



UNIVERZITET SINGIDUNUM



DEPARTMAN ZA POSLEDIPLOMSKE STUDIJE
MASTER STUDIJE

Master rad

"Kreditiranje izvoznih poslova sa posebnim osvrtom na poslovanje



Mentor:

Prof. dr Milorad Unković

M9408/08

Student:

Bojana Radulović

Beograd, Jun 2010.

Sadržaj

Uvodna razmatranja

- Hipoteze
- Cilj istraživanja
- Metodologija istraživanja

I - Karakteristike Banke kao finansijske institucije

- Organizacija i upravljanje Bankom
- Upravljanje kreditnim rizikom
- Provera i monitoring
- Monitoring i nametanje restriktivnih klauzula
- Dugoročni odnosi sa klijentima
- Kreditno obavezivanje
- Kolateral i kompenzacioni bilans

II - Agencije za kreditiranje izvoza

- JUBMES Banka
- AOFI - Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza
- SMECA - Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova
- SIEPA- Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza

III - Kreditiranje pripreme proizvodnje za izvoz

- Izvozni posao
- Kreditiranje proizvodnje za izvoz
- Kreditiranje inostranog kupca
- Priprema robe za izvoz

IV - Kreditiranje izvoza

- Značaj kreditiranja izvoznih poslova
- Kreditiranje izvoznih poslova
- Međunarodno trgovinsko kreditiranje
- Osnovne vrste izvoznih kredita
- Gotovinsko plaćanje
- Otplata kredita
- Kamtne stope na izvozne kredite
- Obračun i plaćanje kamata na izvozne kredite
- Ostali troškovi izvoznog kreditiranja
- Obezbeđenje otplate kredita
- Osiguranje izvoznih kredita

V - Faktoring poslovi i kreditiranje izvoza

- Pojam i nastanak faktoringa
- Prednosti i ograničenja korišćenja faktoringa
- Faktoring u Srbiji
- Procedura faktoringa
- Međunarodni faktoring

VI - Forfeting poslovi i kreditiranje izvoza

- Pojam i nastanak forfetinga
- Učesnici u forfeting aktivnostima
- Troškovi i prednosti forfetinga

VII - Finansiranje izvoznih poslova i poslovi kreditiranja izvoza u okviru **BANCA INTESA** grupacije

- Uloga investicionih banaka
- Bankarski izvori sredstava
- Poslovi kreditiranja izvoza u okviru Banca Intesa
- Faktoring
- Kreditni poslovi
- Investiranje
- Analize
- Savetovanje

Zaključna razmatranja

Literatura

Uvod

Kreditni poslovi su najčešći i najznačajniji bankarski poslovi u privredi, jer se savremene privredne aktivnosti u najvećoj meri zasnivaju na kreditima. Oni predstavljaju oblik plasmana novčanih sredstava, koji omogućuju vršenje privrednih aktivnosti preduzeća i drugih privrednih organizacija kao i građana.

Odobrovanje kredita klijentima suština je poslovanja banaka i oni su osnovna komponenta aktive većine banaka koje odobravaju zajmove poslovnim firmama i pojedincima. Za njih, zajmovi su osnovni izvor prihoda od poslovanja, ali i glavni izvor izloženosti riziku.

Putem kredita podstiče se i omogućava privredna aktivnost i privredni život uopšte. Krediti utiču na ekonomski razvoj. Stručnjaci često govore da se veoma brzo može uočiti u kojim zajednicama banke dobro posluju kada je u pitanju odobrovanje zajmova - dokaz privrednog razvoja obično se nalazi svuda oko nas u obliku novih stambenih objekata, novih poslovnih kompanija i sl.

Hipoteze

Rad se sastoji iz sedam celina. Prvi deo, pod nazivom „Karakteristike Banke kao finansijske institucije“ predstavlja svojevrsan uvod u temu kojom se rad bavi, objašnjavajući kreditne poslove i navodeći vrste bankarskih plasmana. Drugi deo obuhvata poslovanje agencija za kreditiranje izvoza, objašnjavajući programe tih agencija u obavljanju kreditnih poslova sa inostranstvom, oslanjajući se na važeći Zakon o deviznom poslovanju u Republici, koji definiše materiju ovih poslova. Treći deo rada je posvećen izvoznim kreditima, vrstama izvoznih kredita, kao i samoj proceduri u postupku finansiranja privrednih subjekata. Četvrta celina rada je posvećena pripremi izvoznog kreditiranja, dok se peti deo bavi detaljnim opisom vrsta izvoznih kredita, kao i samom procedurom u postupku finansiranja privrednih subjekata. U petom delu, objašnjen je jedan od načina finansiranja privrednih subjekata-putem faktoringa, ili forfetinga, što je objašnjeno u šestoj celini rada. Sedmi deo, pod nazivom finansiranje izvoznih poslova ukazuje na neizbežnu saradnju banke i berze, u pogledu kreditiranja izvoza, odnosno obezbeđivanja sredstava za kreditiranje, i osvrće se direktno na ponudu Banca Intesa-e u Srbiji.

Ovaj rad ima za cilj da prikaže kreditno poslovanje u Republici Srbiji ali i da upozna sa pravilima obavljanja kreditnih poslova sa inostranstvom. Takođe, objašnjavajući poslove prodaje potraživanja banci preko primera poslova faktoringa i forfetinga, treba da navede na razmišljanje koji je metod finansiranja privrednih subjekata isplativiji.

Kao glavna hipoteza ovog rada ističe se značaj kreditiranja izvoza, kako u pogledu nacionalne privrede u celini, tako i kroz obezbeđenje bolje robne strukture izvoza, podizanje kvalifikacionog nivo radne snage, podsticanja stručno-istraživačkog rada i primene savremene tehnologije, poboljšanja proizvodne strukture privrede.

Osobenost za većinu izvozno-kreditnih agencija je da svoju osnovnu delatnost usmeravaju na podršku izvozu - investicijama koju realizuje uz podršku države, kao i da su dominantno u državnom vlasništvu (dosta je aktuelno da se vodeće izvozno-kreditne agencije u svetu u određenom segmentu, Bernska unija, i dr. u određenom segmentu privatizuju, kao i da je sve veće učešće privatnih osiguravača na tržištu osiguranja od političkih rizika).

Uporedo sa podržavanjem nacionalnog izvoza i investicija domaćih kompanija u inostranstvu, izvozno-kreditne agencije u zemljama u tranziciji se aktivno uključuju u projekte regionalnog ekonomskog povezivanja što doprinosi većoj ekonomskoj i političkoj stabilnosti, povoljnoj oceni rizika zemlje i otvara mogućnost za zajednički nastup privrednih subjekata regiona na trećim tržištima.

S obzirom na to da je Banca Intesa uzeta kao primer banke koja, između ostalog, obavlja poslove kreditiranja izvoza, kroz opis određenih proizvoda koje banka nudi zainteresovanim klijentima, može se zaključiti da Banca Intesa radi na unapređenju svojih usluga, i doprinosi promociji kreditiranja izvoza, kako na bankarsakom, tako i na nacionalnom nivou.

Banka, kao finansijska institucija, u svojoj poslovnoj politici, usmeravajući deo sredstava u određene hartije od vrednosti, disperzira ukupan rizik plasmana koji nemaju kreditni karakter, takođe i nekreditnim plasmanima sredstava obezbeđuje njihovu veću mobilnost i tim sigurniju likvidnost banke.

Isto tako, Berza, kao finansijska institucija, omogućuje banci da plasira viškove kapitala, ili da do određenih sredstava dođe, pri tom, često ostvarujući dobit (profit). Proizilazi da su Berza i Banka, na neki način uslovljene međusobnom saradnjom, jer jedna bez druge ne bi mogle da opstanu, niti bi imale svrhu.

Prema tome, kao još jedna hipoteza ovog rada ističe se značaj berze za poslovanje banke, jer berze banci omogućuju da plasira kapital, ali i da dođe do neophodnog kapitala, kao i da ostvaruje zaradu na berzi, kako bi taj kapital mogla da iskoristi za kupovinu akcija ili obveznica izvoznika, i tako povećala njegovu snagu za finansiranje izvoza. Kako je berza značajna za poslovanje banke, tako ni poslovanje banke nema manji značaj za berzu, pa je u radu sagledan i ovaj aspekt. S tim u vezi, Banka može prodati i svoje hartije od vrednosti kako bi povećala potencijal izvora za kreditiranje izvoza.

**Državnik, filozof i naučnik Benjamin Franklin
jednom je izjavio:
„Ako želite da znate vrednost novca
idite i pokušajte da ga pozajmite od nekog“**



Cilj istraživanja

Naučni cilj - ovog rada jeste naučna deskripcija i analiza oblasti koja se bavi načinima i uslovima kreditiranjem izvoza u Republici Srbiji, kao i poslovanjem banaka na berzi, sa posebnim osvrtom na poslovanje *Banca Intesa* u okviru pružanja kredita izvoznicima.

Društveni cilj - jeste da ovaj rad koristi praktičnim potrebama odnosno da pruži informacije i nova saznanja svima onima koji su zainteresovani za oblast bankarstva, ali i berzanskog i kreditnog poslovanja, a posebno za podršku kreditiranja izvoza u našoj zemlji.

Metode koje se sreću u ovom projektnom radu jesu:

- Osnovne metode u koje spadaju analiza, sinteza, dedukcija i indukcija. Osim pomenutih u ove metode bi se mogla ubrojati i analogija odnosno komparacija koja je integrisana sa svim napred pomenutim.

- Opštenaučne metode su one koje se primenjuju ili se mogu primenjivati u svim naukama. U izradi ovog rada korišćene su sledeće: statistička metoda modelovanja, , analitičko-deduktivna i hipotetičko-deduktivna.

- Metode prikupljanja podataka su, kako im samo ime kaže, one metode kojima se koristimo u prikupljanju podataka. Međutim, prikupljanje podataka podrazumeva i sređivanje i obradu podataka i zaključivanje na osnovu njih. U tom pogledu postoji izvesna povezanost i međuzavisnost između metoda prikupljanja i metoda obrade podataka. Svojstva podataka su ono što te metode povezuje.

Pored nabrojanih metoda, prilikom izrade rada, korišćeni su i mnogi drugi izvori podataka, brojna literatura, internet sajtovi, kao i službeni-oficijelni časopisi, i portal.

Neizbežan izvor metodoloških saznanja je *logika*, koja sadrži znatne komponente osnova metodologije. Pravila i kriterijumi istinitog mišljenja sadržani i izgrađeni u logici su nezaobilazni strukturni činioci metodoloških saznanja.

Izvor su i *postojeća naučna saznanja o raznim predmetima nauke i o metodama saznanja u okvirima raznih nauka*. Za naučni rad posebno su važna naučna saznanja u društvenim naukama.

Osnovni sastavni delovi teorije su:

- *predmet - vrste pojava i procesa na koje se teorija odnosi;*
- *osnovni pojmovi (kategorije) kojima se teorija služi;*
- *osnovni principi, postulati i stavovi teorije;*
- *naučni zakoni koji se odnose na predmet naučne teorije;*
- *izvestan broj hipoteza;*
- *teoreme kao izvedene i proverene naučne postavke.*

Metodologija zasnovana na dijalektici pod naučnim metodom podrazumeva dijalektičko jedinstvo:

- *logičkih načela i pravila,*
- *teorijskih saznanja o stvarnosti, i*

- *praktičnih radnji i tehničkih sredstava koja se primenjuju u istraživačkoj delatnosti.*

Prvi, logički deo, obuhvata logička pravila i na njima zasnovane misaone radnje koje se koriste u postupku naučnog saznanja. Ovaj deo metoda je *univerzalan*, jer se postupak naučnog saznanja u svim naukama vrši po ustaljenim fazama i logičkim pravilima.

Drugi, teorijsko-epistemološki deo, koji se često naziva opštim teorijsko-metodološkim pristupom, obuhvata prethodna teorijska saznanja (teorijske paradigme) o predmetu koji se istražuje, kao i osnovna saznanja načela koja služe kao orijentir i opšti putokaz u istraživanju. To nisu konačna, već prethodna saznanja koja pomažu da se dođe do novih, egzaktnijih i plodonosnijih saznanja. Pored ovog, ovaj deo sadrži i opštenaučne metode.

Treći deo naučnog metoda, koji se često naziva tehnikom istraživanja čine metode i tehnike koje se koriste u istraživačkoj praksi. Tu spadaju, u prvom redu, metode, postupci i instrumenti kojima se vrši prikupljanje iskustvene građe, njeno sređivanje, upoređivanje, a delom i eksplikacija.

Metode i tehnike prikupljanja podataka su *treći deo naučnog metoda*. Reč je, kako im samo ime kaže, o onim *metodama kojima se koristimo u prikupljanju podataka*. Ovaj deo naučnog metoda podrazumeva: *ocenu, sređivanje, obradu podataka i zaključivanje na osnovu njih*. U tom pogledu postoji povezanost i međuzavisnost između metoda prikupljanja i metoda obrade podataka. Svojstva podataka su ono što te metode povezuje u celinu.

I

Karakteristike Banke kao finansijske institucije

Finansijsko tržište i bankarski sistem su u snažnoj interakcijskoj vezi. Razvijeno finansijsko tržište je od velike važnosti za uspešnost poslovanja banaka. Ono omogućava bankama ostvarivanje prihoda plasiranjem viškova sredstava, kao i pribavljanje nedostajućih sredstava. Banke delovanjem na ponudu i potražnju na finansijskom tržištu direktno utiču na cenu finansijske aktive. Preko finansijskog tržišta poslovne banke obavljaju „prerađivačku“ funkciju, odnosno transformišu kratkoročna novčana sredstva u dugoročna.

Ovo tržište, takođe, pruža bankama informacije od značaja za likvidnost, cenu aktive i uspešno vođenje poslovne politike. S druge strane, banke svojim velikim finansijskim potencijalima znatno doprinose likvidnosti i razvoju finansijskog tržišta.

Postoji veliki broj različitih vrsta *banaka*: komercijalne, poslovne, razvojne, specijalizovane, investicione, granske, regionalne, univerzalne i dr. Jedna od mnogobrojnih podela banaka je podela na:

1. Komercijalne banke, koje se prevashodno bave poslovima kreditiranja privrede i stanovništva;
2. Investicione banke, koje se dominantno bave poslovanjem sa hartijama od vrednosti.

Investiciono bankarstvo, podrazumeva preuzimanje od emitenata hartija od vrednosti i njihov plasman na primarnom (emisionom) tržištu, kao i pružanje brokersko-dilerskih usluga na sekundarnom tržištu kapitala. Investicione banke:

- Učestvuju na primarnom tržištu hartija od vrednosti (kao primamrni dileri), gde kupuju te hartije od vrednosti pod najpovoljnijim uslovima da bi ih kasnije prodali po višim cenama institucionalnim i/ili ostalim zainteresovanim investitorima;
- Aktivno učestvuju na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti kao dileri, ostvarujući razliku između nabavne i prodajne cene, svojim učešćem na sekundarnom tržištu znatno podižu nivo likvidnosti hartija od vrednosti kojima trguju; po pravilu, što je veći broj učesnika u trgovanju određenom hartijom od vrednosti, veća je i njena likvidnost, a razlika u kupoprodajnoj ceni je manja, dok je cenovna stabilnost te hartije veća;
- Učestvuju i na primarnom i na sekundarnom tržištu, što je od izuzetnog značaja kako prilikom određivanja cene emisije tako i prilikom njene prodaje, s obzirom na to da je dobro kotiranje hartija od vrednosti emitenta na sekundarnom tržištu jedan od preduslova da bi emitent mogao sa uspehom da planira prodaju novih emisija;
- Pojavljuju se na tržištu kapitala i u funkciji brokera, gde pored izvršavanja naloga klijenata, pružaju i mnoge druge usluge: konsultantske usluge, usluge portfolio menadžera, zastupanja, naplate dividendi i kamata i sl;

- Trguju hartijama od vrednosti kako bi zaradile na osnovu špekulacije i arbitraže¹, a da bi tu funkciju uspešno obavile značajnu pažnju poklanjaju istraživanju i analiziranju svih relevantnih faktora od kojih zavisi kretanje cena hartija od vrednosti;
- Značajnu pažnju poklanjaju i finansijskom inženjeringu, odnosno razvoju novih i unapređenju postojećih hartija od vrednosti (tako su obveznice bez kupona, proizvod finansijskog inženjeringa investicionih banaka).²

Posebno je značajna funkcija investicionih banaka kao kreatora primarnog tržišta kapitala na kome one:

- 1) analiziraju kretanja na primarnom tržištu kapitala,
- 2) obavljaju savetodavnu funkciju u vezi sa emisijama akcija i obveznica,
- 3) pripremaju emisiju hartija od vrednosti,
- 4) preuzimaju, odnosno otkupljuju emisije,
- 5) prodaju preuzete hartije od vrednosti javnosti (investitorima), tj. vrše distribuciju emisije.

Banke mogu za svoje komitente da obavljaju čitav set usluga na sekundarnom tržištu kapitala:

- vode starateljske račune, što podrazumeva čuvanje hartija od vrednosti koje komitenti daju u depozit, odnosno po nalogu klijenta mogu kupovati i prodavati hartije od vrednosti posredstvom svog specijalizovanog odeljenja(sektora) ili posredstvom berzanskog posrednika na sekundarnom tržištu kapitala (berzi) i za te usluge naplaćuju proviziju
- vode investicione planove (dobrovoljne i automatske), u okviru dobrovoljnog investicionog plana nude svojim klijentima listu odabranih kompanija u čije hartije od vrednosti mogu da investiraju; automatski investicioni plan podrazumeva periodično (mesečno) skidanje opredeljenog iznosa sa računa klijenta za koji se kupuje set ponuđenih hartija od vrednosti, a nakon obavljene kupovine banke klijentima dostavljaju izvode sa potpunim podacima o vrsti i količini kupljenih hartija od vrednosti, datumu kupovine i kupovnoj ceni(ovakav vid kupovine je povoljan za investitore, jer je jeftiniji-podrazumeva niže provizije i nosi manji rizik, pošto planove vode visokostručni profesionalci),
- upravljaju investicionim fondovima otvorenog i zatvorenog tipa direktno ili preko svojih organizacionih delova za rad na tržištu kapitala,

^{1.} Na osnovu anticipativnih promena nivoa cena hartija od vrednosti

^{2.} Dr Tomislav Brzaković, „Tržište kapitala“, Beograd...preuzeto od Vanja Perović, „Investicione banke“, Miločer, 1996, str 171.

- povezuju klijentre sa različitim interesima radi konverzije hartija od vrednosti sa različitim kamatonosnim karakteristikama (security swaps).

Banka se osniva kao akcionarsko društvo ugovorom o osnivanju, obezbeđenjem sredstava koji predstavljaju osnivački kapital banke, tehničkih i kadrovskih uslova za rad, kao i obezbeđivanjem dozvole za rad Narodne Banke Srbije.

Novi Zakon o bankama usvojen je krajem 2005. godine sa važnošću od 1. oktobra 2006. godine, kojim je zamenjen Zakon o bankama i drugim finansijskim organizacijama.³

Najvažnije novine se tiču uvođenja dvofaznog postupka u osnivanju banaka, strože kontrole rada banaka, unapređenja korporativnog upravljanja bankama kao akcionarskim društvima, definisanja vrsta rizika i efikasnijeg upravljanja rizicima, uvođenja kontrole poslovanja na konsolidovanoj osnovi, uspostavljanja nadležnosti NBS u oblasti zaštite konkurencije u bankarstvu, veće transparentnosti poslovanja, detaljnog uređivanja pitanja poslovne tajne i prava klijenta banke, definisanja spoljne revizije i uklanjanja drugih finansijskih organizacija kao predmeta Zakona.

Banka se po Zakonu o bankama osniva kao akcionarsko društvo otvorenog ili zatvorenog tipa, a ukoliko to nije opredeljeno u osnivačkom aktu banke onda se tretira kao osnivačko društvo otvorenog tipa.

Banku mogu osnovati domaća i strana fizička i pravna lica u pravnoj i vlasničkoj formi kao i akcionarsko društvo sa osnivačkim kapitalom u novčanom i nenovčanom obliku (stvari i prava). Novčani deo osnivačkog kapitala ne sme biti manji od 10 miliona EUR. Na procenu uloga u stvarima i pravima primenjuju se odredbe Zakona o privrednim društvima, a vrši ga ovlašćeno lice.

Banka je pravno lice na koje se primenjuju odredbe Zakona o privrednim društvima, koje se odnose na akcije sa više vlasnika, amortizacija, oglašavanje akcija nevažećim, zamena, spajanje i deljenje akcija, zaštita prava manjinskih akcionara i odgovornost za štetu.

Banka poslove koje obavlja, obavlja u svoje ime i za svoj račun, što znači da je njena ciljna funkcija profit i njegovo povećanje, pored povećanja novčanog dela akcijskog kapitala. Ređe, banka obavlja poslove u svoje ime, a za račun poslovnog partnera ili u ime i za račun nalogodavca.

Među poslovima kojima se banka može baviti, pojavljuju se i novi, kao što su kupovina, prodaja i naplata potraživanja, kao i poslovi posredovanja u osiguranju, čime se izlazi u susret inostranoj i domaćoj bankarskoj praksi.

S toga, kao bankarski poslovi definišu se:

- Depozitni poslovi,
- Kreditni poslovi,
- Devizni, devizno-valutni i menjački poslovi,

³. Službeni glasnik RS, br.107-05, Zakon o Bankama

- Poslovi platnog prometa,
- Izdavanje platnih kartica,
- Poslovi sa HOV,
- Brokersko - dilerski poslovi,
- Izdavanje garancija, avala i drugih oblika jemstava,
- Kupovina, prodaja i naplata potraživanja,
- Poslovi zastupanja u osiguranju.⁴

Osnivači banke zaključuju ugovor u kojem se uređuju pitanja osnivanja, organizacije, poslovanja, upravljanja i prestanak rada banke. Banka se osniva na osnivačkoj skupštini banke, a odluka o osnivanju se potvrđuje od strane NBS.

