

Интервју: Бранко Вилотијевић, директор Одељења за кредите и гаранције Агенције за осигурање и финансирање извоза

# Заједно до послова у Русији – једна добра извозна прича

Основана пре три године са циљем да подржи извозне програме домаћих предузећа и да тако допринесе бржем привредном развоју, Агенција за осигурање и финансирање извоза Републике Србије (АОФИ) за 2008. годину поставила је стратешки циљ – амбициознији наступ на тржишту Руске Федерације. Јер, у Русији производи из Србије имају добар имиџ и прихваћени су боље него на осталим страним тржиштима, што представља добру извозну шансу домаће привреде. Свој стратешки циљ Агенција за осигурање и финансирање извоза конкретизује кроз низ пројеката, од којих је први у низу финансијска подршка за извоз хидрауличне опреме за Комплекс заштитних објеката Санкт Петербурга од поплава. Посао је уговорило предузеће ППТ инжењеринг АД из Београда са предузећем Трест хидромонтаж из Москве, укупне вредности од 4,37 милиона евра. У питању је наставак сарадње пословних партнера из Србије и Руске Федерације на истом пројекту на коме су и у прошлој години учествовали у изградњи постројења за пропуштање бродова који је вредео 2,5 милиона евра. Реч је о пројекту од великог значаја за Русију, а који се гради већ готово 30 година и који се састоји од преко 25 километара брана за заштиту Санкт Петербурга од поплава. Пројекат се од 2002. године финансира од стране Европске банке за обнову и развој и буџета Руске Федерације и само од тада је у њега уложено око 650 милиона евра. О томе како је предузеће из Србије добило овај посао у оштрој конкуренцији реномираних фирми из западне Европе, и коју је улогу АОФИ одиграо у читавом послу, са знајемо од Бранка Вилотијевића, директора Одељења за кредите и гаранције Агенције за осигурање и финансирање извоза.

– Предузеће ППТ инжењеринг је добило посао у Русији захваљујући својим референцама стеченим последњих пет година кроз сарадњу са руским пред-



Лука Савовић и Бранко Вилотијевић

узећима на изградњи хидроенергетских и водоприједних објеката у Русији, Таџикистану, Узбекистану, Вијетнаму и Грчкој. У Русији је скоро немогуће продати нешто преко наших спољнотрговинских фирми због чињенице да руска предузећа траже посредовање руских трговаца, или купују директно од произвођача, па је прва претпоставка за успех на овом тржишту промена система рада који је важио у време робних листа, и у време када смо имали суфицит у трговини са Русијом. Наша Агенција је при том имала веома важну улогу. Наиме, АОФИ као специјализована финансијска институција која има основни задатак да кроз различите програме осигурања и финансирања извозних послова допринесе повећању конкурентности домаће привреде на светском тржишту, била је од самог почетка укључена у преговоре о овом извозном послу. Како предузеће ППТ инжењеринг није било у могућности да овај посао, који је највећи за предузеће још од осамдесетих година прошлог века, финансира сопственим средствима, а при том пословне банке нису имале превише слуха за финансирање извоза предузећа које је још увек у процесу приватизације, директор ППТ инжењеринга господин Лука Савовић се обратио АОФИ са захтевом за помоћ у поступку уговарања посла у Русији и за финансијску подршку у реализацији овог посла.

Зар се вама није чинило да ће то бити ризична подршка, с обзиром на то да приватизација тек чека ово предузеће из Трстеника?

– Ниједног тренутка нисмо посумњали у оправданост финансијске подршке. АОФИ је био уверен у знање и способност ППТ инжењеринга који поседује изузетан стручни тим са два магистра машинског усмерења, 12 машинских инжењера и два инжењера електротехнике. Знали смо да они могу да реализују овако значајне пројекте извоза капиталних добара на веома захтевна али захвална тржишта каква је тржиште Русије данас. Имајући у виду могућности које ће у овој области пружати руско тржиште у наредном периоду, са своје стране потру-

## АГЕНЦИЈА ПОДСТИЧЕ ИЗВОЗ

Са кредитним потенцијалом који је достигао 50 милиона евра у 2008. години, АОФИ је до сада, под веома повољним условима, одобрио преко 400 краткорочних кредита укупне вредности од 135 милиона евра и на тај начин помогао у реализацији извозних уговора у вредности од 400 милиона евра. Само у 2008. години АОФИ је одобрио 105 кредита укупне вредности од 31 милион евра. Истовремено, Агенција је, у циљу повећања ликвидности и конкурентности српских извозника, откупила потраживања за фактурисану и испоручену робу у вредности од 17 милиона евра од 55 купаца из 18 земаља и осигурала 7,3 милиона евра српског извоза.