Organizacija i upravljanje bankom

Formalno - pravno poslovna banka je akcionarsko društvo koje osniva jedno ili više pravnih ili fizičkih lica u svojstvu akcionara, pod zajedničkim poslovnim imenom, čiji je osnovni kapital utvrđen i podeljen na akcije. Ona odgovara za svoje obaveze celokupnom imovinom, a akcionari ne odgovaraju za obaveze banke, sem do iznosa ugovorenog, a neuplaćenog uloga u imovinu.

Organizacija i upravljanje banke se utvrđuje statutom banke (čl. 14 Zakona o bankama). Statutom banke se utvrđuju delovi banke koji imaju određena ovlašćenja u pravno m prometu i obim tih ovlašćenja. Organizacioni delovi banke - filijale, obavljaju poslove preko posebnog računa u okviru žiro-računa banke i nemaju svojstvo pravnog lica.⁵

Organi upravljanja bankom su skupština, upravni odbor-UO, izvršni odbor-IO, i nadzorni odbor.. Statutom se određuje nadležnost pojedinih organa banke, sastav i postupak odlučivanja, kao i drugi organi upravljanja i njihova nadležnost.

Skupštinu čine akcionari banke sa pravom upravljanja. Pravo glasa akcionari ostvaruju neposredno ili preko svojih predstavnika. Statutom se akcionarima koji imaju 1% i više akcija s pravom glasa ne može onemogućiti neposredno vršenje prava glasa. Redovno zasedanje skupštine se održava najmanje jednom godišnje, pri čemu NBS može zahtevati stavljanje određenih pitanja na dnevni red.

Upravni odbor (Board of Directors) čini najmanje 5 članova, pri čemu najmanje jedna trećina članova mora biti nezavisna od banke. Nezavisno od banke je lice koje nema ni direktno ni indirektno vlasništvo u banci ili grupi kojoj banka pripada. Sednice UO se održavaju prema potrebi, a najmanje jednom u tri meseca. O održavanju sednica i dnevnom redu banka obaveštava NBS. Prema potrebi predstavnik NBS može prisustvovati sednicama UO banke.

⁴ „Bankarstvo“, Miroljub Hadžić, Beograd, FTHM, 2008

⁵ Zakon o Bankama, čl. 14

Izvršni odbor (Executive board) banke je novouspostavljeni kolektivni organ upravljanja bankom po novom Zakonu o bankama. Čine ga najmanje dva člana, a predsednik IO zastupa i predstavlja banku.

Po Zakonu o bankama, banka je u obavezi da formira sledeće odbore na nivou banke:

1. Odbor za praćenje poslovanja banke (odbor za reviziju),
2. Kreditni odbor,
3. Odbor za upravljanje aktivom i pasivom.⁶

Kao faktori značajni za organizaciju banke ističu se:

- Veličina banke, tj.obim njenih poslova - obim bankarskih poslova utiče na neophodnost angažovanja manjeg ili većeg broja ljudi i tehnike, pa je otuda neophodna i odgovarajuća podela rada;
- Vrste poslova - preovlađujuće vrste poslova kojima se banka bavi utiču na dimenzionisanje pojedinih funkcija, koje se obavljaju u pojedinim organizacionim jedinicama;
- Razvijenost poslovne mreže banke;
- Stepen racionalizacije
- Vrste klijenata - okrenutost banke stanovništvu kao ciljnoj klijenteli utiče na razvijenost pojedinih grupa poslova, kao što i razvijenost korporativnih poslova zahteva druge specifičnosti organizovanja i rada;
- Bankarski običaji - kao i zakonodavstvo neretko diktiraju način organizacije, funkcionisanja i upravljanja bankom i tu dolazi do izražaja stepen razvijenosti bankarskog sistema;
- Stepen organizovanosti finansijskog tržišta - stepen razvijenosti i organizovanosti finansijskih tržišta utiče značajno na razvijenost poslova sa HOV u bankama i otuda dimenzionisaje ovih poslova, odnos organizacionih delova koji se njima bave.

Upravljanje kreditnim rizikom

Banke i druge finansijske institucije moraju odobravati dobre kredite, koji će im u potpunosti biti otplaćeni (pa instituciju neće izlagati velikom riziku) da bi ostvarile visok profit. Ekonomski koncept negativne selekcije i moralnog hazarda daju nam osnov za razumevanje

⁶ Zakon o Bankama, član 79

principa koje finansijske institucije moraju poštovati kako bi smanjile kreditni rizik i odobravale dobre kredite.⁷

Negativna selekcija se na kreditnim tržištima dešava zbog lica koja predstavljaju loš kreditni rizik (onih koji najčešće ne ispunjavaju svoje obaveze), a koja najčešće i traže kredite; drugima, oni koji najčešće dovode da negativnog ishoda imaju ujedno i najveće šanse da budu odabrani. Zajmoprimci koji imaju visokorizične investicione projekte biće na velikom dobitku ako njihovi projekti budu uspešni, pa su i najaktivniji u traženju kredita. Jasno je međutim, da su oni najmanje poželjni kao zajmoprimci jer je veća mogućnost da neće uspeti da otplate kredit koji dobiju.

Moralni hazard se na kreditnim tržištima javlja jer zajmoprimci ponekad žele da se upuste u aktivnosti koje iz ugla zajmodavca nisu poželjne. U takvim slučajevima, veća je verovatnoća da će zajmodavac biti predmet kreditnog rizika. Kada se zajmoprimcima odobri kredit, oni većinom investiraju u visokorizične investicione projekte koji im donose veliku dobit ako se uspešno okončaju. Međutim, visok stepen rizika uslovljava i manju verovatnoću otplate kredita.

Da bi bile profitabilne, finansijske institucije moraju prevazići probleme negativne selekcije i moralnog hazarda koji kreditni rizik čine većim. Pokušaji finansijskih institucija da reše te probleme ukazuju na nekoliko principa upravljanja kreditnim rizikom: provera i monitoring, uspostavljanje dugoročnog odnosa sa klijentima, kreditno obavezivanje, kolateral i kompenzacioni bilans i racionisanje kredita.

Provera i monitoring

Na kreditnim tržištima postoje asimetrične informacije jer zajmodavci imaju manji broj informacija o investicionim prilikama i aktivnostima zajmoprimaca nego što ih imaju sami zajmoprimci. Zbog toga banke i druge finansijske institucije pribegavaju prikupljanju podataka-proveri i monitoringu. Walter Wriston, bivši direktor Citicorp-a, najveće bankarske korporacije u SAD, često je govorio da je bankarstvo upravo prikupljanje informacija.⁸

Zbog negativne selekcije na kreditnim tržištima, zajmodavci izdvajaju lica koja predstavljaju mali kreditni rizik od onih lica koja predstavljaju veliki kreditni rizik kako bi im

⁷ Ostali finansijski posrednici, poput osiguravajućih društava, penzionih fondova i finansijskih kopmanija, takođe odobravaju privatne kredite, a principi ipravljanja kreditnim rizicima o kojima govorimo jednako se odnose i na njih.

⁸ D. Erić, B. Živković, „Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta“, ekof- Beograd, 2007.

kreditiranje donelo profit. Da bi obavili efikasnu proveru, zajmodavci moraju prikupiti pouzdane informacije od potencijalnih zajmoprimaca. Efikasna provera i prikupljanje podataka čine važan princip upravljanja kreditnim rizikom.

Kada konkurišete za potrošački kredit (poput kredita za kupovinu automobila ili kredita za kupovinu kupovinu kuće), prvo što će od vas tražiti jeste da popunite formulare u kojima ćete izneti mnogobrojne podatke o ličnim finansijama. Pitaće vas za visinu plate, račune u bankama, i o ostaloj imovini, kao i o neizmirenim kreditima; vašem kreditnom dosijeu, kreditnim karticama i odloženim plaćanjima; dužini radnog staža, kao i za vaše poslodavce. Sve te podatke zajmodavac koristi kako bi procenio koliki je vaš kreditni rizik tako što računa vaš „kreditni rezultat“, statističku meru izvedenu iz vaših odgovora kojom se predviđa da li ćete biti dobar platiša ili samo donositi nevolje. Odluka o tome koliko ste dobar kreditni rizik ne može biti zasnovana samo na proračunima, pa vas zajmodavac mora i proceniti.

Proces provere i prikupljanja podataka sličan je i kada finansijska institucija treba da odobri kredit nekoj poslovnoj organizaciji. Ona prikuplja podatke o ostvarenoj dobiti i gubicima kompanije, kao i o aktivni i pasivi te kompanije. Zajmodavac procenjuje i potencijalni budući uspeh poslovne organizacije. Dakle, pored podataka o prodaji, odgovorno lice može da postavlja pitanja u vezi sa budućim planovima kompanije, o tome kako će kredit biti korišćen, kao i o konkurenciji u grani.

Monitoring i nametanje restriktivnih klauzula

Kada se zajmoprimcu odobri kredit, on se može upustiti u rizične aktivnosti koja smanjuju verovatnoću otplate kredita. Da bi se smanjio taj vid moralnog hazarda, finansijske institucije moraju primenjivati određene principe upravljanja kreditnim rizikom, tj. zajmodavac bi trebalo da uvrsti uslove (restriktivne klauzule) u ugovore o kreditu i na taj način onemogući zajmoprimce da se upuste u rizične aktivnosti. Nadgledanjem aktivnosti zajmoprimaca kako bi utvrdili da li oni poštuju restriktivne klauzule i njihovim sprovođenjem u suprotnom, zajmodavci se mogu osigurati od rizika. Potreba banaka i ostalih finansijskih institucija da se angažuju oko provere i monitoringa objašnjava zašto one troše toliko novca na provere i prikupljanje podataka.

Dugoročni odnosi sa klijentima

Banke i finansijske institucije mogu da dođu do podataka o zajmoprimcima i pomoću dugoročnih odnosa s klijentima, što je još jedan važan princip upravljanja kreditnim rizikom.

Ukoliko je potencijalni zajmoprimac već dugo vremena deponent banke, ako ima transakcioni ili štedni račun ili je već uzimao neki kredit, odgovorno lice može da proveri dotadašnje poslovanje i dosta toga sazna o zajmoprimcu. Stanje transakcionog ili štednog računa ukazuje bankaru koliko je potencijalni zajmoprimac likvidan i u kom periodu godine on ima najveću potrebu za novcem. Pregled čekova koje je zajmoprimac ispisao otkriva njegove dobavljače. Ukoliko je on i ranije pozajmljivao od banke, ona ima podatke o tome. Prema tome,

dugoročni odnosi s klijentom smanjuju troškove prikupljanja podataka i olakšavaju de se izdvoje lica koja predstavljaju veliki kreditni rizik.

Potreba za monitoringom dodatno ističe važnost dugoročnog odnosa s klijentom. Ukoliko je zajmoprimac i ranije pozajmljivao od banke, ona je u tom slučaju već ustanovila procedure za monitoring tog klijenta. Prema tome, troškovi monitoringa klijenata s kojima postoji dugoročan odnos manji su od troškova koje iziskuju novi klijenti.

Dugoročan odnos ima koristi za klijente jednako koliko i za banku. Kompanija koja već posluje sa određenom bankom, lakše će doći do kredita i po nižoj kamatnoj stopi jer je banci lakše da odredi je li ta kompanija dobra, a manji su i troškovi monitoringa.

Dugoročan odnos s klijentom donosi banci još jednu prednost. Nijedna banka nije u stanju da predvidi sve teškoće kada u ugovoru o kreditu definiše restriktivne klauzule; dakle, uvek će postojati rizične aktivnosti u koje se zajmoprimac može upustiti, a koje nisu navedene. Međutim, šta ako zajmoprimac želi da održi dobar odnos s bankom jer će i ubuduće lakše doći do kredita po niskim kamatnim stopama? U tom slučaju, on će izbegavati rizične aktivnosti, čak i ako one ne budu navedene u ugovoru o kreditu. Međutim, ako se banci ne dopada poslovanje zajmoprimalca, čak i ako on ne krši nijednu od restriktivnih klauzula, ona ga u takvim aktivnostima može sprečiti. Može mu zapretiti zabranom novih kredita. Prema tome, dugoročan odnos s klijentom omogućava banci da se nosi i s nepredviđenim teškoćama moralnog hazarda.

Kreditno obavezivanje

Banke uspostavljaju dugoročan odnos s klijentima i prikupljaju podatke i tako što se prema određenim klijentima kreditno obavezuju (sa određenim klijentima sklapaju kreditne sporazume o kreditnom obavezivanju). Banka se zapravo obavezuje da (u određenom periodu) kompaniji odobrava kredite do određenog iznosa i sa kamatnom stopom koja je vezana za određenu tržišnu stopu. Većina komercijalnih i industrijskih kredita odobrava se u skladu s kreditnim sporazumom. Kompanija je u prednosti jer ima izvor kredita kada su joj potrebni. Banka je takođe u prednosti jer takvim kreditnim obavezivanjem promoviše dugoročan odnos, koji pak olakšava prikupljanje podataka. U sporazumu o kreditnom obavezivanju zahteva se da kompanija stalno daje podatke banci o svom prihodu, aktivni i pasivi, poslovnim aktivnostima itd. Sporazum o kreditnom obavezivanju za banku predstavlja dobar način da smanji troškove provere i prikupljanja podataka.

Kolateral i kompenzacioni bilans

Kolateral predstavlja dobar metod upravljanja kreditnim rizikom. Kolateral, tj. imovina obećana zajmodavcu kao kompenzacija za neizmirenje obaveza, smanjuje posledice negativne selekcije jer smanjuje gubitke zajmodavca ako se obaveze ne izmire. U tom slučaju, zajmodavac može da proda kolateral i dobijena sredstva iskoristi za nadoknadu gubitaka. Jedan vid kolaterala koji banke traže kada odobravaju komercijalne kredite naziva se kompenzacionim bilansom.

Kompanija koja uzima kredit mora raspolagati određenim sredstvima, od kompanije kojoj je odobren kredit u visini od 10 miliona dolara zahteva se da na svom transakcionom računu u banci ima kompenzacioni bilans u visini od milion dolara. Tih milion dolara kompenzacionog bilansa, banka može preuzeti da nadoknadi gubitke ukoliko kompanija zajmoprimac ne izmiri svoje obaveze.

II

AGENCIJE ZA KREDITIRANJE IZVOZA

U skoro svim razvijenim zemljama postoje manje ili više razrađeni sistemi kreditiranja izvoznih poslova. Obično jedna javna agencija obezbeđuje refinansiranje kredita koje su poslovne banke dale izvoznicima. Ista ili neka druga javna agencija bavi se osiguranjem izvoznih kredita od nekomercijalnih rizika.

Najvažnija agencija za kreditiranje izvoza u SAD je izvozno-uvozna banka Sjedinjenih Država - EXIM banka (Export-Import Bank of the United States), osnovana kao javna korporacija 1934. godine. Njom upravlja Savet direktora, koje postavlja predsednik SAD, uz saglasnost Senata.

Odobrava kredite za izvoz američke opreme i usluga, sa rokom od 5 do 15 godina, uz fiksnu kamatnu stopu. Obično se traži da kupac plati avans od 20 %, da neposredan izvoznik učestvuje takođe sa 20 %, a učešće Exim banke se kreće od 40 do 60 % vrednosti izvoznog posla. Za kreditiranje izvoza u socijalističke zemlje potrebna je dozvola predsednika SAD. Bavi se i osiguranjem izvoznih kredita od komercijalnih rizika za svoj račun, a od nekomercijalnih za račun države. U novije vreme daje i garancije za izvozne kredite.

Početkom osamdesetih godina Exim banka je za razne vidove podrške izvozu (kroz kredite, garancije i osiguranje) obezbeđivala oko 12 mlrd. dolara godišnje, ali je od 1983. godine, zbog jačanja dolara, obim kredita značajno smanjen. Odobrava i kredite direktno stranim kupcima (buyer's credits).

U SAD kreditiranjem izvoza se, uz komercijalne banke, bavi i Privatna korporacija za finansiranje izvoza - PEFCO (Private Export Funding Corporation), koju su osnovale komercijalne banke. Obezbeđuje se kreditiranje do 45% vrednosti izvoznog posla, na period do 15 godina.

Među institucijama koje osiguravaju izvozne kredite najznačajnije mesto pripada Udruženju za osiguranje stranih kredita - FCIA (Foreign Credit Insurance Association).

Najpoznatija institucija za podršku izvoznih poslova u Velikoj Britaniji je Odeljenje za garantovanje izvoznih kredita -ECGD (Export Credit Guarantee Department), nezavisna vladina agencija osnovana još 1919. ali reorganizovana 1930. godine. Bavi se osiguranjem izvoznih kredita od komercijalnih i nekomercijalnih rizika do 95% fakturne vrednosti. Premije za osiguranje zavise od toga u koju se zemlju roba izvozi. Sve su zemlje svrstane u četiri kategorije, uglavnom prema visini monetarnih rezervi, stanju platnog bilansa i položaju zemlje na međunarodnom tržištu kapitala. ECGD daje garancije poslovnim bankama za njihove kredite odobrene stranim kupcima, kako za glavnice tako i za kamatu. U novije vreme ECGD obezbeđuje godišnje garancije u vrednosti od oko 4 milijarde funti sterlinga.⁹ Izvozni krediti idu preko poslovnih banaka, uz refinansiranje od strane Bank of England, Od 1970. godine izvozne kredite odobrava i ECGD. Daje kreditnu podršku za poslove vredne od 25.000 do čak 100 miliona funti.

⁹ www.ecgd.gov.uk

Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju JUBMES

Da bi se obezbedila adekvatnija podrška izvozu i uključivanje zemlje u međunarodnu podelu rada, 1978. godine osnovana je nova institucija sa znatno širim poljem delatnosti. Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju, kasnije popularno nazvana JUBMES. Polovinom naredne, 1979. god. počela je sa radom. Do značajnih izmena u organizaciji JUBMES banke došlo je 1989. godine, posle donošenja novog zakona o ovoj banci (Zakon o Jugoslovenskoj banci za međunarodnu ekonomsku saradnju, Službeni list SFRJ, br. 77/1988). Najvažnija novina je otvaranje mogućnosti za odobravanje kredita i stranom kupcu, za razliku od ranije situacije kada su refinansirani samo krediti domaćim izvoznicima.

Od 1990. godine Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju ima status posmatrača u Međunarodnoj uniji za osiguranje izvoza i investicija - Bernskoj uniji (International Union of Credit and Investment Insurers). JUBMES daje podršku našim preduzećima u uključivanju u realizaciju projekata u drugim zemljama koje finansiraju multilateralne banke, kao što su Međunarodna banka za obnovu i razvoj, Afrička banka za razvoj i Interamerička banka za razvoj. Vrednost poslova koje su dobila jugoslovenska preduzeća u projektima ovakve vrste premašuje milijardu dolara u periodu 1969- 1992. godine.

Raspadom SFR Jugoslavije i uvođenjem sankcija Ujedinjenih nacija, nametnula se potreba da se Banka prilagodi novim uslovima. Pošto nije bilo izvoznih poslova, pronađena su nova područja aktivnosti. Osnovana je ASNA Mešovita banka d.d. kao poslovna banka koja se bavi operacijama na domaćem i inostranim finansijskim tržištima. Ova banka je posebno okrenuta potrebama malih i srednjih preduzeća, a formirala je i posebnu organizaciju EURODEAL za obavljanje spoljnotrgovinskog prometa. JUBMES se i ranije bavila poslovima osiguranja od nekomercijalnih rizika, ali je 1992. godine osnovana GARANT kompanija za osiguranje i reosiguranje, koja se angažuje i u osiguranju od komercijalnog rizika.

Oktobra 1997. godine izvršene su organizacione promene. U 2004. godini JUBMES ima 244 akcionara. Državi, domaćim preduzećima i bankama pripada 65% akcija, a stranim akcionarima 35%. To su uglavnom velike banke i preduzeća koja proizvode i izvoze kapitalna dobra ili izvoze investicione radove u inostranstvu.

-AOFI- agencija za osiguranje i finansiranje izvoza



Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a.d. osnovana je Zakonom o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a.d. koji je usvojila Narodna skupština Republike Srbije u julu 2005. godine.

Svoju misiju podrške nacionalnom izvozu u tekućoj fazi razvoja AOFI ostvaruje kroz različite mehanizme osiguranja i finansiranja izvoza:

- kratkoročno kreditiranje izvoznih poslova;
- osiguranje kratkoročnih potraživanja u inostranstvu od komercijalnih i nekomercijalnih rizika;
- otkup izvoznih potraživanja – poslovi faktoringa;
- finansiranje stranog kupca;
- refinansiranje stranog kupca preko njegove banke;
- finansiranje iz drugih izvora koji ne predstavljaju kreditni kapital AOFI .

Zadatak Agencije je da, u cilju strateškog poboljšanja uslova poslovanja izvozne privrede i promene strukture izvoza Republike Srbije, zajednički deluje sa svim razvojnim, finansijskim i ostalim institucijama, ali i sa privatnim stranim kompanijama i institucijama kada za to postoji zajednički interes.

Agencija posluje prema načelima likvidnosti, sigurnosti i rentabilnosti dosledno sprovodeći mere očuvanja realne vrednosti kapitala i mere za zaštitu od rizika poslovanja. Osnovni cilj Agencije je da, kroz realizaciju svoje delatnosti, podstiče i unapređuje izvoz primenom sledećih principa poslovne politike:

- očuvanje realne vrednosti kapitala;
- kvalitetna procena kreditne sposobnosti komitenata u cilju obezbeđivanja sigurnosti plasmana i naplate;
- podsticanje izvoza stalnim unapređenjem i razvijanjem delatnosti Agencije iz oblasti osiguranja potraživanja zaštita interesa akcionara.

Misija agencije je podrška izvozu preduzeća iz Srbije kroz finansiranje i osiguranje izvoznih projekata i saradnja sa sličnim institucijama država spoljnotrgovinskih partnera u cilju podizanja konkurentnosti domaće privrede i osvajanja novih tržišta.

U ovom trenutku Agencija pruža dve vrste usluga izvoznim preduzećima:

- **Osiguranje izvoza od komercijalnih rizika;**
- **Kratkoročno kreditiranje izvoznih poslova, direktno i/ili preko poslovne banke kroz poslove sufinansiranja i refinansiranja.**



Ponude agencije za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije

Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a.d. finansira izvozno orijentisana pravna lica i preduzetnike, kroz:

- Direktno kreditiranje;
- Sufinansiranje sa poslovnom bankom izvoznika;
- Refinansiranje kredita preko poslovne banke izvoznika i direktno kratkoročno finansiranje velikih izvoznika.

Korisnici: izvozna preduzeća koja ostvaruju izvoz veći od 1.000.000 EUR

Iznos kredita : od 30.000 EUR do 1,5 mil. EUR u dinarskoj protivvrednosti;

Rok otplate : do 6 meseci

Kamatna stopa: 3% godišnje (za vrednost izvoza preko 10 mil. EUR)

4% godišnje (za vrednost izvoza od 5 - 10 mil. EUR)

5% godišnje (za vrednost izvoza od 1 - 5mil. EUR)

Direktno kratkoročno finansiranje izvoznika srednje kategorije

Korisnici: izvozna preduzeća koja ostvaruju izvoz veći od 300.000 EUR

Iznos kredita : od 30.000 EUR do 200.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti;

Rok otplate : do 12 meseci

Kamatna stopa: EURIBOR plus 1% do 3%, u zavisnosti od ostvarenog izvoza i boniteta preduzeća.

- Naknada: jednokratna provizija za obradu zahteva 0,7% od iznosa kredita

Opšti obavezujući uslovi

1. Zaključen ugovor o spoljnotrgovinskom poslu sa ino-kupcem;
2. Ostvaren pozitivan neto rezultat poslovanja u prethodnoj godini;
3. Učešće robe domaćeg porekla minimum 51% u vrednosti robe koja je predmet izvoza i finansiranja.
4. Učešće robe domaćeg porekla minimum 51% u vrednosti robe koja je predmet izvoza i finansiranja.

Posebni – obavezujući uslovi

1. Pozitivna ocena boniteta zajmotražioca;
2. Pozitivna procena rentabilnosti izvoznog projekta;
3. Pozitivna ocena kvaliteta - sigurnosti sredstava obezbeđenja.

Dodatni – neobavezujući uslovi

1. Ostvarivanje pozitivnog neto izvoznog efekta;
2. Status pretežnog izvoznika.

Ukoliko pored opštih i posebnih - obavezujućih uslova ispunjava i dodatne - neobavezujuće uslove, izvoznik može ostvariti povoljnije uslove kreditiranja kod Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza.

Sufinansiranje sa poslovnom bankom klijenta

- AOFI je uvela nov proizvod u asortiman usluga kreditiranja – sufinansiranje u saradnji sa poslovnom bankom izvoznika. AOFI plasira deo sredstava izvozniku pod važećim uslovima za kategoriju izvoznika kojoj pripada dato preduzeće, s tim da drugi deo traženog kredita finansira poslovna banka pod uslovima koji su dogovoreni sa AOFI (kamatna stopa i svi troškovi do maksimalno 10 % godišnje).

Refinansiranje preko poslovne banke klijenta

- AOFI plasira sredstva poslovnim bankama po važećoj kamatnoj stopi za konkretne izvoznike, tako da poslovne banke iz tih sredstava naplaćuju kamatnu stopu na plasmane izvoznicima u iznosu do maksimalno 10 % na godišnjem nivou. Banke zatim mogu da, kroz vezane aranžmane po ovom osnovu (refinansiranje sa sufinansiranjem), plasiraju izvoznicima i deo sredstava iz sopstvenog potencijala gde su kamatna stopa i svi troškovi ograničeni na nivo od maksimalno 10% godišnje.

Država kreditira izvoz

Republička Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) je u 2009. godini odobrila ukupno 199 kratkoročnih kredita za finansiranje izvoznih poslova u ukupnoj vrednosti 72.035.000 evra, izjavio je direktor Sektora AOFI za kredite Branko Vilotijević.

On je dodao da je u 2009. godini, koja je bila godina ekonomske krize, odobreno za 10 odsto više kredita nego u 2008. Kako AOFI sarađuje samo sa bonitetnim firmama, ove kredite su dobila pretežno preduzeća koja spadaju u "Top 300 srpskih izvoznika", rekao je Vilotijević.

On je napomenuo da je prosečna vrednost dodeljenog kredita iznosila oko 350.000 evra i da je veći deo kredita odobren preduzećima iz oblasti prehrambene i prerađivačke industrije.

Osnovni kriterijum da preduzeće dobije kredit kod Agencije je da ima ostvaren izvoz u prethodnoj poslovnoj godini od najmanje 300.000 evra i da već ima potpisane ugovore sa ino-partnerima, objasnio je on.

Kamatna stopa kredita čiji je rok vraćanja najduže do godinu dana, kreće se između tri i pet odsto, u zavisnosti od godišnjeg izvoza korisnika.

Prema rečima Vilotijevića, AOFI je, imajući u vidu ekonomsku krizu, prošle godine i za oko 25 preduzeća odobrio reprogram, odnosno produžio period za vraćanje kredita na period do šest

meseci.

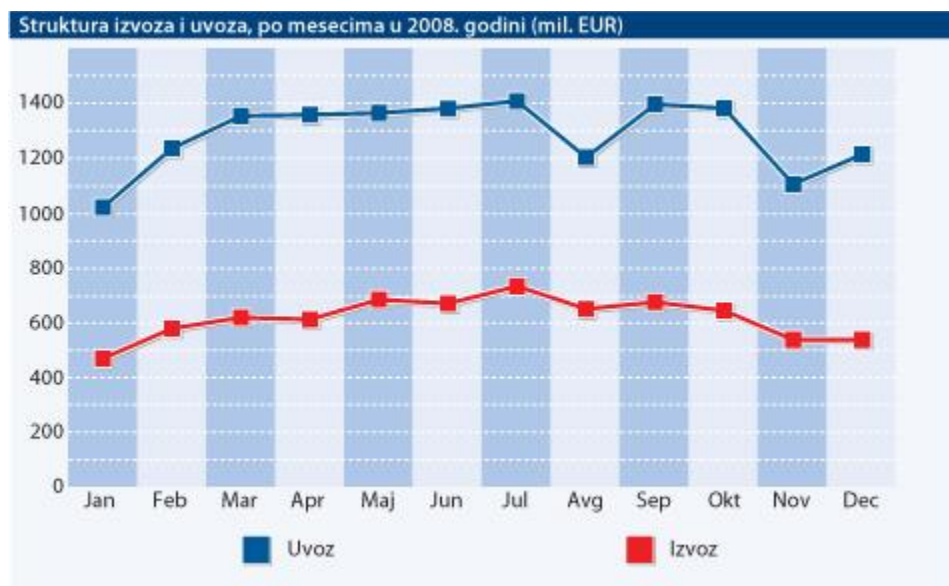
AOFI se bavi i osiguranjem naplate potraživanja za isporučenu robu ili izvršene usluge sa odloženim rokom plaćanja do 180 dana, a direktor sektora osiguranja u toj agenciji Viktor Radulović je rekao da su i u tom poslu ostvareni značajni rezultati.

On je, u izjavi Tanjugu, naveo da je 2009. godina završena sa 63 aktivne polise osiguranja izvoza, kojima je obuhvaćen 851 kupac u inostranstvu, a vrednost faktura koje su osigurane iznosila je oko 56 miliona evra.

"U strukturi je bilo zastupljeno 25 malih, 16 srednjih preduzeća i 22 preduzeća koja su klasifikovana kao velika", rekao je Radulović. On je dodao da je po granama najviše učesća imala metalska industrija, sa oko 46 odsto, sledi prerađivačka sa 36 odsto, drvna sa osam i prehrambena industrija sa šest odsto učesća u osiguranju.

Treća delatnost AOFI - faktoring poslovi - takođe je u usponu, pa je tako u 2009. godini Agencija otkupila potraživanja u inostranstvu od domaćih (izvoznih) kompanija u ukupnoj vrednosti 44 miliona evra, sto predstavlja rast od 7,5 odsto u odnosu na prethodnu godinu, naveo je on.

Grafikon: struktura izvoza i uvoza u 2008. Godini



Izvor: www.siepa.gov.rs

Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza postoji već četiri godine.

Trenutno, svojim portfoliom, čija se vrednost kreće oko 70 miliona evra, obuhvata više od 200

kompanija, najvećih izvoznika iz Srbije, a imajući u vidu potrebu za još većim izvoznim aktivnostima, jačanje njene uloge u institucionalnom sistemu Srbije se tek očekuje.

Grafikon: Struktura izvoza i uvoza u 2007. i 2008. godini



Izvor: www.siepa.gov.rs

Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova (SMECA)

Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova **SMECA** (Serbia and Montenegro Export Credit Agency) je specijalizovana finansijska organizacija koja izvozno orijentisanim preduzećima pruža neophodne finansijske usluge kroz:

- o osiguranje izvoznih poslova,
- o finansiranje obrtnog kapitala za proizvodnju robe za izvoz,
- o izdavanje garancija za učešće na licitacijama, za dobro izvršenje poslova i za povraćaj avansa,
- o faktoring ili otkup potraživanja po osnovu izvoza pre dospeća,
- o obezbeđivanje garancija za uvoz mašina i opreme neophodnih za proizvodnju robe za izvoz,
- o obezbeđenje tehničke pomoći izvozniciima.

Fond, sa raspoloživih 20 miliona evra kapitala, osigurava potraživanja po osnovu faktura za isporučenu robu ili izvršene usluge sa odloženim rokom plaćanja najduže do 180 dana, pri čemu se pokrivaju komercijalni, nekomercijalni rizici i rizici pre isporuke.

Osigurava se celokupan izvoz po svim zemljama i kupcima, umanjen za prodaju na bazi akreditiva, bankarskih garancija ili iznos avansa. Preduzeće ima samopridržaj od 15%, što znači da potraživanja u ovom procentu padaju na sopstvenu odgovornost izvoznika.

Osiguranje potraživanja vrši se na osnovu provere kreditnog boniteta klijenta a postioji i mogućnost odobrenja kreditnog okvira odnosno limita, koji zavisi od planiranog godišnjeg

izvoza, predviđene dinamike isporuke i ugovorenog roka plaćanja. Premije osiguranja kreću se od 0,4-0,5% vrednosti izvoznog posla.

Značajno je to što osiguranik može preneti prava iz polise, delimično ili u celini, na svoju poslovnu banku u cilju dodatnog obezbeđenja kreditiranja izvoznih poslova, što znači da osiguranje izvoznih potraživanja povećava dostupnost drugim izvorima finansiranja.

Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova ima zaključen ugovor o reosiguranju sa Atradiusom (Gerling NCM i Namur Re) drugim po veličini osiguravačem kreditnih osiguranja na svetu, koji pokriva čak 25% svetskog tržišta kreditnih osiguranja. Osim prvoklasnog reosiguranja koje dodatno daje sigurnost, ovaj ugovor, omogućava Fondu dostupnost informacijama o kreditnim bonitetu inokupaca širom sveta, jer Atradius raspolaže bazom podataka od preko 45 miliona preduzeća, kao i angažovanje Fonda kod naplate potraživanja uz pomoć ove Agencije.

Ugovor sa Fondom o zajedničkom finansiranju potpisale su : Banca Intesa (Delta banka), ProCredit banka, Komercijalna banka, Exim banka, Jubanka, Meridian banka, Privredna banka Beograd, Euromarket banka a.d. Podgorica i Crnogorska komercijalna banka a.d.Podgorica.

Fond «SMECA» obezbeđuje i bankarske garancije za dobro izvršenje posla izvoznicima, odnosno građevinskim i projektantskim firmama u korist inostranih investitora, na osnovu aranžmana sa Lloyds tržištem osiguranja u Londonu. Jedan ili više sindikata osiguravača (Underwriters) izdaje polisu osiguranja u korist inostrane banke, koja na osnovu polise izdaje kontragaranciju u korist lokalne banke investitora. Konačno, lokalna banka izdaje odgovarajuću garanciju u korist investitora. Podrazumeva se da se ova procedura skraćuje ukoliko su u pitanju investitori i/ili njihove banke iz zemalja koje, umesto kontragarancije inostrane banke prihvataju polisu osiguranja sa Lloyds tržišta.

SIEPA - agencija za strana ulaganja i promociju izvoza

Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA) je javna agencija koja svojim aktivnostima pomaže srpskim preduzećima da izvezu svoje proizvode i usluge i postanu konkurentniji na stranim tržištima. S druge strane, promovisanjem mogućnosti za ulaganja i pružanjem pomoći stranim investitorima da započnu poslovanje u Srbiji, SIEPA aktivno radi na otvaranju novih radnih mesta, pokretanju domaće privrede, transferu tehnologija i prenošenju novih znanja i veština.

U cilju povećanja konkurentnosti kako domaćih preduzeća, tako i Srbije, organizujemo nastup srpskih preduzeća na najprestižnijim međunarodnim sajmovima i pomažemo u uspostavljanju poslovnih kontakata i upoznavanju sa aktuelnim trendovima u različitim industrijama. Takođe, organizujemo posete stranih preduzeća koja su zainteresovana da nađu poslovne partnere u Srbiji i sa njima ostvare različite vidove saradnje.

Godinama pružamo i finansijsku pomoć domaćim preduzećima za realizovanje marketinških aktivnosti usmerenih ka stranim tržištima, uvođenje sistema kvaliteta i opšte unapređenje njihove konkurentnosti. Takođe, organizovanjem seminara, treninga, kurseva, pomažemo domaćim izvoznim preduzećima da napreduju kako bi na najbolji način iskoristila poslovne šanse na stranim tržištima i ostvarila maksimalne rezultate.

Osim stranih direktnih investicija koje su veoma značajne za razvoj ekonomije svake zemlje, posebno za zemlje u razvoju, vrlo je važno da se kao prioritet postavi i podrška razvoju domaćih kompanija među kojima treba pre svega staviti akcenat na mala i srednja preduzeća i povećanje njihovog izvoza.

U tom smislu SIEPA pruža značajnu podršku i domaćim izvoznicima i to u okviru sledećih usluga:

- Analiza i pružanje informacija o stranim tržištima;
- Mogućnost povezivanja sa potencijalnim partnerima u inostranstvu;
- Organizovanje učešća srpskih kompanija na sajmovima u inostranstvu;
- Organizacija poslovnih susreta između domaćih i stranih kompanija u zemlji i inostranstvu;
- Organizacija pojedinačnih poseta stranih kupaca domaćim kompanijama;
- Organizovanje studijskih putovanja u inostranstvo i poseta sajmovima;
- Organizacija seminara i obuka za domaće kompanije;
- Organizacija "Upoznajte kupce" susreta;
- Sektorske analize.

Organizovanje poslovnih susreta između domaćih i stranih kompanija u zemlji i inostranstvu (B2B- business to business)

SIEPA je razvila potpuno nov pristup u organizaciji poslovnih susreta između stranih i domaćih kompanija, u kom se insistira na individualnim sastancima.

Na osnovu detaljne specifikacije proizvoda za koje je strani kupac zainteresovan, SIEPA selektuje domaće kompanije koje su u mogućnosti da odgovore zahtevima potencijalnih klijenata. Identifikacija odgovarajućih kompanija je proces u kome se kao polazna osnova koristi [SIEPA baza dobavljača](#), tako da domaća preduzeća koja su upisana u bazu dobavljača imaju prednost prilikom kontaktiranja i pozivanja na ove susrete.

Strane kompanije dobijaju detaljne informacije o domaćim preduzećima koje su izrazile želju da se susretnu sa njima, nakon čega strani kupci prave još jednu selekciju na osnovu nekih kriterijuma kao što su odgovarajući standardi kvaliteta, uposlenost kapaciteta, broj radnika, izvozno iskustvo i drugo. Na osnovu formirane konačne liste, organizuju se individualni sastanci između stranih kupaca i domaćih proizvođača na kojima se vode konkretni poslovni dogovori u pogledu cene, količine, kvaliteta proizvoda kao i same dinamike isporuke.

III

KREDITIRANJE PRIPREME PROIZVODNJE ZA IZVOZ

Izvozni posao

U savremenim uslovima položaja prodavca na međunarodnom tržištu sve se veća pažnja polaže na izvršenje zadatka izvoza u okviru pojedinih nacionalnih privreda u svetu. Ovo sve utoliko pre, ako se pri tom radi o ulozi prodavca - izvoznika gotovih proizvoda, sa višim stepenom obrade. Izvršenje izvoznog posla, od njegovog početka do kraja, zahteva danas potpuno vladanje materijalom spoljnotrgovinskog poslovanja i savremenu i efikasnu izvoznu organizaciju.

Uspostavljanje poslovnog kontakta s interesentima u inostranstvu je zadatak marketinga obrađivača i od izuzetnog značaja za uspeh preduzeća u prodiranju na intostrano tržište i širenje početnih uspeha. Na ovim poslovima, obično, rade stručno provereni i iskusniji kadrovi i ljudi sa posebnim talentom i smislom za realnost, koji mogu brzo da ocene da li u datom slučaju ima realnih izgleda za posao ili ne, kako se uzaludno ne bi trošila sredstva, rad i vreme. Spoljnotrgovinski radnik bez navedenih ličnih kvaliteta na ovom poslu, može mnogo da radi, ali da ne postiže odgovarajuće poslovne efekte za svoje preduzeće. Uspostavljanje poslovnog kontakta s interesentima u inostranstvu može se ostvariti na dva načina: neposrednim i posrednim putem.

Neposredan put uspostavljanja poslovnog kontakta se ostvaruje kada se izvoznik, na bilo koji način, obraća neposredno određenoj firmi za čiju je pažnju ili kontakt s njom zainteresovan. Prva akcija uspostavljanja kontakta neposrednim putem se ostvaruje prilikom obrade nekog novog tržišta ili obrade drugih tržišta preko poslatih delegata, predstavnika, agenata ili drugih organa, koji će posetiti interesantne firme u jednoj ili više zemalja. Dalje, radi uspostavljanja kontakta neposrednim putem, praktikuje se i slanje pisama firmama u inostranstvu za koje smo zainteresovani, sa potrebnim priložima, koji ukazuju na asortiman, kvalitet i uslove prodaje proizvoda, kao i sve bliže podatke o našem preduzeću. Tom prilikom se ukazuje i na značajnije poslovne reference i poslovne veze u odnosnoj ili susednim zemljama koje već posluju sa nama. Neposredan put uspostavljanja veze se praktikuje samo sa onim firmama za koje smo posebno zainteresovani za trajan kontakt i poslovne veze s njima.

Posredan put uspostavljanja poslovnog kontakta se u suštini ostvaruje kroz reklamu sopstvenog preduzeća na razne moguće načine i uz primenu brojnih sredstava na raspolaganju.

Za svoje redovne delatnosti, izvoznik raspolaže određenim poslovnim fondom sredstava u domaćoj valuti i inostranim sredstvima plaćanja. Kod obimnijih izvoznih poslova preduzeću su često potrebna dodatna sredstva (domaći krediti, u inostranstvu) u domaćoj valuti i devizama u dvojake svrhe:

- kreditiranje proizvodnje za izvoz i izvoza i
- kreditiranje inostranog kupca.

Kreditiranje proizvodnje za izvoz

Nastaje u slučajevima kad je, s jedne strane poslovni fond sredstava preduzeća nedovoljan, a s druge posao u izvoz obimniji. Na to se nadovezuje i potreba za sredstvima za izvezenu robu, od datuma isporuke do datuma priliva inostranih sredstava plaćanja na račun izvoznika. Ovo utoliko pre, što je potrebno mnogo više vremena od datuma isporuke do datuma efektivne naplate isporučene robe u izvoz, nego u unutrašnjem prometu. U tom cilju se izvoznik obraća svojoj poslovnoj banci sa zahtevom za odobrenje izvoznog kredita, nudeći pri tom odgovarajuće dokaze o ispunjenju potrebnih uslova koje banka, po posebnom svom postupku, ispituje i donosi odgovarajuću odluku.

Ako se kreditira proizvodnja za izvoz, onda zahtev može obuhvatiti potrebne dinarske iznose za pokriće troškova na domaćem tržištu i iznos u devizama za uvoz potrebnog reproduccionog materijala, koji će se ugraditi na predmet kupoprodaje u izvoz.

Izvoznik zaključuje ugovor o kreditu sa bankom i to posebno dinarski, posebno u devizama. Ugovor utvrđuje uslove kredita i rokove otplate.

Ako se kredit traži u domaćoj valuti i samo za vrednost isporučene robe izvoz za period od datuma izvoznog carinjenja do datuma odobrenja dinarske protivvrednosti računu izvoznika (oko tri meseca), onda se radi o izvoznom kreditu. U tom smislu se takođe zaključuje ugovor sa bankom i kredit obično vraća odmah po naplati protivvrednosti deviznog priliva od izvoza.

Kreditiranje inostranog kupca

U pogledu izvora sredstava u ove svrhe postoje dva rešenja u praksi. Da se kreditni posao uvrsti u postojeći međudržavni kreditni sporazum, ukoliko je njima predviđena isporuka robe koju izvoznik nudi. U tom slučaju se obe ugovorne strane - učesnici u kreditnom poslu podvrgavaju uslovima i tehnicima plaćanja i naplate, utvrđenim kreditnim sporazumom. U tom cilju, svakako u zemlji izvoznika postoji neka bankarska ustanova koja se stara o izvršenju kreditnog sporazuma, ako on u to vreme postoji operativan i na snazi sa zemljom kupca. Poslovna banka u tom cilju izdaje sva potrebna uputstva interesentima, korisnicima tog kredita.

Sredstva za kreditiranje inostranih kupaca obezbeđuju se iz poslovnog fonda izvoznika, kreditom kod poslovne banke za međunarodnu ekonomsku saradnju, koja ove poslove i osigurava protiv nekomercijalnih, a delom i protiv komercijalnih rizika.

U slučaju da poslovna banka učestvuje u kreditiranju izvoznog posla, izvoznik mora i sa njom prethodno utvrditi uslove njenog učešća i od nje u tom smislu prethodno dobiti saglasnost. Tih uslova se izvoznik mora držati prilikom zaključenja kupoprodajnog ugovora. Obezbeđenje sredstava za izvršenje zaključenog izvoznog posla na kredit se ostvaruje, pored iznetog, zaključenjem:

- ugovora sa poslovnom bankom¹⁰ o dinarskom kreditu za pripremu izvoza. Ugovor o kreditu, pored ostalog, u pogledu uslova kreditiranja (kamata, troškovi, trajanje kredita, pokriće i sl.) sadrži odredbe o obimu kredita i dinamici njegovog korišćenja saglasno planu potrebe dinarskih sredstava iz bankarskog kredita. Ugovor istovremeno predviđa i dinamiku otplate

¹⁰ Ili Jugoslovenskom bankom za međunarodnu ekonomsku saradnju

kredita. U slučajevima, kad to konstrukcija izvoznog posla nalaže, ugovorom o kreditu se ima predvideti mogućnost da i kooperanti izvoznika, do unapred određenih iznosa, mogu koristiti sredstva odobrenog kredita;

- ugovora o deviznom kreditu sa poslovnim bankom. Ova sredstva, po strukturi deviza, moraju biti usaglašena konkretnim potrebama proizvođača u reprodukcijom materijalu i uslugama iz uvoza za robu koja je namenjena izvozu. Obim potrebnih sredstava u inostranoj valuti i dinamika njihovog korišćenja, moraju biti precizirani ugovorom o kreditu. I kod ovih sredstava plaćanja, ako to konstrukcija izvoznog posla nalaže, treba ugovorom odmah predvideti mogućnost da i kooperanti, do unapred određenih iznosa po strukturi deviza, mogu direktno koristiti sredstva iz odobrenog kredita;

- kod investicionih radova u inostranstvu treba pribaviti nadležnu saglasnost za plaćanje troškova izvršenja ugovornih obaveza u valuti zemlje investitora na gradilištu (montaža, građevinski radovi - plaćanje domaćeg ljudstva i sl.). Istovremeno se mora raščistiti i pitanje izvora ovih sredstava u valuti zemlje kupca (oslobađanje klirinških fondova, prodaja jugoslovenske potrošne robe u zemlji kupca i to u domaćoj valuti i sl).

Priprema robe za izvoz

Obuhvata sve poslove izvoznika u vezi s izvršenjem njegove ugovorne obaveze da robu koja je predmet isporuke, s odgovarajućim dokumentima, u ugovorom određeno vreme i na ugovorenom mestu pripremi za ugovornu kontrolu kvaliteta i količine i preuzimanje od strane kupca ili njegovog punomoćnika. Nikakve mere pripreme robe za isporuku se ne mogu preduzimati pre datuma stupanja ugovora na snagu. Ovo pravilo mirovanja važi bez obzira na karakter uloge izvoznika u predmetnom poslu. Ne mogu se preduzimati nikakve mere u vezi sa pripremom robe za isporuku, koje su skopčane u troškovima ili materijalnim ulaganjima. Greška i neopreznost referenta u ovom pogledu može da nanese izvozniku ne male štete.

Postupak izvoznika zavisi od karaktera njegove uloge u predmetnom poslu. S tim u vezi, izvozni posao može biti konceptiran kao: izvozni posao za sopstveni račun, komisioni izvozni posao, izvozni posao u proizvodnom preduzeću i izvozni posao na osnovu zaključenog ugovora o poslovnoj saradnji proizvodnog i spoljno-trgovinskog preduzeća.

Izvozni posao za sopstveni račun spoljnotrgovinsko preduzeće može nuditi i zaključiti tek ako je rešen izvozni status robe i osigurana proizvodnja ili nabavka ugovorene količine robe. Kada je ugovor stupio na snagu, nadležni referent iz poslovnice, po utvrđenom postupku, daje nalog službi unutrašnjeg prometa (nabavna služba, skladište, depo i sl.) sa podacima: oznaka izvoznog posla - broj zaključka, vrsta i količina robe sa preciznim odredbama o kvalitetu; datum, dinamika i mesto ugovorene isporuke robe kada ona treba da bude pripremljena za kvalitativnu i kvantitativnu kontrolu i predaju kupcu ili njegovom punomoćniku.

Komisioni izvozni posao, odvija se na osnovu ugovora ili naloga o komisionom poslu sa komitentom (proizvođač ili trgovačko preduzeće na veliko). Ugovor i nalog detaljno utvrđuju prava i obaveze komitenta i komisionara, u okviru toga i obaveze u pogledu poslova oko pripreme robe za isporuku u izvoz. Čim ugovor stupi na snagu, nadležni referent u poslovnici o tome, bez odlaganja i na pouzdan način, obaveštava komitenta. Istovremeno mu dostavlja najmanje jedan primerak za pripremu robe za izvoz dostavlja se službi otpreme robe u preduzeću da bi i ona mogla blagovremeno izvršiti svoj deo posla (dokumenta, ambalaža, kontrolori,

prevozni kapaciteti i dr.), Ako je u pitanju serijska proizvodnja opreme ili potrošne robe, nalog za pripremu robe za izvoz navedene sadržine izvozno odeljenje dostavlja službi otpreme i prevoza u komercijalnom sektoru preduzeća.

Izvozni posao na osnovu zaključenog ugovora o poslovnoj saradnji proizvodnog i spoljnotrgovinskog preduzeća u pogledu pripreme robe za izvoz, ostvaruje se po postavljenim razgraničenjima prava i obaveza kooperanata u poslu, koje proizilaze iz ovog odnosa. Postupak izvoznog referenta nadležne poslovnice u spoljnotrgovinskom preduzeću, u pripremi robe za izvoz, sadrži elemente iz oba prethodna načina. Naime, zavisno od vrste robe (pojedinačna proizvodnja, serijska oprema i potrošna dobra), odmah po stupanju ugovora na snagu iz nadležne poslovnice spoljnotrgovinskog preduzeća šalje se nalog za pripremu robe za izvoz na adresu komercijalnog sektora proizvodnog preduzeća, koji će, radi izvršenja ovog naloga, dalje postupiti sa odgovornom službom u nadležnom sektoru ili službom skladišta i otpreme u svom sastavu. Sadržaj naloga sa priložima za pripremu robe za izvoz isti je kao što je rečeno kod izvoznog posla u proizvodnom preduzeću.

IV

KREDITIRANJE IZVOZA

Značaj kreditiranja izvoznih poslova

Mogućnost izvoza kapitalnih dobara (mašina, opreme transportnih sredstava) u velikoj meri zavisi od uslova plaćanja. Pošto se ovde radi o skupim proizvodima, kupci su retko u stanju da plate odmah ceo iznos, naročito kada su u pitanju zemlje u razvoju. One nemaju sopstvenu proizvodnju ovih dobara pa su upućene na uvoz ukoliko žele da obezbede privredni rast. Kupovinom na kredit dolazi se do mašina koje će biti plaćene iz buduće akumulacije što je izuzetno značajno za ove kapitalom siromašne zemlje. Odlaganje plaćanja ima i ekonomskog opravdanja: pribavljene mašine, ako se uspešno koriste, obezbeđivaće sredstva za otplatu prispelih anuiteta po dobijenim kreditima.

Na drugoj strani, proizvođači kapitalnih dobara spremni su da prodaju na kredit da bi obezbedili što veći plasman. Za ovu vrstu proizvoda uslovi plaćanja predstavljaju veoma važnu komponentu konkurentnosti; može se reći da su uslovi plaćanja zapravo sastavni deo same cene proizvoda.

U kreditiranju izvoza kapitalnih dobara angažuje se i država jer od takvog izvoza ima koristi ne samo konkretan proizvođač radova, već i nacionalna privreda u celini.

„Finansijski krediti uzeti iz inostranstva mogu se koristiti za plaćanje uvoza robe i usluga i finansiranje izvođenja investicionih radova u inostranstvu, koje rezidenti zaključuju u okviru obavljanja svoje delatnosti, kao i za otplatu ranije korišćenih kredita iz inostranstva (refinansiranje).“¹¹

Kreditiranje izvoznih poslova

Zahvaljujući većem izvozu mašina i opreme, aviona, brodova, lokomotiva, vagona i sličnih proizvoda dolazi do boljeg korišćenja domaćih kapaciteta, raste zaposlenost, povećava se devizni priliv. Pošto se ovde radi o proizvodima visokog stepena prerade, obezbeđuje se i bolja robna struktura izvoza, podiže se kvalifikacioni nivo radne snage, podstiče se stručno istraživački rad i primena savremene tehnologije, poboljšava se proizvodna struktura privrede. Zbog svega toga, i država pomaže izvoz kapitalnih dobara time što učestvuje u obezbeđivanju sredstava za kreditiranje izvoza i u osiguranju izvoznih kredita.

Kreditirani izvoz čini oko 10% ukupnog izvoza u zemlje u razvoju, odnosno 20% izvoza kapitalnih dobara. Poslednjih godina raste iznos kredita zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji tako da je u 1994. godini dostigao iznos od 90 milijardi dolara, a ukupan iznos kredita je 420 milijardi dolara.¹²

¹¹ Stakić, dr Budimir: „Komentar Zakona o deviznom poslovanju“ - Spoljnotrgovinski savetnik, broj 7-8/2006, Poslovni biro d.o.o., Beograd, 2006, str. 35.

¹² MMF survey, January 8, 1996 - preuzeto iz „Međunarodno poslovno finansiranje“, Predrag Jovanović Gavrilović, Bgd, 2004.

Kredit koji dobijaju zemlje u razvoju za uvoz kapitalnih dobara povoljniji su od kredita koji se dobijaju na međunarodnom finansijskom tržištu ali ih, ipak, ne treba uvrstiti u kategoriju pomoći za razvoj, i to iz dva razloga:

- prvo, tzv. element poklona kod tih kredita je retko iznad 25% i
- drugo, motiv odobravanja ove vrste kredita nije želja da se pomogne ekonomski razvoj razvijenih zemalja već želja zemalja proizvođača kapitalnih dobara da povećaju svoj izvoz.

Pošto krediti za izvozne poslove treba da budu odobravani uz povoljnije uslove od onih koji su na finansijskom tržištu (jer jedino se tako može obezbediti konkurentnost domaćih proizvođača na ovom segmentu međunarodnog tržišta), neophodno je pronaći odgovarajuće izvore sredstava za ove namene. U stvari, za kratkoročnije kredite (do godinu dana) i kredite u manjem iznosu, sredstva mogu obezbediti iz sopstvenih fondova poslovne banke i izvoznici. Međutim, kada je reč o dugoročnijim kreditima i o krupnijim izvoznim poslovima, moraju se tražiti sredstva iz drugih izvora. Moguće je da se sredstva za kreditiranje izvoza prikupe i na finansijskom tržištu, ali je u tom slučaju neophodno iz posebnih fondova pokrivati razliku između viših kamata koje se plaćaju za pozajmice na finansijskom tržištu i nižih kamata koje se naplaćuju pri odobravanju izvoznih kredita.

Kreditiranje izvoznih poslova ne obuhvata kredite samo za prodaju robe, već i kreditnu podršku za neke druge aktivnosti od kojih zavisi plasman na inostranom tržištu, kao što su:

1. istraživanje tržišta,
2. izrada projekata,
3. priprema proizvodnje za izvoz,
4. uvoz neophodnih sirovina i delova,
5. držanje zaliha u zemlji i na konsignacionim skladištima u inostranstvu,
6. organizovanje servisne mreže i slično.

Treba imati na umu da kod kapitalnih dobara proizvodni proces često dugo traje (npr. u brodogradnji), pa je zbog toga važno stvoriti povoljne uslove kreditiranja i same proizvodnje da bi se obezbedio uspeh u povećanju izvoza.

Uslovi po kojima se odobravaju izvozni krediti zavise od vrste izvoznog posla, zemlje u koju se izvozi, stanja na tržištu datih proizvoda, ali i od uslova po kojima konkurenti nude kredite za svoj izvoz. Kamatna stopa je obično oko 2 procentna poena niža od kamatne stope na finansijskom tržištu, a rok je od 2 do 7 ili 10 godina. Uglavnom se predviđa učešće samog izvoznika u visini od 10-30% vrednosti posla i određeni avans stranog kupca.

U većini zemalja koje izvoze kapitalna dobra postoje agencije za kreditiranje izvoznih poslova, koje su pod kontrolom države. Po pravilu, izvozne kredite odobravaju poslovne banke, s tim što jedan deo iznosa kredita refinansira državna agencija iz svojih sredstava. Poslovna banka unapred zna kakvi su uslovi za refinansiranje kredita za pojedine vrste izvoznih poslova.

Nacionalne agencije za kreditiranje izvoza mogu kredit odobriti domaćem izvozniku posredstvom njegove poslovne banke (supplier's credit) ili stranom kupcu (buyer's credit), odnosno njegovoj banci.

Na razvijenim finansijskim tržištima moguće je, putem faktoringa (factoring) potraživanja po izvoznim kreditima prodati pre roka dospeća i na taj način doći do likvidnih sredstava ali, naravno, uz diskont.

Kada se krediti odobravaju stranom kupcu onda imaju karakter tzv. vezanih kredita. Preko agencije za kreditiranje izvoza često ide i vezana pomoć namenjena zemljama u razvoju. U ovom slučaju korisnici pomoći mogu dobijena sredstva upotrebiti samo za određene nabavke u zemlji koja pomoć daje, što u velikoj meri smanjuje efekte pomoći.

Da bi se sprečila međusobna konkurencija u odobravanju izvoznih kredita, na predlog američke „Exim“ banke, 1976. godine sklopljen je Dogovor o smernicama za izvozne kredite uz javnu potporu (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits), poznat kao "Džentlmenški sporazum". Aprila 1978. godine sporazum je noviniran. Njime se utvrđuju minimalne kamatne stope za izvozne kredite i maksimalni rokovi kreditiranja po pojedinim grupama zemalja u koje se izvozi, zavisno od nivoa razvijenosti. Uplata u gotovom treba da bude najmanje 15% vrednosti izvoznog posla. Da bi se uzele u obzir promene kamatnih stopa na međunarodnom finansijskom tržištu, predviđeno je da se kamatne stope za izvozne kredite prilagođavaju dva puta godišnje (15. januara i 15. jula).¹³

Prema klasifikaciji OECD za 2004. godinu, u I kategoriju su svrstane zemlje čiji je društveni proizvod po stanovniku u tri uzastopne godine iznad granice za odobravanje zajmova IBRD i njima se mogu odobriti krediti na rok od 5 do 8,5 godina (u ovoj kategoriji je 70 zemalja), a siromašnijim zemljama (kojih je na listi 139) krediti se mogu odobriti na rok do 10 godina.¹⁴

Za zemlje uvoznice kapitalnih dobara bilo bi bolje da ne postoji ovaj sporazum zemalja OECD jer bi uslovi za kupovinu na kredit bili sigurno povoljniji. S druge strane, međutim, za manje razvijene zemlje van OECD koje izvoze kapitalna dobra a nemaju dovoljno sredstava za kreditiranje izvoza, može se reći da je povoljna okolnost što se najrazvijenije zemlje ne utrkuju u odobravanju povoljnih kredita (mada jednim delom gube kada i one same uvoze opremu iz zemalja OECD jer, da nema Džentlmenškog sporazuma, mogle bi da dobiju povoljnije kredite).

Veoma povoljan način kupovine i plaćanja opreme, brodova i sličnih dobara jeste aranžman na principu „plati kad zaradiš“. Njime se predviđa da kupac otplaćuje kredit za kupljeno dobro delom zarade koju ostvaruje poslovanjem tim dobrom. U ovom slučaju ne samo da je za kupca teret otplate lakši, nego je osigurana i zainteresovanost dobavljača da prodati

¹³ Potpuni tekst Džentlmenškog sporazuma može se naći na internet adresi: www.oecd.org - preuzeto iz „Međunarodno poslovno finansiranje“, Predrag Jovanović Gavrilović, Bgd, 2004.

¹⁴ Podaci o tome koje su zemlje u kojoj kategoriji mogu se naći na internet adresi: www.oecd.org/dataoecd/28/42/33615251.

proizvod pri upotrebi daje dobre rezultate. Ovde, u izvesnoj meri, rizik snosi i prodavac odnosno proizvođač opreme, pa je i on zainteresovan da oprema bude dobrog kvaliteta i trajna.

Međunarodno trgovinsko kreditiranje

Međunarodno trgovinsko kreditiranje je jedan vid međunarodnog poslovnog finansiranja koji je srazmerno najzastupljeniji vid poslovnog finansiranja privrednih subjekata u ekonomskim odnosima sa inostranstvom relativno velikog broja zemalja, pogotovo onih koje nemaju pristup međunarodnom tržištu kapitala. Kreditiranje međunarodnih trgovinskih transakcija se uglavnom realizuje preko izvoznih kredita, koji su sa stanovišta zemlje uvoznika, odnosno zajmoprimca uvozni krediti, ali će se ovde koristiti termin izvozni krediti, pošto je on daleko više u upotrebi.

Osnovne vrste izvoznih kredita

Izvozni krediti (export credits) mogu biti u vidu kredita isporučioaca i kredita kupcu. Kredit isporučioaca (supplier credit) je odobravanje kredita od strane izvoznika direktno inostranom kupcu na koji način se odlaže plaćanje po ugovoru o prodaji.¹⁵ Sredstva za finansiranje kredita izvoznik obezbeđuje iz sopstvenog potencijala (sano-finansiranje) ili refinansiranjem iz dostupnih izvora (poslovne banke, tržište kapitala, državne agencije za kreditiranje izvoza). Rizik naplate izvoznog kredita ovde snosi izvoznik ukoliko isti ne prenese na drugog putera osiguranja ili ustupanjem potraživanja.

Kredit kupcu (buyer credit) je kredit koje finansijska institucija iz zemlje izvoznika odobravaju direktno inostranom kupcu ili njegovoj banci za finansiranje isporuka iz zemlje izvoznika - kreditora. Kredit kupcu se definiše i kao finansijski aranžman u kome banka ili finansijska institucija ili agencija za kreditiranje izvoza zemlje izvoznika odobrava direktno kredit stranom kupcu ili banci u zemlji uvoza za finansiranje kupovina robe i usluga iz zemlje izvoza.¹⁶ One su često u formi međubankarskih kreditnih linija (lines of credit). Za izvoznika je ovaj posao izvoza na kredit praktično gotovinski, jer se on naplaćuje od banke kreditora po prezentaciji dokumenta o izvršenom izvozu, a inostrani kupac otplaćuje kredit banci kreditoru prema ugovorenoj dinamici, tako da ova banka snosi sav rizik naplate kredita.

Posebna kategorija izvoznih kredita su tzv. mešoviti krediti (mixed credits) ili "meki" krediti (soft loans) koji sadrže elemente pomoći za razvoj, bilo u formi poklona ili subvencije kamatnih stopa. Kod ovih kredita se standardni uslovi izvoznog kredita "omekšavaju"

¹⁵ Manufacturers hanover, „International Export Credit Financing“, London, 1984. - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

¹⁶ „Officially supported export credits“, Kuhn, G.Michael, Horvath Bazals, 1994. - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

kombinovanjem sa poklonom (po pravilu, vezanim za finansiranje isponika robe i usluga iz zemlje donatora) ili subvencijom iz sredstava javne pomoći za razvoj i na taj način podiže konkurentnost ukupnog "paketa" izvoznog kreditiranja.

Izvozni krediti mogu biti pod tržišnim, odnosno komercijalnim uslovima i sa javnom podrškom. Svrha izvoznih kredita sa javnom podrškom (officialy supported export credits) je da olakša i unapredi nacionalni izvoz. Ovi krediti se realizuju uz angažovanje državnih agencija za kreditiranje izvoza koje (u celini ili delimično) direktno finansiraju izvoznike za izvoz robe i usluga na kredit, refinansiraju komercijalne banke za kredite koje su one odobrile izvoznicima ili inostranim kupcima za izvoz robe i usluga na kredit ili subvencioniraju razliku u kamatnim stopama na sredstva koja su mobilisana na tržištu kapitala po komercijalnim kamatnim stopama i nižim kamatnim stopama po kojima su odobreni izvozni krediti inostranim kupcima. Inače, izvoznim kreditima sa javnom podrškom se smatraju i krediti za koje su finansijske garancije (na osnovu kojih se olakšava dobijanje sredstava od banaka i tržišta kapitala) ili osiguranje izdale državne agencije za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova. Inače, izvozni krediti mogu biti osigurani ili neosigurani od (komercijalnih i/ili nekomercijalnih) izvoznih rizika, s tim što su izvozni krediti na duži rok, po pravilu, osigurani od izvoznih rizika.

Mada nije striktno definisana postoji podela izvoznih kredita sa aspekta roka otplate, gde su kratkoročni izvozni krediti sa rokom otplate do godinu dana, srednjoročni izvozni krediti sa rokom otplate od 1 do 5 godina i dugoročni izvozni krediti sa rokom otplate preko 5 godina. Rok otplate izvoznog kredita tesno je povezan sa vrstom robe i usluga koja se izvozi na kredit. Kratkoročni izvozni krediti se odobravaju za izvoz sirovina, repromaterijala i potrošnih dobara, srednjoročni izvozni krediti za izvoz opreme i drugih kapitalnih dobara, a dugoročni izvozni krediti za izvoz investicionih postrojenja, izvođenje investicionih radova i velikih projekata.¹⁷

Gotovinsko plaćanje

Kod izvoznih kredita se obično jedan (manji) deo plaća u gotovom unapred po zaključenju ugovora ili kod isporuke. Iznosi se uglavnom utvrđuju u procentima u odnosu na ugovorenu cenu predmeta kupoprodaje. Ovaj gotovinski iznos može biti u vidu avansa koji se plaća pre početka isporuke i koji se kreće, u zavisnosti od vrste posla, odnosno robe i usluga, ali i vrednosti ukupnog posla, oko 15%, mada može biti i veći, uglavnom do 30%.

Avans ima dve osnovne funkcije. Prva je da služi kao instrument obezbeđenja ugovora, pošto ako je kupac već platio jedan deo cene izvesno ima nameru da bude vezan ugovorom, a iz ovog iznosa prodavac može i da se obešteti u slučaju da kupac raskine ugovor.

¹⁷ Ibidem, str 5. - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

Druga funkcija avansa je da posluži kao svojervsno beskamatno kreditiranje prodavca (predfinansiranje) za kupovinu sirovina i repromaterijala za pripremu proizvodnje za izvoz ili pripremu radova. Inače, visina avansa bi trebalo da ima određenog uticaja na cenu robe i usluga koje isporučuje prodavac, jer što je veći avans tj. što se veći deo cene plaća gotovinski unapred, cena bi trebalo da bude niža, pošto se na taj način smanjuju direktni troškovi izvoznika oko angažovanja sredstava za realizaciju izvoznog posla (bankarski krediti, zaduženje na tržištu novca i kapitala, deo sopstvenih obrtnih sredstava).

Plaćanje avansa se vrši doznakom u ugovorenom roku (obično 60 - 90 dana), po stupanju ugovora na snagu (nakon registracije ugovora kod nadležnih organa ili pribavljanja potrebnih saglasnosti u skladu sa propisima) i, po pravilu, uz izdavanje garancije za povraćaj avansa ukoliko ne dođe do isporuka ugovorene robe ili usluga.

Deo gotovinskog plaćanja može biti u vidu međuplaćanja (međuavansa) koja se vrše po početku, odnosno u toku isporuke i to obično u iznosu od 10% do 20% vrednosti posla. Ovo plaćanje može biti doznakom ili putem dokumentarnog akreditiva uz prilaganje odgovarajuće dokumentacije od strane isporučioaca.

Otplata kredita

Otplate kredita se vrši u ratama (anuitetima) i obično se radi o jednakim uzastopnim (mesečnim, tromesečnim, polugodišnjim ili godišnjim) ratama. Početak otplate kredita, a time i *grace period* (period počka) se posebno precizira.

Uobičajeno je da kod srednjoročnih i dugoročnih izvoznih kredita za individualnu opremu i postrojenja, odnosno izvođenje investicionih radova i izgradnju kompletnih objekata prva rata dospeva za naplatu u roku od 6 meseci, ređe godinu dana, od izvršenja isporuke za opremu (ili svake isporuke ukoliko je ugovoreno više sukcesivnih isporuka), odnosno završetka radova (i stavljanja u pogon), ukoliko je u pitanju izgradnja nekog objekta. Svrha ovog perioda u kome se, uz period gradnje ili isporuke, odlaže otplata kredita je da se kupcu - zajmoprimcu omogući finansijski predah dok ne stavi u pogon opremu i postrojenja, odnosno objekat, kada oni počinju da generiraju određeni prihod iz koga se mogu (bar delimično) alimentirati otplate kredita.

Dospeće pojedinih rata kredita može da se vremenski precizira kroz amortizacioni plan koji sa pravi nakon isporuke, odnosno korišćenja kredita, ali može biti i unapred sačinjen kao sastavni deo osnovnog ugovora ili finansijskog sporazuma uz osnovni ugovor.

Kamatne stope na izvozne kredite

Visina kamatne stope na kreditirani deo posla zavisi od više faktora. Pre svega, to je opšti nivo kamatnih stopa u zemlji izvoznika, odnosno kamatnih stopa na međunarodnom tržištu kapitala za određene valute u zavisnosti od roka kreditiranja. Državne agencije za kreditiranje izvoza zemalja OECD su u obavezi da poštuju propisane referentne kamatne stope kod kredita sa

javnom podrškom kako bi se izbegla konkurencija među zemljama vodećim svetskim izvoznici.

Kod izvoznih kredita koji se ne refinansiraju od strane državnih agencija za kreditiranje izvoza ili iz posebnih sredstava centralne banke (po zvaničnim eskontnim stopama) kamatnu stopu određuje tržište kapitala na kome izvoznik može da mobilise potrebna sredstva, uz veće ili manje samofinansiranje. Na ovu (pasivnu) kamatnu stopu dodaju se drugi troškovi izvoznika, pre svega, bankarski troškovi i premija osiguranja izvoznog posla, na bazi kojih se formira (aktivna) kamatna stopa po kojoj se odobrava izvozni kredit. Kamatna stopa može biti fiksna ili promenljiva za ceo period otplate kredita.

Fiksna kamatna stopa obično utvrđena u procentualnom iznosu na iznos glavnog duga i ne može se menjati u toku trajanja kreditnog odnosa. Fiksnu kamatnu stopu treba razlikovati od fiksne marže koja se dodaje na neku baznu kamatnu stopu (eskontnu stopu, prime rate, LIBOR i si.), s tim da bazna kamatna stopa može da se menja. Fiksna kamatna stopa je u principu povoljnija za zajmoprimca (naravno ako nije suviše visoko ugovorena) zato što postoji izvesnost obaveze u tom pogledu i štiti ga od eventualnog skoka kamatnih stopa na tržištu kapitala. Sa druge strane, kreditor nastoji da ugovori fiksnu kamatnu stopu koja će pokrivati anticipirana kretanja tržišnih kamatnih stopa, pogotovo ako je do sredstava došao zaduženjem na tržištu kapitala pod promenljivim kamatnim stopama. Jedan od načina da kreditor eliminiše rizik kamatne stope, a i valutni rizik, je da putem finansijskog hedžinga, odnosno kombinacijom dve ili više transakcija sa instrumentima tržišta kapitala neutrališe ovaj rizik. Uglavnom se ovde radi o **svopovima kamatne stope**. Drugi način na koji prodavac kod izvoznih kredita sa fiksnom kamatnom stopom prevladava deo rizika promene kamatnih stopa je cena robe i usluga koji se isporučuju na kredit, a koja je uglavnom viša ako je ugovorena fiksna kamata za ceo period kreditiranja.

Promenljive (fluktuirajuće) kamatne stope se određuju na bazi neke opšte prihvaćene bazne kamatne stope na tržištu kapitala (pre svega LIBOR, sa odgovarajućom ročnošću, prime rate ili eskontne stope u zemlji prodavca), uz dodavanje odgovarajuće fiksne kamatne marže (spread). Korekcije ovako predviđene kamatne stope se vrše periodično u skladu sa ugovorom (obično tromesečno, šestomesečno ili godišnje).

Obračun i plaćanje kamate na izvozne kredite

Način obračuna kamate se precizira ugovorom. U praksi se može vršiti obračun kamate na saldo duga, na koji način je iznos kamate najveći na početku otplate (kod prve rate), a najmanji na kraju (kod poslednje rate), s obzirom da se svaki anuitet sastoji od odgovarajućeg jednakog dela rate otplate glavnog duga i pripadajuće kamate na saldo neotplaćenog dela glavnog duga. Ovaj vid obračuna i naplate kamate nije pogodan za dužnika, pogotovo kada su u pitanju izvozni krediti za opremu i objekte, pošto mu najveće finansijsko opterećenje nastupa u periodu kada tek počinje sa proizvodnjom na bazi novo instaliranih kapaciteta od kojih se očekuje da generiraju prihod za otplatu kredita. Ovo se donekle može neutralisati periodom počeka, odnosno dospećem prvog anuiteta u određenom periodu po izvršenoj isporuci, odnosno izvršenim radovima. Sa druge strane, otplata zajma može biti u jednakim anuitetima (kamata se

obračunava za ceo period otplate i srazmerno pripisuje svakoj rati otplate kredita), tako da će finansijsko opterećenje dužnika biti ravnomerno u toku celog perioda otplate kredita.

Druga varijanta je da svaka rata nosi svoju kamatu, odnosno da se za svaku ratu posebno obračunava kamata u zavisnosti od perioda odloženog plaćanja. Na taj način se kupcu - zajmoprimcu u početku obračunava najmanja kamata pošto je i najkraći period kreditiranja za rate koje prve dospevaju, da bi sa tokom otplate kredita kamata bila sve veća pošto je i period kreditiranja duži. Naravno sam obračun kamate će zavisi i od toga da li je ugovorena fiksna ili promenljiva kamatna stopa i koji je period kapitalisanja. Kod promenljive kamatne stope pri dospeću svake rate se pravi konačan obračun kamate na bazi stanja referentne bazne stope (uz dodavanje ugovorene marže) na određeni dan.

Sistem plaćanja kamate može biti dekurzivan i anticipativan. Kod dekurzivnog sistema kupcu - zajmoprimcu kamata se obračunava i naplaćuje za određeni protekli vremenski period (obično 6 do 12 meseci) tj. "unatrag". Kod anticipativnog sistema kamata se obračunava i naplaćuje za određeni period unapred. Dekurzivni sistem se smatra povoljnijim za kupca - zajmoprimca. Pri tome, kakav sistem plaćanja kamate će se ugovoriti kod izvoznog kredita zavisi i od toga pod kojim uslovima je prodavac ugovorio sopstveno finansiranje.

Ostali troškovi izvoznog kreditiranja

Pored redovne kamate kod izvoznih kredita sa dužim rokovima korišćenja ugovara se i interkalarna kamata koja se obračunava u periodu od početka korišćenja kredita do početka njegove ugovorene otplate. Stopa interkalarne kamate je obično u visini stope redovne kamate, ali se može i drugačije ugovoriti, a obračunava se i plaća penodično na iskorišćeni deo kredita (pre početka redovne otplate).

Za kreditiranog uvoznika direktan finansijski trošak nije sadržan samo u kamati, već su tu i drugi "zavisni" troškovi kreditiranja. Tu je pre svega provizija banke za izvršenje dozname kojom se plaća avans, kao i za izdavanje garancije za plaćanje za kreditirani deo posla, a eventualno i otvaranje akreditiva za međuplaćanje, odnosno avaliranje menica. Izvoznik plaća proviziju za izdavanje garancije za povraćaj avansa i dobro izvršenje poslova. Mada se ove provizije prema tarifama za bankarske usluge obično iskazuju u promilima, njihov sumarni iznos nije zanemarljiv (pogotovo kod garancije za plaćanje koje se po pravilu obračunavaju i plaćaju kvartalno na saldo duga za sve vreme do konačne otplate), posebno kod poslova veće vrednosti.

Ukoliko se izvoznik refinansira kod banke za odobreni izvozni kredit obračunava se i provizija za obradu kreditnog zahteva (processing fee). Kod kredita kupcu postoji provizija za angažovana sredstva (commitment fee), provizija za organizaciju kredita (management fee), administriranje kredita (agency fee or administration fee), naknada za pravne usluge i sl. (legal and other out-of-pocket costs). Prema raspoloživim podacima, nešto starijeg datuma, commitment fee je obično oko ½% godišnje, sa rasponom od 3/8% do ¾% u zavisnosti od posla, tržišnih uslova, "kvaliteta" zajmoprimca i perioda kreditiranja, dok management fee varira

od ^{1/2}% do 2% u zavisnosti od kompleksnosti transakcije, "kvaliteta" zajmporimca i veličine kredita.¹⁸

U finansijske troškove kredita spadaju i troškovi za dobijanje raznih dozvola i saglasnosti, poreza i taksi. Kao vrlo značajna stavka može se pojaviti premija za osiguranje izvoznog kredita od komercijalnih i nekomercijalnih rizika, posebno kada su u pitanju izvoz u rizične zemlje.

S obzirom na pregovaračku poziciju izvoznik nastoji da najveći deo troškova u vezi sa izvoznim kreditiranjem prevali na uvoznika odnosno da ih uključi u cenu izvoznog kredita. Ovi finansijski troškovi ne mogu biti uključeni u iznos kamate ili se posebno iskazuju u ugovoru, a ovaj drugi slučaj pruža kupcu mogućnost da analizira njihovu strukturu i pojedinačnu visinu.

Obezbeđenje otplate kredita

Kreditirani deo posla mora biti pokriven odgovarajućim obezbeđenjem za plaćanje koje je uglavnom u vidu garancije banke kupca ili, ukoliko je ona nedovoljnog boniteta, garancijom (supergarancijom) prvoklasne strane banke koja se izdaje u ugovorom predviđenom roku (obično 60 - 90 dana po stupanju ugovora na snagu). Ova garancija je po pravilu neopoziva i безусловna i pokriva kreditirani deo posla (glavnicu) uvećan za ugovorenu kamatu (i eventualno druge troškove predviđene ugovorom) u utvrđenom roku važnosti. Neretko je tekst same garancije koja se po zahtevu isporučio izdaje u njegovu korist sastavni deo osnovnog ugovora ili finansijskog aranžmana uz osnovni ugovor.

Obezbeđenje može biti u vidu menica (obično sa avalom banke kupca) ili promisori nota - promissory note (sopstvena menica anglosaksonskog pravnog sistema). Uobičajeno je da se za svaku ratu otplate kredita izdaje posebna menica ili promisori nota sa utvrđenim rokom dospeća, dok se kod garancije za plaćanje rokovi dospeća i iznosi pojedinih rata preciziraju u samoj garanciji. Ako ima više isporuka u okviru jednog posla izdaju se menice za svaku parcijalnu isporuku. Po izvršenom plaćanju isporučilac je u obavezi da vrati garanciju ili menicu njenom emitentu.

Na podlozi menice izvoznik može da dobije akceptni kredit kod svoje banke. U zavisnosti od boniteta trasata i avaliste, menica pruža poveriocu mogućnost da iako je isporuka na kredit, odnosno odloženo plaćanje, izvrši njeno eskontovanje kao hartije od vrednosti kod komercijalne banke, centralne banke ili državne agencije za kreditiranje izvoza. Na taj način kreditni posao za izvoznika postaje gotovinski posao, s tim što se nominalni iznos potraživanja prema inostranom kupcu - dužniku (glavnica i kamate) umanjuje za ugovoreni eskont (diskont).

¹⁸ Gmur, J Charles, „Trade Financing“, Euromoney Publications, London, str.100-101 - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

Poseban vid finansiranja na osnovu instrumenata obezbeđenja je forfetiranje gde izvoznik uz dogovorenu cenu prenosi na forfetera (obično banku ili specijalizovanu finansijsku instituciju) potraživanje od uvoznika, uz odricanje forfetera na povratni (regresni) zahtev, u slučaju da potraživanje o dospelosti ne bude plaćeno od strane dužnika (uvoznika ili njegovog garanta).¹⁹ Prenos potraživanja se u međunarodnoj praksi ostvaruje putem sopstvene menice koju izdaje uvoznik i avalira njegova banka. Pri forfetiranju forfeter isplaćuje nominalni iznos potraživanja, umanjen za diskont, troškove i proviziju u koju je ukalkulisan i rizik naplate potraživanja. Inače, procedura kod forfetiranja je srazmerno jednostavna i brza, a predmet su obično potraživanja od 100.000 dolara do nekoliko miliona dolara, sa rokovima dospeća od 1 do 5 godina.

Osiguranje izvoznih kredita

Rokovi na koje se odobravaju izvozni krediti su posredno determinisani smernicama Međunarodne unije osiguravača izvoznih kredita i investicija (International Union of Credit and Investment Insurers) tzv. Bernske unije i/ili poslovnom politikom agencija za osiguranje izvoznih kredita. Bernska unija je osnovana 1934. g. i okuplja gotovo sve najveće agencije za osiguranje izvoznih kredita i investicija u inostranstvo, njih 47 iz 40 zemalja (plus MIGA) koje su članice u sopstvenom svojstvu.

Osnovni cilj Bernske unije je unapređenje međunarodne prakse osiguranja izvoznih kredita i investicija u inostranstvo i prihvatanje zdravih principa osiguranja, u kom cilju agencije koje su članice razmenjuju međusobno informacije o zemljama, kupcima i bankama, a ujedno su i utvrdile smernice za osiguranje pojedinih izvoznih poslova.

Prema ovim smernicama članice su dužne da se pridržavaju sledećih rokova kod osiguranja poslova izvoza robe i usluga na kredit ²⁰:

- 1) za repromaterijale, sirovine, poluproizvode i dobra do 6 meseci;
- 2) za trajna potrošna dobra (veće poslove), delove i sklopove od 6 meseci do 2 godine;
- 3) za laku (serijsku) opremu do 5 godina;
- 4) za investicionu opremu, odnosno kapitalna dobra do 5 godina, a ako je u pitanju posao veće vrednosti i iznad 5 godina (obično do 8,5 godina);
- 5) za kompletne objekte i izuzetno pojedina kapitalna dobra preko 5 godina (obično do 10 godina).

Dužina izvoznog kredita do 5 godina koja se pokriva osiguranjem utvrđena je i u zavisnosti od vrednosti posla tako da se izvozni krediti do 3 godine odobravaju za poslove sa minimalnom ugovorenom vrednošću (sa ili bez kamate) do 50.000 dolara, 4 godine za poslove sa

¹⁹ Dr Slavko Carić, "Mogućnost primene ugovora o forfetiranju", Izbor iz sudske prakse br 5/96 - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

²⁰ International Union of Credit and Investment Insurers, Berne Union, EIC/767, London, 1989 - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

minimalnom osnovnom ugovorenom vrednošću od 100.000 dolara i 5 godina za poslove sa minimalnom ugovorenom vrednošću od 200.000 dolara (bez kamate).²¹

Kada se radi o prodaji robe na kredit stranom kupcu onda je prisutan mnogo veći rizik nego pri prodaji na kredit u zemlji, partneri se manje poznaju, različiti su pravni sistemi, različite nacionalne valute i poslovni običaji, roba putuje preko tuđe teritorije, mogući su politički potresi i promene u zemlji kupca i sl. Zato je potrebno da se izvoznici i kreditori obezbede od šteta do kojih može doći zbog nekog nepredviđenog događaja.

Do štete u izvoznim poslovima može doći iz više razloga. Strani kupac može odbiti da preuzme robu, što posebno pogađa proizvođača (odnosno prodavca) kada su u pitanju vanserijske mašine i oprema ili proizvodi izrađeni po porudžbini, za koje je teško naći novog kupca. Šteta može nastati zbog toga što strani kupac neuredno i nepotpuno izmiruje svoje obaveze, zbog toga što su uvedene i neke restriktivne mere u zemlji kupca kojima se ograničavaju plaćanja u inostranstvu, što je došlo do opadanja vrednosti valute u kojoj je potraživanje iskazano, što je roba oštećena u transportu i slično.

Rizici se obično dele na komercijalne i nekomercijalne. Komercijalni rizici obuhvataju događaje kao što su bankrotstvo, stečaj i nesolventnost stranog kupca, njegovo odbijanje da izmiri dugove, nepreuzimanje robe i sl. Ova vrsta rizika se može izbeći ili bar umanjiti ako se za poslove izaberu pouzdani partneri. Veličina komercijalnog rizika pri nekom konkretnom poslu zavisi, znači, u znatnoj meri od samih izvoznika i kreditora.

Nekomercijalni rizici se mogu podeliti na političke i katastrofalne.

U političke rizike ubrajamo ratove, demonstracije, štrajkove, nacionalizaciju, konfiskaciju, embargo na uvoz neke robe, moratorijum, zabrane nekih vrsta plaćanja inostranstvu i sl. Katastrofalni rizici obuhvataju zemljotrese, poplave, suše, i slične nepogode. Za razliku od komercijalnih, nekomercijalni rizici su van kontrole stranog partnera.

Da bi podstakla izvoz, država kroz osiguranje i davanje garancija preuzima na sebe deo mogućih rizika u izvoznim poslovima. Procenat naknade štete je veći kod nekomercijalnih rizika jer na njih ne mogu uticati ni kupac ni prodavac. Osiguranje od komercijalnih rizika se najčešće prepušta običnim osiguravajućim zavodima.

Da bi se obezbedila međunarodna saradnja u oblasti kreditiranja izvoznih poslova, 1934. godine je osnovana Međunarodna unija za osiguranje izvoza i investicija (international Union of Credit and investment Insurers - Berne Union), poznata pod nazivom Bernska unija. Posle značajnih izmena statuta 1998. godine, prošireno je polje delovanja Bernske unije. Ona brine o definisanju međunarodno prihvatljivih principa u oblasti osiguranja kredita za izvozne poslove, inostranih investicija i razmeni informacija iz ovih oblasti. U periodu 1982-2003. godina Bernska unija je pružila podršku za izvozne poslove u iznosu od 8.452 milijarde dolara i za strane direktne investicije u vrednosti od 184 milijarde.²²

²¹ International Union of Credit and Investment Insurers, Berne Union, EIC/767, London, 1989 - preuzeto iz „Međunarodno finansijsko i devizno poslovanje“, dr Predrag Kapor, Beograd, 2004.

²² www.berneunion.org

V

FAKTORING POSLOVI I KREDITIRANJE IZVOZA

Factoring

Banke koriste factoring kao savremeni nekreditni posao kojim se vrši otkup kratkoročnih potraživanja sa ili bez prava na regres. Ovi poslovi omogućavaju bankama ili njihovim parabankarskim factoring organizacijama da u zavisnosti od obima i nivoa pruženih usluga ostvare više profitne stope u odnosu na one koje se mogu ostvariti klasičnim bankarskim kreditiranjem.

Pojam i nastanak factoringa

Termin factoring potiče od engleske reči “factor” koja znači: agent, zastupnik, poslovođa, komisionar i sl. Factoring se razlikuje od klasičnih formi kreditiranja koje vrše banke i druge finansijske organizacije. On se definiše kao kupovanje potraživanja od strane faktora sa ili bez prava na traženje odštete u slučajevima kada kupac nije u mogućnosti da isplati dugovne obaveze.

Factoring je ugovor kojim se jedna strana (factor) obavezuje da preuzme potraživanja druge strane (klijenta) da ih naplati u svoje ime i za svoj račun, a klijentu odmah ili po proteku nekog unapred utvrđenog roka isplati protivuvrednost potraživanja i pod izvesnim uslovima garantuje naplatu, dok se klijent obavezuje da za to faktoru plati naknadu.²³ Faktor najčešće insistira da klijent cesijom prenese na njega celokupna svoja postojeća i buduća potraživanja na duži vremenski period kako bi na taj način bila eliminisana mogućnost da klijent zadrži za sebe sigurna potraživanja, a nesigurna i neizvesna ustupi faktoru. Takođe se ugovorom može predvideti i mogućnost da faktor na prihvati potraživanja kupaca za koje u toku pregovora utvrdi da su nelikvidni i nesolventni.

U procesu otkupljivanja potraživanja uobičajeno je da faktor kreditira klijenta sa sredstvima u visini od 75-90% vrednosti potraživanja, a moguće je i otvaranje kreditne linije klijentu na duži vremenski period značajnije mogu ispoljiti kod malih, srednjih i preduzeća u osnivanju zbog česte nespremnosti banaka da ovim firmama odobravaju kredite ili vrše eskontovanje njihovih menica i drugih hartija od vrednosti, tako da im factoring omogućava konkurentnost i opstanak u oštroj tržišnoj utakmici.

Izvozni factoring se ne razlikuje mnogo od domaćeg factoringa. I ovde klijent još pre zaključenja definitivnog ugovora o prodaji (izvozu) stupa u kontakt sa svojim (izvoznim) faktorom, kako bi dobio prethodnu saglasnost za prodaju potraživanja i odobravanje kredita kupcima-uvoznici u inostranstvu. Izvozni faktor, pored funkcije kreditiranja pruža klijentima i dragocene koristi preuzimanjem kreditnih, komercijalnih, političkih i valutnih rizika. Izvozni factoring pruža daleko podsticajnije uslove izvozu nego klasični vid naplate izvoznih poslova putem dokumentarnih akreditiva uzimajući u obzir njihove troškove i vezivanje sredstava.

U složenijem vidu factoringa u međunarodnom platnom prometu postoje najmanje četiri subjekta. Klijent i izvozni faktor deluju u zemlji izvoznici, dok se u zemlji uvoznici nalaze kupac

15 Ekonomska i poslovna enciklopedija, Savremena administracija, Beograd 1994.)

ili češće više kupaca i uvozni faktor.

Prednosti i ograničenja korišćenja faktoringa

Koristi od faktoring aktivnosti na makro nivou ispoljavaju se kroz doprinos rastu proizvodnje i mogućnosti bržeg unapređenja izvoza i uvoza što može doprineti pozitivnim promenama u platnom bilansu zemlje sa posledicama koje mogu uticati i na promene u ukupnom rastu privrede zemlje.

Proizvođaču-izvozniku faktoring donosi poboljšanje likvidnosti, rentabilnosti, smanjenje rizika naplate potraživanja. Avansno isplaćena sredstva od strane faktora poboljšavaju likvidnost klijenta i omogućavaju mu finansiranje daljeg procesa proizvodnje, što je posebno značajno za mala i srednja preduzeća. Stavljanjem klijentu na raspolagnje odmah 75-90% preuzetih potraživanja, a preostalog iznosa od 10-25% po izvršenoj uplati od strane dužnika, faktor omogućava klijentu da svoje obaveze prema dobavljačima izvrši u gotovini, avansno, stekne jaču poziciju i postigne povoljniju cenu čime delom ili u celini može nadoknaditi troškove faktoringa.

Kupcu-uvozniku faktoring omogućava kupovinu robe na kredit uz mogućnost da sopstvena raspoloživa sredstva usmeri u nove poslovne aktivnosti u cilju sticanja veće dobiti.

Faktoring organizacija ili banka svoj interes nalazi u mogućnosti sticanja profita koji je obično veći u odnosu na nivo koji bi se ostvario klasičnim plasiranjem sredstava. Cena usluge faktora se sastoji iz provizije faktoringa i kamatne stope. Provizija faktoringa se kreće od 0.6 do 3%, a zavisi od obima poslovanja, uslova plaćanja, boniteta kupca i vrste usluga uključenih u ugovor o faktoringu.

Kod opredeljenja za faktoring je potrebno imati u vidu sve prednosti koje pruža, ali je neophodno uvažavati i pomenute granice, koje se u zavisnosti od privrednih okolnosti razlikuju od zemlje do zemlje, ali koje opredeljuju kako klijenta tako i faktora za sklapanje ugovora o faktoringu.

Faktoring u Srbiji

Faktoring predstavlja oblik finansiranja na bazi ustupanja potraživanja za fakturisanu i isporučenu robu. Naročito je pogodan za preduzeća koja imaju dobre programe i kvalitetne kupce, ali koja, sa druge strane, nemaju dovoljno obrtnog kapitala da finansiraju duge rokove naplate, a ni dovoljnu finansijsku snagu da bi se zaduživali na finansijskom tržištu pod povoljnijim uslovima.

Factoring je finansijski instrument kojim faktor (institucija koja se bavi faktoringom, u ovom slučaju: Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrovninskih poslova (SMECA) finansira preduzeća na osnovu budućih (nedospelih) potraživanja proisteklih iz prodaje roba ili usluga na inostranom tržištu. Preduzeće dobija 80% vrednosti svoje fakture u momentu kada je roba isporučena ili usluga izvršena. Ostatak umanjen za proviziju dobija se u momentu naplate od kupca. Faktor preuzima na seba obavezu naplate od kupca a prodavcu obezbeđuje zaštitu od nenaplate u iznosu od 100%.



Iz napred navedene definicije faktoringa, proizilaze njegovi elementi. To su:

- Finansiranje prodavaca;
- Vođenje evidencije o potraživanjima koja su predmet faktoringa;
- Naplata potraživanja;
- Preuzimanje rizika naplate potraživanja usled nelikvidnosti dužnika.

Ove aktivnosti faktor preuzima na osnovu ugovora o faktoringu koji zaključuje sa prodavcem. Ključni element ovog ugovora je prenos potraživanja sa prodavca na isporučiooca. Ugovor o faktoringu je osnov i za obaveštenje (notifikacija) kupcu da je novi vlasnik potraživanja faktor (umesto prodavca).

Važno je napomenuti da je rizik faktora vezan za kupca. Pokriće od rizika nenaplate od kupca koje faktor obezbeđuje od osiguravajućih društava ili od drugih faktora, omogućava mu da finansira prodavca bez obzira na prodavčevu finansijsku situaciju i bez uzimanja sredstava obezbeđenja (hipoteka, bankarska garancija) od njega.

Procedura faktoringa:

1. Prodavac izvoznik isporučuje robu kupcu na osnovu zaključenog kupoprodajnog ugovora
2. Izvoznik istovremeno podnosi Agenciji dokumentaciju kojom potvrđuje postojanje potraživanja koje želi da ustupi i proda: fakturu, izvoznu carinsku deklaraciju, kao i izjavu kupca da je upoznat sa ustupanjem potraživanja i da je saglasan da svoju obavezu izmiri uplatom direktno na račun AOFI.
3. AOFI prodavcu uplaćuje avans u visini do 90% od nominalne vrednosti ustupljenih potraživanja. Na taj iznos se obračunava kamata za stvaran broj dana koliko je izvoznik koristio sredstva.
4. Po dospeću potraživanja kupac izmiruje dospelu obavezu uplatom direktno na račun AOFI.

5. AOFI isplaćuje izvozniku preostali iznos vrednosti ustupljenog potraživanja, umanjen za troškove faktoringa.

Međunarodni faktoring:

U decembru 2006. godine Agencija je otpočela sa poslovima međunarodnog faktoringa, odnosno otkupa ino potraživanja, što je naišlo na veoma dobar odziv među srpskim izvozniciima. U toku 2007. godine nastavljeno je sa daljim uobličavanjem faktoringa kao novog proizvoda na srpskom finansijskom tržištu, njegova promocija kao oblika finansiranja obrtnog kapitala i njegovo približavanje izvozniciima kroz brojne prezentacije i promocije širom Srbije. Međunarodni faktoring je savremeni oblik finansiranja koji ima rastući značaj u svetu. Tokom 2005. godine obim međunarodnih faktoring transakcija je porastao za 18%, a tokom 2006. za još dodatnih 12% i dostigao je nivo od preko 1.100 milijardi EUR. Međunarodno udruženje faktoring kompanija Factors Chain International - FCI trenutno broji preko 230 članova iz 63 zemlje.

Početkom 2008. godine AOFI je primljena u članstvo Factors Chain International- FCI, što će doprineti daljem unapređenju međunarodne saradnje i faktoring performansi AOFI.

Unutrašnji faktoring:

U decembru 2007. godine AOFI je otpočela i sa poslovima unutrašnjeg faktoringa, odnosno otkupa potraživanja na domaćem tržištu, za potrebe izvoznika, kao novim proizvodom koji ima za cilj da se ublaži mogućnost da nelikvidnost i otežana naplata na domaćem tržištu ugrozi cash flow i izvozne performanse srpskih izvoznika.

Prednosti faktoringa:

1. *Likvidnost* – ustupanjem i prodajom izvoznih potraživanja Agenciji izvoznici skraćuju vreme naplate i brže dolaze do likvidnih sredstava koja su im potrebna za finansiranje proizvodnje.
2. *Sigurnost* – Potraživanja koja su predmet faktoringa pokrivaju se polisom kreditnog osiguranja od neplaćanja usled nelikvidnosti ino kupca.
3. *Konkurentnost* – Izvoznik je u stanju da ponudi duže rokove plaćanja kao i prodaju na otvoren račun i da na taj način poveća svoju konkurentnost na inostranom tržištu.
4. *Poboljšanje kreditne sposobnosti* – faktoring je oblik finansiranja obrtnog kapitala preduzeća koji ne povećava njegovu zaduženost, ne opterećuje bilans preduzeća i ne umanjuje njegov kreditni potencijal kod poslovnih banaka.

Dalje prednosti su sledeće:

- izvoznik može ponuditi konkurentnije uslove plaćanja inostranim kupcima
- vrši pretvaranje potraživanja u gotovinu čime unapređuje svoj gotovinski tok
- proširuje izvoz na nova tržišta nudeći povoljnije uslove plaćanja.

Cena usluge faktoringa obuhvata proviziju i diskont. 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 +5% na godišnjem nivou, od momenta korišćenja sredstava do izvršene naplate od ino-kupca.

Praksa je da se izvoznici finansiraju do 80% od vrednosti izvozne fakture u trenutku podnošenja dokumenata o izvršenom izvozu (JCI, izjava kupca da je roba u skladu sa ugovorenim, fakture i ugovor o asignaciji), a ostalih 20% se isplaćuje prilikom naplate potraživanja od ino-kupca.

Potraživanje se prenosi na Fond cesijom, tj. ugovorom kojim cedent (ovde izvoznik) prenosi svoje potraživanje od dužnika (ovde kupca) – cesusa na novog cesionara (ovde na Fond).

Cena faktoringa se sastoji od provizije faktoringa i kamate i zavisi od :

1. Obima planiranog prometa - izvoza koji će biti ustupljen faktoru na naplatu,
2. Roka plaćanja,
3. Rizika – koji zavisi od toga da li AOFI preuzima na sebe rizik naplate, zatim od boniteta izvoznika i ino kupca, kao i rizika zemlje u koju se izvozi.

Factoring poslovi predstavljaju kvalitetno rešenje za prevazilaženje problema likvidnosti izvoznih preduzeća, odnosno finansiranje na bazi otkupa potraživanja za prodatu i isporučenu robu. Potraživanja koja su predmet faktoringa pokrivaju se polisom kreditnog osiguranja od rizika neplaćanja stranog kupca.

Uslov za faktoring je kvalitet samog potraživanja po osnovu izvozne fakture, tako da je preduzeće u mogućnosti da obezbedi obrtni kapital bez dodatnih napora oko obezbeđenja kolaterala. Prednosti faktoringa su u tome što preduzeće pretvara potraživanje u gotovinu i time unapređuje svoj gotovinski tok ali i proširuje izvoz na nova tržišta nudeći povoljnije uslove plaćanja.

Pre zaključenja ugovora o otkupu potraživanja Fond vrši proveru boniteta firme iz inostranstva preko korespondentnih osiguravajućih ili reosiguravajućih kompanija ili drugih agencija za osiguranje i finansiranje izvoza, sa kojima Fond ima potpisan ugovor o saradnji. Ukoliko su podaci pozitivni, Fond donosi odluku o uključenju izvoznika u Faktoring program. Po potpisivanju Ugovora o faktoringu, Fond vrši isplate sredstava po prezentaciji dokumentacije.

Oblast faktoring poslova još uvek nije pravno regulisana u Republici Srbiji, osim što je u radnoj verziji novog Zakona o deviznom poslovanju predviđena mogućnost faktoringa na inotrzistu. U najavi je i Nacrt Zakona o faktoringu, u čijoj izradi učestvuju i predstavnici grčke EFG Faktor kompanije.

VI

FORFETING POSLOVI I KREDITIRANJE IZVOZA

Forfeting

Banke koriste forfeting kao savremeni nekreditni posao kojim se vrši otkup dugoročnih nedospelih potraživanja bez prava na regres. Prednosti ovog parabankarskog posla leže u brzini i jednostavnosti primene pri čemu omogućavaju bankama i njihovim parabankarskim susidijarijama da uz prihvatanje odgovarajućeg rizika ostvaruju znatno više profitne stope od one koja se može ostvariti klasičnim kreditnim plasmanima.

Pojam i nastanak forfetinga

Pod forfetiranjem se, uglavnom, podrazumeva otkup dugoročnih potraživanja koja dospevaju u narednom periodu, a potiču od isporuke roba i usluga, uglavnom u izvozu, od strane banke ili za to specijalizovane organizacije koja se bavi forfetiranjem, bez prava na regres od izvoznika, odnosno prodavca robe. Prema tome, u pitanju je kupovina dugoročnog i nedospelog potraživanja pri kojem kupac potraživanja snosi rizik u vezi sa njegovom naplatom od trećeg lica.

Pojam reči **forfeting** potiče od francuske reči “**a forfait**”, odnosno nemačke “**forfaiturung**”, pri čemu obe označavaju da se proizvod kupuje u celini, i to po jednoj unapred određenoj ceni. Po pravilu, reč je o otkupljivanju dugoročnog potraživanja, tj kredita proizvođača-izvoznika investicione opreme od strane banke ili posebne finansijske organizacije specijalizovane za bavljenje forfeting poslovima. Banka i druga specijalizovana organizacija koja je otkupljivač potraživanja je forfeter, i preuzimanjem potraživanja, tj dokumenata, preuzima i rizik naplate potraživanja. U slučaju da predmetno potraživanje ostane nenaplaćeno od strane trećeg lica, forfeter nema pravo da se regresnim zahtevom obrati prethodnom vlasniku potraživanja. U tome se ugovor o forfetingu bitno razlikuje od ostalih bankarskih poslova, posebno od ugovora o faktoringu, eskontu i ugovora novčanom kreditu.

Do forfetiranja dolazi u situacijama kada se kupac u nedostatku novca i deviza za plaćanje roba i usluga koje želi da uveze, obraća prodavcu tj. izvozniku direktno ili preko svoje poslovne banke za kredit. Po prijemu ovakvog zahteva izvoznik se sam ili preko svoje banke obraća forfeteru (banci li forfeting kompaniji) ili posredniku - makleru i nudi prodaju konkretnog potraživanja, pod uslovom da ga forfeter po ispunjenju određenih uslova i predaje dokumenata isplati. Forfeter tako postaje novi poverilac i stiče pravo naplaćivanja duga od uvoznika. Forfeteri su najčešće velike banke ili druge finansijske ustanove koje imaju velike mogućnosti refinansiranja ili pribavljanja finansijskih sredstava na tržištu kapitala. To ukazuje na mogućnost lančane preprodaje vrednosnih papira, gde krajni kupac snosi veći rizik, ali stiče i mogućnost natprosečne dobiti.

Osnovni motiv forfetera je zarada, koja je često i za nekoliko procenata veća u odnosu na onu koja bi se ostvarila na plasirani kapital pod uobičajenim tržišnim uslovima. Takođe,

zarada je motiv i za aktivnosti većeg broja maklera koji na bazi prikupljenih informacija povezuju izvoznike sa bankom-fofeterom i time stiču pravo na proviziju koja koriguje odnosno poskupljuje kredit.

Moderni forfeting nastao je u cilju zadovoljenja sve veće tražnje za finansiranjem međunarodne trgovine. U većini slučajeva forfeting se koristi kao mehanizam za podsticanje izvoza iako se njegove mogućnosti ne isključuju i u slučajevima kada se prodaja investicione opreme obavlja i na domaćem tržištu, odnosno kombinovano.

Za realizaciju kredita “a forfait” potrebno je da postoje uslovi **za dobijanje ovakvih kredita** i da se ispune formalnosti koje forfeter zahteva, a to su pre svega:

- Da postoji dovoljno sredstava na forfetnom tržištu, odnosno mogućnosti refinansiranja,
- Da je zemlja kupca prihvaćena na forfetnom tržištu,
- Da ponuda kapitala odgovara strukturi tražnje sa aspekta valute u kojoj se vrši plaćanje,
- Da postoji dovoljno osiguranje naplate potraživanja i da rizik forfetera ne prelazi granice normalnog.²⁴

Forfetno tržište je strogo kontrolisano i ograničeno na obim koji ne može bitno da utiče na funkcionisanje normalnog tržišta kapitala. Njegov obim opredeljuju monetarno-kreditne vlasti i učesnici na forfetnom tržištu. U nekim zemljama se forfeterima utvrđuju kvote pa čak i obim forfetnih kredita za svaku zemlju korisnika ovih kredita pojedinačno.

Forfeteri moraju da prate kretanje na tržištima, ekonomske i političke prilike u zemljama korespondencijama ovih kredita, kao i obim i zaduženje svake zemlje, kako bi mogli da utvrde politiku plasmana i preduzmu odgovarajuće mere za zaštitu od rizika naplate.

Učesnici u forfeting aktivnostima

Zakonskom regulativom pojedinih zemlja se opredeljuju organizacije koje mogu da se bave forfeting poslovima. Bavljenje ovim poslom iziskuje posedovanje sopstvenog kapitala ili mogućnost refinansiranja na tržištu kapitala.

U **forfeting aktivnostima** učestvuju više **subjekata** kao što su: **proizvođač-izvoznik, kupac-uvoznik, banka kupca uvoznika, forfeter i neobavezni subjekti.**

²⁴ Milan Savović, „Forfeting kao dopunski oblik finansiranja izvoza“, Jugoslovensko bankarstvo, Beograd - preuzeto iz „Prabankarski i nebankarski poslovi“, Beograd, 2008. Dr Zoran Jović

Proizvođač-izvoznik je subjekt koji proizvodi investicionu opremu, izgrađuje kompletne objekte, izvodi radove u inostranstvu i koji kupcima-uvoznicima odobrava prodaju na kredit, ali o čijoj realizaciji ne može i ne želi da vodi brigu, te nastoji da još u toku pregovora o kupoprodaji nađe finansijsku organizaciju koja će mu otkupiti potraživanje.

Kupac-uvoznik je subjekt koji ima nameru da kupi određenu investicionu opremu, ali mu nedostaju potrebna sredstva za nameravanu investiciju te se on obraća proizvođaču-izvozniku opreme sa zahtevom za odloženo plaćanje, odnosno odobravanje kredita.

Banka-kupca uvoznika je finansijska organizacija preko koje se obavljaju najznačajniji poslovi obezbeđenja u vezi sa korišćenjem mehanizma forfetinga. Njene aktivnosti su usmerene u pravcu izdavanja instrumenata obezbeđenja plaćanja kao što su avali na menicama, garancije i sl. u korist proizvodne organizacije-izvoznika.

Forfeter je subjekt, finansijska organizacija koja se bavi forfeting aktivnostima i koja raspolaže dobrim poslovnim vezama u zemlji i inostranstvu, kao i mogućnostima da se za dospele naplate potraživanja proizvođača-izvoznika refinansira na domaćem i međunarodnom tržištu kapitala. Forfeting poslovima se bave velike i ugledne poslovne banke koje raspolažu mrežom filijala i korespodentskih odnosa sa bankama u drugim zemljama. Takve banke obično organizuju posebne specijalizovane jedinice ili službe za forfeting. Dolazeći u posed hartija od vrednosti, ove organizacije ih uglavnom samo prolazno zadržavaju u svom posedu, očekujući vreme najpovoljnijeg plasmana na domaćem ili stranom tržištu.

Makler-posrednik je neobavezni subjekt u forfeting aktivnostima, čija se uloga isključivo svodi na posredovanje tj. pronalaženje kupca forfetinga-izvoznika investicione opreme i dovođenje istih u vezu sa forfeting organizacijom. Za posredovanje, makleri naplaćuju proviziju, koja iako u principu nije visoka, povećava troškove zaključenog posla izvoza investicione opreme.

Troškovi forfetiranja su određeni:

- Obimom rizika,
- Cenom refinansiranja forfetera na finansijskom tržištu.

Troškove pokrića komercijalnog rizika po pravilu snosi uvoznik koji obezbeđuje aval ili garancija svoje banke za blagovremeno izvršavanje svojih obaveza plaćanja po poslu uvoza robe na kredit.

Troškovi refinansiranja, uključujući rizik kretanja kamatnih stopa, baziraju se na uslovima evrovalutnog tržišta za finansiranje u određenoj valuti na određeni rok uključujući i troškove terminskog pokrića.

Za troškove aranžiranja i administriranja forfeting organizacija zaračunava 0,5% godišnje na stanje duga. Za preuzete obaveze od momenta forfetiranja forfeting organizacija zaračunava proviziju po stopi koja se kreće od 0,75% do 1,5% na iznos obaveze po osnovu forfetinga a koja se plaća mesečno unapred.

Cena kapitala je za svaku forfeting organizaciju individualizirana i zavisi od toga kakvim sredstvima, odnosno izvorima forfeting organizacija ulazi u zaključivanje forfeting posla.

Kao **instrumenti za obezbeđenje potraživanja** u vezi sa primenom forfeting mehanizma najčešće se koriste:

- Sopstvena memnica,
- Trasirana menica,
- Aval,
- Garancija banke,
- Dokumentarni akreditiv.
-

Sopstvenu menicu izdaju kupci-uvoznici i kod ovih menica je proizvođaču-izvozniku dozvoljeno da prilikom nejnog indosiranja stavi kaluzulu bez regresa. Forfeting organizacije daju poseban značaj sopstvenim menicama ukoliko su ih avalirale prvoklasne banke, jer iste pružaju maksimalno obezbeđenje od komercijalnog rizika. Proizvođači-izvoznici daju prednost ovoj vrsti menice zbog klauzule „bez regresa“, jer se time oslobađaju rizika za unovčenje potraživanja.

Trasirana ili vučena menica je menica koju izdaje proizvođač izvoznik, a akceptira je kupac-uvoznik. Kod trasiranih menica proizvođač-izvoznik se ne može osloboditi obaveze po osnovu regresa ukoliko bi na menicu stavio klauzulu „bez regresa“. On može da se oslobodi svoje menično pravne obaveze samo za akcept, a ne i za isplatu menice.

Aval (odnosno avalirana menica), predstavlja obezbeđenje forfetera od rizika ukoliko kupac-uvoznik ne bude u mogućnosti da o roku isplati svoju dugovnu obavezu, tako da bi banka davalac avala preuzela obavezu plaćanja po osnovu datog avala. Potrebno je da avalista bude renomirana banka u zemlji kupca-uvoznika.

Garancija banke se uglavnom zahteva u slučajevima kada su menice izdali prvoklasni kupci, vladine organizacije i ustanove kao multinacionalne kompanije. Garancija treba da ima što više apstraktan karakter, tj. da bude garancija „bez prigovora“ ili „na prvi poziv“, što omogućava da se izbegne rizik vezan za valjanost potraživanja.

Dokumentarni akreditiv se ređe koristi i kao instrument obezbeđenja potraživanja u forfeting aktivnostima. Ukoliko je dokumentarni akreditiv predviđen kao instrument obezbeđenja plaćanja, za prenos istog na forfeting organizaciju, potrebno je da se saglase svi subjekti koji učestvuju u akreditivnom poslu.

Prednosti forfetiranja za forfeting organizaciju ili banku koja realizuje mehanizam forfetinga su sledeće:

- Dokumentacija je jednostavna, brzo se kompletira i nema veoma kompleksnih ugovora kao kod kreditnih poslova,
- Kupljena potraživanja su lako prenosiva i lako utržiava na razvijenom sekundarnom tržištu,
- Pruža se mogućnost ostvarenja značajnih prihoda, tj. stivanja profita koji je u većini slučajeva znatno veći u odnosu na nivo da je kapital plasiran na nacionalnom ili međunarodnom tržištu kapitala, što je opravdano uzimajući u obzir da forfeter u potpunosti preuzima rizik naplate potraživanja na sebe.

Nasuprot nizu prednosti forfetiranja, suprotstavlja se cena finansiranja putem forfetiranja potraživanja koja je često prilično visoka ili viša u odnosu na ostale alternativne vidove finansiranja, jer u cenu finansiranja u skladu sa tekućim tržišnim uslovima i rizicima kao i troškove administriranja.

VII

FINANSIRANJE IZVOZNIH POSLOVA I POSLOVI KREDITIRANJA IZVOZA U OKVIRU BANCA INTESA GRUPACIJE

Kreditiranje izvoznih poslova predstavlja posebnu grupu kreditnih poslova sa namenom kreditiranja poslova vezanih za plasman roba i usluga u inostranstvo. Ovi krediti predstavljaju samo deo sistema stimulisanja izvoznih poslova pored raznovrsnih institucija radnji i instrumenata. Ova vrsta kredita, s obzirom na element inostranosti plaćanja, ima monetarne implikacije sa stanovišta emisije funkcije centralne banke. Obično država u cilju stimulisanja izvoza obezbeđuje raznovrsnu podršku u obliku direktnog odobravanja subvencija iz budžeta, davanje državnih garancija za izvozne kredite, državne kredite za stimulisanje izvoza i premije za izvoz.

Finansijsko tržište i bankarski sistem su u snažnoj interakcijskoj vezi. Razvijeno finansijsko tržište je od velike važnosti za uspešnost poslovanja banaka. Ono omogućava bankama ostvarivanje prihoda plasiranjem viškova sredstava, kao i pribavljanje nedostajućih sredstava. Banke delovanjem na ponudu i potražnju na finansijskom tržištu direktno utiču na cenu finansijske aktive. Preko finansijskog tržišta poslovne banke obavljaju „prerađivačku“ funkciju, odnosno transformišu kratkoročna novčana sredstva u dugoročna.

Ovo tržište, takođe, pruža bankama informacije od značaja za likvidnost, cenu aktive i uspešno vođenje poslovne politike. S druge strane, banke svojim velikim finansijskim potencijalima znatno doprinose likvidnosti i razvoju finansijskog tržišta.

Banke, kao finansijske institucije, često kupuju akcije ili obveznice izvoznika kako bi povećale njihovu snagu za finansiranje izvoza, ali ujedno i mogu prodati svoje hartije od vrednosti kako bi povećale sopstveni potencijal za kreditiranje izvoza.

Investiciono bankarstvo, podrazumeva preuzimanje od emitenata hartija od vrednosti i njihov plasman na primarnom (emisionom) tržištu - berzi.

Investicione banke:

- Učestvuju na primarnom tržištu hartija od vrednosti (kao primarni dileri), gde kupuju te hartije od vrednosti pod najpovoljnijim uslovima da bi ih kasnije prodali po višim cenama institucionalnim i/ili ostalim zainteresovanim investitorima;
- Aktivno učestvuju na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti kao dileri, ostvarujući razliku između nabavne i prodajne cene, svojim učešćem na sekundarnom tržištu znatno podižu nivo likvidnosti hartija od vrednosti kojima trguju; po pravilu, što je veći broj učesnika u trgovanju određenom hartijom od vrednosti, veća je i njena likvidnost, a razlika u kupoprodajnoj ceni je manja, dok je cenovna stabilnost te hartije veća;
- Učestvuju i na primarnom i na sekundarnom tržištu, što je od izuzetnog značaja kako prilikom određivanja cene emisije tako i prilikom njene prodaje, s obzirom

na to da je dobro kotiranje hartija od vrednosti emitenta na sekundarnom tržištu jedan od preduslova da bi emitent mogao sa uspehom da planira prodaju novih emisija;

- Pojavljuju se na tržištu kapitala i u funkciji brokera, gde pored izvršavanja naloga klijenata, pružaju i mnoge druge usluge: konsultantske usluge, usluge portfolio menadžera, zastupanja, naplate dividendi i kamata i sl;
- Trguju hartijama od vrednosti kako bi zaradile na osnovu špekulacije i arbitraže²⁵, a da bi tu funkciju uspešno obavile značajnu pažnju poklanjaju istraživanju i analiziranju svih relevantnih faktora od kojih zavisi kretanje cena hartija od vrednosti;
- Značajnu pažnju poklanjaju i finansijskom inženjeringu, odnosno razvoju novih i unapređenju postojećih hartija od vrednosti (tako su obveznice bez kupona, proizvod finansijskog inženjeringa investicionih banaka).²⁶

Posebno je značajna funkcija investicionih banaka kao kreatora primarnog tržišta kapitala na kome one:

- 6) analiziraju kretanja na primarnom tržištu kapitala,
- 7) obavljaju savetodavnu funkciju u vezi sa emisijama akcija i obveznica,
- 8) pripremaju emisiju hartija od vrednosti,
- 9) preuzimaju, odnosno otkupljuju emisije,
- 10) prodaju preuzete hartije od vrednosti javnosti (investitorima), tj. vrše distribuciju emisije.

Banke mogu za svoje komitente da **obavljaju** čitav **set usluga** na sekundarnom tržištu kapitala:

- vode starateljske račune, što podrazumeva čuvanje hartija od vrednosti koje komitenti daju u depozit, odnosno po nalogu klijenta mogu kupovati i prodavati hartije od vrednosti posredstvom svog specijalizovanog odeljenja(sektora) ili posredstvom berzanskog posrednika na sekundarnom tržištu kapitala (berzi) i za te usluge naplaćuju proviziju
- vode investicione planove (dobrovoljne i automatske), u okviru dobrovoljnog investicionog plana nude svojim klijentima listu odabranih kompanija u čije hartije od vrednosti mogu da investiraju; automatski investicioni plan podrazumeva

²⁵ Na osnovu anticipativnih promena nivoa cena hartija od vrednosti

²⁶ Dr Tomislav Brzaković, „Tržište kapitala“, Beograd...preuzeto od Vanja Perović, „Investicione banke“, Miločer, 1996, str 171.

periodično (mesečno) skidanje opredeljenog iznosa sa računa klijenta za koji se kupuje set ponuđenih hartija od vrednosti, a nakon obavljene kupovine banke klijentima dostavljaju izvode sa potpunim podacima o vrsti i količini kupljenih hartija od vrednosti, datumu kupovine i kupovnoj ceni (ovakav vid kupovine je povoljan za investitore, jer je jeftiniji - podrazumeva niže provizije i nosi manji rizik, pošto planove vode visokostručni profesionalci),

- upravljaju investicionim fondovima otvorenog i zatvorenog tipa direktno ili preko svojih organizacionih delova za rad na tržištu kapitala,
- povezuju klijente sa različitim interesima radi konverzije hartija od vrednosti sa različitim kamatonosnim karakteristikama (security swaps).

Primarni bankarski poslovi sastoje se od prikupljanja depozita i drugih izvora sredstava, s jedne strane i oodobravanja kredita, s druge strane. Vremenom su se razvili i sporedni bankarski poslovi, kao rezultat tražnje klijenata za proširenjem palete usluga od strane banaka i nastojanja banaka da ovim zahtevima i odgovore, kao i zbog pariranja banaka konkurenciji od strane nebankarskih organizacija. Poslovi kao što su plasmani u hartije od vrednosti, konsalting poslovi, poslovi faktoringa i faktoringa, i finansijskog lizinga i franšizinga zauzimaju sve veći udeo u ukupnim bankarskim poslovima i preuzimaju primat u pogledu profitabilnosti.

Banka u poslovnoj politici, usmeravajući deo sredstava u određene hartije od vrednosti, disperzira ukupan rizik plasmana koji nemaju kreditni karakter, takođe i nekreditnim plasmanima sredstava obezbeđuje njihovu veću mobilnost i tim sigurniju likvidnost banke.

Bitna pretpostavka za ulaganje banaka u HOV je funkcionisanje primarnog i naročito sekundarnog finansijskog tržišta. Karakteristično je da u našoj zemlji tržište HOV nije još uvek u dovoljnoj meri razvijeno tako da plasmani banaka u hartije od vrednosti predstavljaju tek rezidualnu veličinu u strukturi ukupnih plasmana banaka.

Uloga investicionih banaka

Uloga investicionih banaka je veoma značajna u vezi sa pripremanjem i operacionalizacijom emisije akcija i obveznica od strane kompanija. Investicione banke su veoma stručne finansijske institucije koje dobro poznaju prilike na tržištu kapitala, pa stoga pomažu kompanijama-emitentima kod procene mogućnosti plasmana vrednosnih papira na tržištu kapitala.

Za svaku primarnu emisiju formira se odgovarajući konzorcijum (syndicate) investicionih banaka. Taj konzorcijum ima tri osnovne funkcije u primarnoj emisiji akcija.

Savetodavna funkcija odnosi se na procene količine i cene hartija od vrednosti kod emisije na primarnom tržištu.

Preuzimanje rizika odnosi se na pokrivanje rizika u pogledu prodaje vrednosnih papira na primarnom tržištu. Investicione banke preuzimaju garantni rizik za svaku emisiju akcija ili obveznica.

Prodajna funkcija odnosi se na organizovanje prodaje emitovanih hartija od vrednosti na primarnom tržištu. Konzorcijum obezbeđuje udruživanje prodajnih mreža i baze komitenata investicionih banaka.

Svaka od pomenute tri funkcije investicionih banaka na planu primarne emisije ima svoju cenu koju plaća emitentska kompanija. plaćanje se vrši tako što se ukupan iznos provizije odbija od ukupne prodajne cene emitovane količine hartija od vrednosti. Na primer, ako prodajna cena jedne akcije iznosi 20 dolara, pri pretpostavci da marža koja pripada investicionim bankama iznosi 5%, kompanija-emitent dobija 19 dolara po akciji, dok se preostali dolar raspoređuje za pokrivanje savetodavnih, garantnih i prodajnih troškova banaka u konzorcijumu.

Banka ima tri **uloge na tržištu kapitala**:

1. plasman i kupovina vrednosnih papira za svoj račun,
2. komisionara kada preuzima emisiju efekata sa namerom njene dalje prodaje investitorima (u svoje ima, a za tuđ račun),
3. posrednilku, kada samo postupaju po nalogu kupca i prodavca (rad u tuđe ime i za tuđ račun).²⁷

Kreiranje novca i odobravanje kredita predstavlja posebnu grupu značajnih bankarskih poslova sa aspekta novčanog uticaja na reprodukciju, kojima se daje mogućnost bankama da umonžavaju svoj kreditni volumen metodama kreditno-monetarne multiplikacije novca i kredita. Ovo kreiranje novca bankama predstavlja tzv. sekundarnu emisiju čiju osnovu čini primarni novac centralne monetarne ustanove. Svrha prikupljanja sredstava i njihove kreditno-monetarne multiplikacije zasnovana je na potrebi korisnika, da ta sredstva mogu koristiti za određene namene.²⁸

²⁷ Prof dr Milorad Unković, „Međunarodna ekonomija“, Singidunum, 2005

²⁸ Prof dr Milorad Unković, „Međunarodna ekonomija“, Singidunum, 2005, preuzeto iz „Finansijski menadžment“,

Bankarski izvori sredstava

Emisija hartija od vrednosti predstavlja veoma značajan izvor bankarskih sredstava, s obzirom na to da se slobodna novčana sredstva mogu prikupiti i emisijom hartija od vrednosti. Za poslovne banke je karakteristično da mogu emitovati sve vrste hartija od vrednosti, i na osnovu toga mogu uzimati kredite u cilju pribavljanja likvidnih novčanih sredstava. U procesu prikupljanja novčanih sredstava putem izdavanja hartija od vrednosti postiže se sledeće: jednostavnost, veći stepen unovčavanja, veća prenosivost, poreske olakšice, naknada u vidu kamata itd.

Poslovi kreditiranja izvoza u okviru **BANCA INTESA** grupacije

Factoring

Factoring je usluga *Banca Intese* koja pruža jedinstvenu mogućnost naplate potraživanja za prodatu robu ili izvršenu uslugu pre dospeća za naplatu. Banka otkupljuje kratkoročna potraživanja od Kupaca/Dužnika na osnovu dokumenata kojima se dokazuje postojanje potraživanja (fakture, otpremnice, privremene situacije, i sl.)

Procedura je veoma jednostavna. Sklapa se ugovor o faktoringu, kojim klijent prodaje Banci svoja potraživanja od Dužnika, proizišla iz isporuke robe i/ili izvršenja usluga i dobija novac odmah.

Factoring usluge kod *Banca Intesa*-e mogu se realizovati na dva načina:

- Faktoring sa diskontom - finansiranje se sprovodi tako što se na račun odmah isplati ukupna vrednost fakture umanjena za diskont,
- Faktoring sa avansom - na račun se odmah isplati 75%-90% vrednosti fakture (avans), umanjeno za faktoring naknadu. Preostali deo vrednosti fakture, umanjeno za faktoring kamatu obračunatu na iznos avansa, isplaćuje se na račun nakon dospeća fakture, odnosno izmirenja obaveza od strane Dužnika.

Prednosti faktoring usluge koje pruža *Banca Intesa* su brojne:

1. Likvidnost:

Avansnom uplatom ugovorenog iznosa sredstava u vrlo kratkom roku, značajno se poboljšava likvidnost preduzeća, što omogućava ranije izmirenje obaveza prema dobavljačima i tako se iskoriste eventualni popusti koje oni nude.

2. Kreditna sposobnost:

Pretvaranjem kratkoročnih potraživanja u likvidna sredstva, faktoring kao način finansiranja ne opterećuje bilans preduzeća.

3. Upravljanje potraživanjima:

Obzirom na to da banka preuzima obavljanje svih aktivnosti vezanih za knjiženje i praćenje dospeća faktura, ostvaruje se značajna ušteda u vremenu i troškovima.

4. Naplata potraživanja

Dužnici/Kupci su mnogo disciplinovaniji u izmirenju svojih obaveza kada iza potraživanja stoji jaka banka.

5. Konkurentnost

Prenosom potraživanja, smanjuje se rizik naplate i povećava likvidnost, što klijentu omogućava da ponudi svojim kupcima duže rokove plaćanja i tako poveća prodaju.

Kreditni poslovi

U svojoj ponudi *Banca Intesa* ima široku paletu kreditnih proizvoda namenjenih privrednim subjektima. Zahvaljujući snažnoj podršci matične bankarske grupacije *Intesa Sanpaolo* i relevantnih svetskih finansijskih institucija, *Banca Intesa* je u mogućnosti da podrži kapitalne investicije u infrastrukturu, mrežu puteva i telekomunikacija, kao i izgradnju stambenih objekata.

Svi krediti *Banca Intesa* mogu biti devizni, dinarski i indeksirani – dinarski krediti sa valutnom klauzulom.

Iz ponude *Banca Intesa*, na čijem unapređenju se kontinuirano radi i koja je u svakom času spremna da se prilagodi potrebama klijenata, mogu se izdvojiti neki od sledećih proizvoda:

- Kratkoročni krediti
- Dugoročni krediti
- Kreditna linija
- Eskont menica
- Krediti za energetske efikasnost
- Krediti iz italijanske kreditne linije za mala i srednja preduzeća
- Intesa Gradnja

Kratkoročni krediti

Banca Intesa prepoznaje dinamičnost poslovanja svojih klijenata i spremna je da u kratkom vremenskom roku, po veoma povoljnim uslovima, ponudi sledeće vrste kratkoročnih kredita, koji se odobravaju sa rokom do 12 meseci:

1. Krediti za obrtna sredstva

Ovim kreditom klijenti su u mogućnosti da finansiraju obrtna sredstva (nabavku zaliha, plaćanje obaveza dobavljačima i sl.), da refinansiraju sopstvena ulaganja i finansiraju izvoz, čime bi povećali promet i prihode. Iznos kredita kao i rok i način otplate biće usaglašeni sa potrebama klijenata *Banca Intesa*.

2. Prekoračenje po tekućem računu - overdraft

Overdraft predstavlja dozvoljeno prekoračenje po tekućem računu koje se odobrava na period do 12 meseci. Ovo rešenje omogućava korišćenje raspoloživih sredstava u svakom momentu, bez prethodne najave. Može se, po potrebi, više puta koristiti i vraćati do datuma dospeća. Kamata se plaća samo za dane korišćenja dozvoljenog minusa na iznos prekoračenja, što klijentu omogućava direktnu kontrolu nad troškovima kamata vezanim za ovaj proizvod.

Dugoročni krediti

Dugoročnim kreditima koje ima u svojoj ponudi *Banca Intesa* pružam finansijsku podršku razvoju klijenata, dugoročnim ulaganjima i investicionim projektima. Ukoliko se vrši nabavka osnovnih ili trajnih obrtnih sredstava ili klijent želi da refinansira već postojeće kredite ili ulaganja iz sopstvenih sredstava, Banca Intesa nudi mogućnost izbora kredita kojim će se najbolje ostvariti:

- nabavka opreme i proširenje kapaciteta,
- rekonstrukcija opreme i postojećih poslovnih kapaciteta,
- kupovina poslovnog prostora ili drugih nekretnina,
- kupovina trajnih obrtnih sredstava,
- kupovina drugog pravnog lica,
- refinansiranje ulaganja iz sopstvenih sredstava.

Kreditna linija

Kreditna linija pažljivo je kreirana prema specifičnim potrebama klijenata i pravo je rešenje ukoliko kompanija često ima potrebu za:

- kratkoročnim kreditima,
- garancijama,
- akreditivima.

Analizom finansijske snage preduzeća klijenta utvrđuje se maksimalna izloženost preduzeća, odnosno limit do koga se mogu koristiti svi proizvodi sa rokom do godinu dana, a koji će zadovoljiti potrebe klijenta.

Kreditna linija pruža sledeće pogodnosti:

1. Efikasnu realizaciju svih proizvoda - Svaki pojedinačni zahtev u okviru kreditne linije realizuje se u najkraćem mogućem roku, jer za njega nije potrebna ponovna analiza, već samo precizno definisan zahtev od strane klijenta.

2. Sigurnost u poslovanju - Kreditna linija omogućava upoznavanje sa tačnim iznosom sredstava na koje se može računati u bilo kom trenutku, tako da bez problema može uspešno da se void kompanija.

Eskont menica

Eskont menica, kao vid kratkoročnog finansiranja, klijentima nudi mogućnost da na efikasan i brz način, pre datuma dospeća koji je naznačen na menici, obezbede potrebna likvidna sredstva za svoje tekuće poslovanje.

Banca Intesa vrši eskontovanja menica koje su izdate od strane solventnih i prvoklasnih klijenata i koje su indosirane na Banku punim indosamentom.

Kreditni za energetske efikasnosti

Banca Intesa je prva banka na domaćem tržištu koja je sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) potpisala Ugovor o zajmu u iznosu od 10.000.000 evra za realizaciju projekata iz oblasti energetske efikasnosti na zapadnom Balkanu.

Iz ove kreditne ponude mogu biti finansirani sledeći projekti:

- projekti za energetske efikasnosti u industriji
- projekti za obnovljivu energiju,
- projekti za energetske efikasnosti zgrada.

Sredstva iz ove kreditne linije mogu koristiti privredni subjekti koji su:

- registrovani u Srbiji,
- u privatnom vlasništvu, tj. bez većinskog vlasništva ili kontrole države,
- kreditno sposobni u skladu sa poslovnim politikom Banke.

Sredstva iz ove kreditne linije ne mogu koristiti:

- javna preduzeća i lokalna samouprava,
- osiguravajuća društva i finansijske institucije,
- privredni subjekti sa većinskim vlasništvom ili direktnom kontrolom države.

BANCA INTESA SUFINANSIRANI KREDITI ZA MSP I PREDUZETNIKE

- Krediti se realizuju na osnovu ugovora zaključenog između Banca Intesa Beograd, Garancijskog Fonda i Fonda za razvoj Republike Srbije, a prema Programu mera Vlade republike Srbije za ublažavanje negativnih efekata svetske ekonomske krize. Fond za razvoj sufinansira svaki pojedinačni kredit u visini od 30%, Banka obezbeđuje iz svojih izvora ostatak od 70% koji je garantovan od Garancijskog Fonda u visini od 75%.
- Namena kredita: **za investicije**
- Iznos kredita: do 30.000 evra za preduzetnike odnosno do 200.000 evra za mala preduzeća, u dinarskoj protivvrednosti po srednjem kursu NBS na dan puštanja kredita u tecaj.
- Rok otplate: 3-5 godine uz grace period 6-12 meseci
- Kamatna stopa: Najviša nominalna ponderisana kamatna stopa (za deo kredita u iznosu od 70%, koji Banka obezbeđuje iz svojih izvora) iznosi EURIBOR 3M (na dan obracuna) + 4% godišnje. Kamatna stopa za deo kredita u iznosu od 30%, koji Fond obezbeđuje iz svojih izvora, iznosi 1% godišnje.
- Obezbeđenje: garancija Garancijskog fonda u visini od 75% od iznosa kredita koji obezbeđuje Banka, menice, ugovorna ovlašćenja, sadužništvo jednog ili više pravnih lica, hipoteka, ručna zaloga, devizni depozit fizičkog lica, obveznice stare devizne štednje, hartije od vrednosti.

U cilju uspešne realizacije pojedinačnih projekata i postizanja tražene energetske efikasnosti EBRD je svim potencijalnim korisnicima ove kreditne linije obezbedila besplatnu konsultantsku pomoć iz ove oblasti.

Besplatna konsultantska pomoć sastoji se u:

- identifikaciji podobnih projekata i pružanju pomoći pri njihovoj izradi,
- pripremi plana revizije energije i racionalnog korišćenja energije za svaki podoban projekat,
- obezbeđivanju zaključka i preporuka o usklađenosti sa kriterijumima i podobnosti projekta za kreditiranje iz EBRD kreditne linije,
- utvrđivanju jednoznačnog kriterijuma ostvarenosti energetskih ciljeva projekta,
- utvrđivanju plana namenskog puštanja sredstava kredita tokom izvođenja projekta i potom verifikaciju svake faze namenskog puštanja sredstava kredita.

Po završetku projekta delegirani konsultant za verifikaciju proverava da li su ciljevi EBRD kreditne linije ispunjeni, tj. da li je projekat završen u skladu sa relevantnim Planom revizije energije i racionalnog korišćenja energije, o čemu izdaje i odgovarajuću potvrdu.

Kroz ovakvo namensko finansiranje korisnik kredita ostvaruje uštedu energetske troškova, a na bazi potvrde konsultanta ostvaruje i pravo na naknadu od strane EBRD na ime povraćaja uloženi sredstava (u iznosu od 15% do 20% realizovanog kredita).

Investiranje

Ovaj segment usluga se pre svega odnosi na one koji žele da svoja slobodna sredstva „uposle“ po povoljnijim stopama nego da ih drže u vidu oročenih ili depozita po viđenju. Naravno, svi koji se odluče za ovaj nivo usluga moraju biti svesni i svih rizika koje finansijsko tržište, odnosno berza nosi, ali i svih pozitivnih aspekata ostvarivanja investicionih ciljeva na ovaj način. Pre svega su ove usluge usmerene na iskusnije investitore na domaćem tržištu, one koji znaju šta rade i koji su se već „oprobali“ u investiranju na berzi. Njima Banca Intesa nudi brz i jednostavan servis uz punu podršku u smislu analiza, izveštaja i savetodavnih usluga. Bez obzira da li je reč o špekulativnoj kupovini hartija od vrednosti, tj. kupovini i prodaji u relativno kratkim vremenskim intervalima i zaradama u vidu razlike u ceni, ili je reč o kupovini na dugi rok radi ostvarivanja prinosa ciljeva u dužem investicionom horizontu, Banca Intesa nudi sigurnost u poslovanju, efikasnost i podršku u realizovanju vaših investicionih strategija.

Analize

S obzirom na višegodišnje poslovanje na domaćem finansijskom tržištu i zaposlene sa značajnim iskustvom u analiziranju i predviđanju zbivanja na tržištu, kao i pravljenju kompanijskih analiza, Banca Intesa je u mogućnosti da ponudi najpotpunije i najnovije informacije sa tržišta uz prezentovanje viđenja o zbivanjima i projekcije o tome u kom smeru će se tržište ili konkretna kompanija kretati, odnosno razvijati. Analitičari Banca Intesa su do sada pomagali kompanijama po pitanju projekcije kretanja deviznog kursa ili kamatnih stopa, čime su bili u stanju da im smanje devizne i druge rizike, pružali im neophodne informacije sa svetskih tržišta i analizirali njihove izloženosti tržišnim rizicima. Takođe, prilikom analize kreditnih zahteva, analitičari su stekli neprocenjivo iskustvo u analizi i projekciji bilansa kompanija, poslovanju u određenim industrijama i profitabilnosti i rizika koje su karakteristične za različite delatnosti.

„Na raspolaganju su vam naše dnevne, nedeljne i mesečne analize trgovanja na finansijskom tržištu, kao i globalne analize tržišta i njegovih karakteristika, makroekonomske analize sa predviđanjima i komentarima. Analize bi trebalo da vam pruže jasnu sliku o trenutnim zbivanjima na tržištu, kao i osnovu za projekciju trenda, odnosno predviđanja o tome šta možete da očekujete u budućnosti. Sa potpunim informacijama o tržišnim kretanjima, u stanju ste da procenite vrednost vaših trenutnih investicija, definišete trenutak kada je najbolje da prodate vaše hartije od vrednosti ili da uđete u nove investicije, a sve u cilju da od vaših investicija uvek ostvarite najviše, da svakom transakcijom kreirate vrednost za sebe i svoj portfolio.

Ukoliko želite da se fokusirate na određene kompanije, na raspolaganju vam stoje analize kompanija, koje treba da vam pruže više informacija o potencijalnim investicionim mogućnostima, akcijama koje su pogrešno vrednovane, koje su potcenjene i koje su kandidati za uključivanje u portfelj, kao i onim investicijama koje su precenjene i time kandidati za isključivanje iz portfolija. Analize kompanija vam mogu pružiti jasniju sliku o konkurentima u

grani, međusobno poređenje vam omogućava uočavanje tržišnih lidera i njihovo adekvatno vrednovanje radi kupovine ili prodaje onih koji ne koriste najbolje svoje potencijale.

Analize okrenute klijentima i njihovim potrebama, jasne, precizne i sa najnovijim podacima, poslužiće vam u planiranju vaših investicija, tako da najbolje koristite sve potencijale domaćeg tržišta kapitala.”

Savetovanje

Tim iskusnih profesionalaca Banca Intesa stoji na raspolaganju u planiranju investicija sa krajnjim ciljem realizovanja maksimalnih prinosa na imovinu uz najniže troškove i rizike.

U segmentu pravnih lica, Banca Intesa je u mogućnosti da pruži usluge po pitanju planiranja ulaganja viškova likvidnih sredstava, kako bi ih na najbolji način mogli koristiti, pravljenjem odgovarajućeg portfolija hartija od vrednosti koje će doneti zadovoljavajući prinos uz minimalne rizike. Takođe, u mogućnosti je da ponudi usluge u vezi sa pribavljanjem neophodnih sredstava putem emisija akcija ili instrumenata duga (krakoročnih ili dugoročnih), kao alternative kreditima. U slučaju emisije akcija u mogućnosti je da predloži trajne izvore finansiranja koje finansijsku strukturu čine mnogo stabilnijom, a i otpornijom na sve vrste rizika vezanih za promene kamatnih stopa na tržištu što je izuzetno važno u svetlu najnovijeg trenda rastućih kamatnih stopa.

„U segmentu fizičkih lica, naš osnovni cilj je da vam uz minimalno angažovanje vašeg vremena omogućimo ostvarivanja svih koristi koje finansijsko tržište nudi, pre svega u smislu optimalne kombinacije ulaganja u pojedine hartije od vrednosti u cilju ostvarivanja maksimalnih mogućih prinosa na ulaganje uz minimalne rizike, odnosno boljeg i profitabilnijeg korišćenja vaših slobodnih sredstava, bez izlaganja nepotrebnim rizicima. Naši zaposleni će vam pomoći u donošenju odluke o tome kada je najbolje da kupite, odnosno prodate hartije od vrednosti, kako bi uvek iskoristili najbolje od tržišta. Pravovremene i pouzdane informacije, koje su vam uvek na raspolaganju, čine poslovanje na finansijskom tržištu mnogo lakšim, a donošenje „obaveštenih“ odluka vam omogućava ostvarivanje vrhunskih rezultata bez obzira koju stranu transakcije zauzimate. Naš cilj je da nikada ne budete iza tržišta, da nepotrebno za njim zaostajete, čime ćete gotovo sigurno ostvariti gubitke ili ispodprosečne prinose. Naš krajnji cilj je da u poslovanju uvek pobedite tržište, tako da ostvarujete prinose iznad tržišnih i da pri tome ne preuzimate dodatne rizike.”

Zaključak

Poslovno bankarstvo je svuda u svetu jedan od nosilaca promena u odnosima između privrednih subjekata i istovremeno segment koji pokazuje efikasnost sistema. U takvom okruženju, prihvatanje i implementacija novih bankarskih tehnologija, novih proizvoda i usluga u oblasti bankarstva jeste važan segment i preduslov za uspešno poslovanje. Posebno je bitno da bankarski sistem države bude dobro organizovan i da prati tendencije koje vode razvoju i priključenju velikom sistemu organizovanih zemalja.

Rast svake privrede zavisi od rezultata koje ima u spoljnotrgovinskoj razmeni. Sve zemlje moraju da izvoze i uvoze razne robe, od sirovina do gotovih proizvoda. U toku trgovine postoje rizici koji mogu dodatno opteretiti proizvođača, ili prodavca robe i usluga. Osiguranje potraživanja po osnovu izvoza obezbeđuje pokriće u slučaju neplaćanja od strane inostranog kupca za isporučenu robu ili izvršene usluge. Osiguranje potraživanja je sastavni deo procesa finansiranja izvoza, jer potpomaže trgovinu, a sa druge strane trgovina pomaže ekonomskom razvoju jedne zemlje.

Da bi se povećao ili čak zadržao postojeći obim poslovanja, preduzeća su prinuđena da prodaju robu na sve duži rok plaćanja. Izvoznici mogu ponuditi prodaju sa odloženom naplatom sa odloženom naplatom, ako imaju osiguranje tih potraživanja što njima daje sigurnost u poslovanju. Mnogi izvoznici su pretrpeli gubitke zbog neblagovremenog plaćanja ili likvidacije firme kupca.

Razvoj savremenih međunarodnih odnosa, globalizacija i liberalizacija svetske trgovine dovode do potreba za što slobodnijim i bržim protokom robe, kapitala i ljudi.

Izvoz predstavlja jedan od glavnih elemenata ekonomskog razvoja svake države. Sve razvijene zemlje kao i većina zemalja u razvoju i tranziciji podršku nacionalnom izvozu pružaju putem finansiranja i osiguranja izvoznih poslova i investicija u inostranstvu.

Institucionalne i strukturalne promene u zemljama u tranziciji uključile su i uspostavljanje temelje nacionalnih šema za podršku izvozu koju sprovode izvozno-kreditne agencije.

Uspostavljanje nacionalnih programa podrške izvozu kroz mehanizme osiguranja i finansiranja izvoza, investicija u zemljama u tranziciji je globalni projekat koje podržavaju međunarodne univerzalne i regionalne razvojne organizacije, afilijacija Svetske banke - MIGA, vodeće izvozno-kreditne agencije u svetu, Bernska unija i dr.

Sprovodeći program podrške izvozu i investicijama domaćih kompanija u inostranstvu, čime doprinose i dinamiziranju ekonomskog razvoja, nacionalne agencije za izvozne kredite u zemljama u tranziciji su važan element u uspostavljanju stabilnog

institucionalnog okvira, a time i veće sigurnosti u poslovanju domaćih kompanija sa inostranim partnerima.

Zemlja u tranziciji koja je uspostavila nacionalnu šemu podrške izvozu stiče takođe veći kredibilitet kao potencijalno „uređenje“ tržište za strane kompanije-investitore.

Osobenost za većinu izvozno-kreditnih agencija je da svoju osnovnu delatnost usmeravaju na podršku izvozu-investicijama koju realizuje uz podršku države, kao i da su dominantno u državnom vlasništvu (dosta je aktuelno da se vodeće izvozno-kreditne agencije u svetu u određenom segmentu, Bernska unija, i dr. u određenom segmentu privatizuju, kao i da je sve veće učešće privatnih osiguravača na tržištu osiguranja od političkih rizika).

Uporedo sa podržavanjem nacionalnog izvoza i investicija domaćih kompanija u inostranstvu, izvozno-kreditne agencije u zemljama u tranziciji se aktivno uključuju u projekte regionalnog ekonomskog povezivanja što doprinosi većoj ekonomskoj i političkoj stabilnosti, povoljnoj oceni rizika zemlje i otvara mogućnost za zajednički nastup privrednih subjekata regiona na trećim tržištima.

Istorija razvoja finansiranja i osiguranja izvoznih poslova kod nas duga je oko 50 godina. Razvojni put je prošao sve faze i sa JUBMES bankom dostigao svoj vrhunac. Međutim, sa uvođenjem ekonomskih sankcija 90-ih godina ova delatnost u našoj zemlji je prekinuta. Nastavak je usledio nakon promena 2000.godine i osnivanjem Fonda za osiguranje i finansiranje izvoza 2002.godine, a kasnije i osnivanjem Agencije za finansiranje i osiguranje izvoza koja i danas funkcioniše.

Nakon svega izloženog, jasno je uočljiva uloga kredita u privredi jedne zemlje. Kredit omogućuje racionalno i efikasno korišćenje novčanih sredstava, koja su skoncentrisana u bankama. To su novčana sredstva celokupne društvene reprodukcije, jer se celokupno poslovanje naših preduzeća i drugih privrednih organizacija vrši isključivo preko banaka.

U bankama se koncentrišu i značajna sredstva koja su deponovana u vidu uloga na štednju. Time se stvara veliki novčani potencijal, koji može da se usmeri u društveno najopravdanije svrhe i putem kojeg se mogu ostvarivati najrazličitiji privredni poduhvati.

U savremenom robnom prometu, kako u zemlji tako i sa inostranstvom, uvek postoji određeni rizik nemogućnosti naplate potraživanja u ugovorenom roku, na način ugovoren i u celini. Zato su poverioci bili upućeni na proveravanje boniteta dužnika i osiguranje svoga potraživanja. Međutim, sa tržišnim razvojem privrede i zahtevom da se ugovorena potraživanja od kupaca za robu, usluge, kredit, zajam i dr. naplaćuju ažurno, ili pak i pre roka njihove naplate, dovelo je do posebnog oblika delatnosti u vidu otkupa potraživanja, tzv. faktoringa.

Iz ovog rada se moglo zaključiti da vlasnik potraživanja na ovaj način dolazi do likvidnih sredstava i time sebi omogućuje nastavljjanje osnovne funkcije u poslovanju, što dalje navodi na zaključak da faktoring kao poseban oblik finansiranja ima veliku i značajnu ulogu ubrzanja likvidnosti finansijskih sredstava privrednog subjekta.

Imajući u vidu da se najveći deo moderne trgovine odvija na taj način što su prodavci, u cilju povećanja svog učešća na tržištu, primorani da nude kupcima povoljne uslove plaćanja, jasno je da je time faktoring dobio šansu za ekspanzijom.

Ekspanzija nacionalnog izvoza je jedan od ključnih uslova za dinamičniji ekonomski razvoj svake zemlje.

Razvoj međunarodnih ekonomskih odnosa i povećan intenzitet spoljnotrgovinskog poslovanja, donosi sve veću konkurenciju na svetskom tržištu. U današnje vreme, međunarodno trgovinsko kreditiranje predstavlja jedan od najzastupljenijih vidova poslovnog finansiranja privrednih subjekata u ekonomskim odnosima sa inostranstvom. Globalizacija svetskog tržišta donosi sa sobom i sve više nesigurnosti i rizika koji nastaju zbog karakteristika međunarodnog poslovanja.

Glavni cilj globalizacije svetske privrede je povezivanje tržišta i omogućavanje slobodnog kretanja robe, kapitala i ljudi putem smanjivanja i uklanjanja trgovinskih prepreka, ali i uspostavljanje nacionalnih pravila.

Sve zemlje koje u značajnoj meri učestvuju u svetskoj trgovini imaju agencije koje se bave finansiranjem i osiguranjem izvoza i koje predstavljaju značajan instrument spoljnotrgovinske politike.

Kao zemlja koja se nalazi u drugoj fazi tranzicije, Srbiji predstoji brže i celovito finalizovanje restrukturiranja privrede, uz krute reforme i sa strateškim opredeljenjem za unapređenjem izvoza, njegovih potencijala i kapaciteta odnosno ukupnih ekonomsko-finansijskih odnosa sa inostranstvom. Republika Srbija bi trebalo da se što više usmeri ka razvoju strategije finansiranja izvoza i pružanja svih drugih savremenih oblika i načina sprovođenja finansijske podrške izvoza, koja je jedan od osnovnih elemenata realizacije svake uspešno postavljene nacionalno izvozne strategije. U domaćem okruženju, osnovni i neposredni subjekti realizacije razvoja finansiranja izvoza, su pored države, nacionalne, regionalne i druge asocijacije domaćih privrednih društava, specijalizovane institucije, primarno Narodna banka Srbije, nacionalna izvozno-kreditna agencija, osiguravajuća i reosiguravajuća društva, druge finansijske organizacije, kao i poslovne banke ili njihove grupacije. Poslovne banke su u svakom pogledu spremne, opredeljene i osposobljene za pružanje najširih neposrednih i posrednih finansijskih usluga izvozniciima i učesnicima u izvozu.

Zaokruživanjem institucionalnog okvira za pružanje celovite podrške izvoznim poslovima i investicijama u inostranstvu i usvajanjem odgovarajuće regulative, a sve to zbog što bržeg, nacionalnim konsenzusom prihvaćenog procesa pridruživanja i učlanjenja u EU, obezbeđuje se neophodan podsticaj razvoja Nacionalne izvozne strategije, odnosno Strategije finansiranja izvoza kao njenog elementa, koje su u funkciji razvoja zemlje u celini.

Poštovanje principa zdrave konkurentnosti, partnerskih odnosa, interesnog udruživanja i sl. između subjekata-učesnika izvoznih poduhvata doprinosi finalizaciji tranzicionih procesa, kao i razvoju slobodne tržišne privrede.

Od velikog značaja je i dalje podsticanje angažovanja multinacionalnih kompanija. investicionih banaka, grupacija banaka, osiguravača, reosiguravača, multinacionalnih finansijskih organizacija i dr., koji su vodeći svetski lideri iz ove oblasti.

Konkretna uloga i funkcija bankarskih institucija se i pored određenih zajedničkih obeležja bitno razlikuje u različitim društvenim ambijentima i okruženjima, odnosno zavisi od toga da li su u pitanju uslovi privređivanja u zemljama tržišne ekonomije, zemljama u tranziciji ili nerazvijenim zemljama. Studija Svetske banke pokazala je da su zemlje koje su u potpunosti liberalizovale finansijski sektor, u proseku ostvarile dugoročnu stopu rasta koja je veća nego kod ostalih zemalja.

Beograd, Jun 2010.

Literatura:

1. Brzaković T. „Tržište kapitala“, Data status, Beograd 2006.
2. Vasiljev S. „Marketing“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2005.
3. Jeremić Z. „Finansijska tržišta“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2006.
4. Knežević G. „Ekonomsko-finansijska analiza“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2007.
5. Kotler P. „Marketing menadžment“, Data status, Beograd 2006.
6. Lukić R. „Bankarsko računovodstvo“, Ekonomski fakultet Beograd, 2004.
7. Mićović M. „Berzanski poslovi i hartije od vrednosti“, Pravni fakultet Kragujevac, 2003.
8. Unković M. „Međunarodna ekonomija“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2008.
9. Hadžić M. „Bankarstvo“, Univerzitet Singidunum, Beograd 2007.
10. Pečujlić M., Milić V., „Metodologija društvenih nauka“, Beograd 2003.
11. Službeni glasnik republike Srbije, Beograd 2007.
12. Ćirović M. „Finansijska tržišta“, Naučno društvo Srbije, Beograd 2007.
13. Ćirović M. „Bankarstvo“, Naučno društvo Srbije, Beograd 2004.
14. Ćosić B., Jorgić B., Pujić D., „Berza hartija od vrednosti i berzansko poslovanje“, Beograd 2004.
15. Časopis Esspreso, interni časopis Banca Intesa Beograd, 2009/2010.

Linkovi:

1. www.nbs.rs
2. www.belex.co.rs
3. www.fxserbia.net
4. www.poslovnimagazin.biz
5. www.sinteza.net
6. www.broker.co.rs
7. www.investicioni-fondovi.com
8. www.bancaintesabeograd.com
9. www.siepa.gov.rs
10. www.smeca.rs
11. www.aofi.rs

Beograd, Jun 2010.