дили смо се да наше предузеће буде финансирано под истим условима као и његова међународна конкуренција и да буде у могућности да финансира извоз опреме уз флексибилне услове који не подразумевају авансна плаћања, што је значајно допринело да наше предузеће добије овај посао.

Какве су тенденције развоја руског тржишта и какве су шансе домаћих извозника да повећају своје учешће на том подручју?

- Наше информације о тржишту Русије, а које смо стекли у финансирању извоза робе и услуга у Русију, кроз финансирање извоза лекова „Хемофарма“, посуђа „Металца“ из Горњег Милановца, конзервираног грашка „ПИК Бечеј“, сокова и смрзнутог воћа александровачке „Вина Жупе“, биле су да је тржиште велико и да се тражња на том тржишту повећава из године у годину за 10 до 15 одсто због раста куповне моћи. То је тржиште коме сваке године увоз расте за 20 до 30 милијарди евра и које се драматично мења из дана у дан. Русија се од 1998. године и економског слома високомодернизовала, прихватила тржишну економију и постала зрело капиталистичко друштво. Да би се данас озбиљно учествовало на тржишту Русије, мора се радити и инвестирати дугорочно, кадровски и финансијски, јер је руско тржиште потпуно уређено, а закони су такви да морате задовољити све процедуре како бисте се квалификовали за добављача на овом тржишту. Данас Руси кроз анегдоту кажу да робу и не морате имати, али папире морате, јер то што сте лепа и паметна, у Русији никога не занима. Морате руској администрацији показати на њиховим формуларима да вас они прихватају да сте такви, па тек онда ће вам рећи да сте лепа и паметна, што захтева од наших предузећа другачији маркетиншки наступ на овом тржишту. Млади пословни људи из Русије и не знају за Србију осим по томе да смо били бомбардовани и да је „тамо све срушено“.

Због чега је за Агенцију и за Србију било важно да ППТ инжењеринг добије поменути посао у Русији?

- Значај овог посла превазилази интересе самог предузећа и добија националне размере, јер је за целу српску привреду веома важно да послове остварују на тржишту Русије, која је уз Немачку први спољнотрговински партнер Србије са годишњом разменом у 2007. години од преко три милијарде долара, темпом раста од готово 50 посто и са дефицитом на нашој страни од 2,17 милијарде долара, највише захваљујући увозу нафте и гаса чија цена на светској берзи ових дана добија рекордне вредности. ППТ инжењеринг АД нема конкуренцију у делатности на домаћем тржишту али је због малог броја инвестиционих активности у Србији у домену хидроградње принуђено да наступа и на другим тржиштима, како би се обезбедила упосленост. Ситуација са кадровима и производњом у области хидраулике у Русији иде напред предузећу, јер се у некадашњем СССР-у овим пословима бавило једно предузеће у Украјини које данас има другачију оријентацију, а када се узме у обзир чињеница да Стратегија развоја хидроенергетских објеката до 2030. године донета од Владе Русије предвиђа да ће до 2030. године у Русији бити изграђено још 85 хидроелектрана како би се удвостручила тренутна производња електричне енергије из хидропотенцијала, а Русија располаже са девет посто светског хидропотенцијала, највећим у свету после Кине, значај закључ-

## ПРЕПОРУКЕ ЗА РУСКО ТРЖИШТЕ

У досадашњој историји, ППТ инжењеринг је пројектовао, конструисао, произвео и пустио у рад преко 2.500 посебних машина, постројења, објеката, система или инсталација за механизацију и аутоматизацију у свим привредним областима. Најзначајнији послови од 2000. године били су испорука хидрауличних система за водозахват Агиос Димитрос и Евинос Морнос у Грчкој, који служи за водоснабдевање Атине, хидроелектрана Се Сан 3 у Вијетнаму, водозахват Јумогузинк у Русији, бродску преводницу Качетовск на Дону у Русији, хидроелектрану Сајано Шушенск у Русији, хидроелектрану Резаксајско у Узбекистану, хидроелектрану Санкт Туда у Таџикистану, постројења за пропуштање бродова у оквиру комплекса заштитних постројења од поплава Санкт Петербурга... Наведени и многи други послови које је ППТ инжењеринг до сада урадио, најбоља су препорука за будуће послове у Русији и широм Европе и света.

ченог уговора добија још већу тежину. На овај начин предузеће ППТ инжењеринг ће себи и својим кооперантима из Србије који припадају сектору МСП предузећа, обезбедити трајно присуство на тржишту које расте изузетном брзином.

Да ли су руски партнери упознати са могућностима ППТ инжењеринга и домаћих предузећа која су ангажована у пројекту заштите Санкт Петербурга од поплаве?

- Заменик директора Трест хидромонтажа господин Мајоров и генерални директор Комплекса заштитних објеката Санкт Петербурга од поплава господин Злобин, који је крајњи корисник опреме коју ППТ инжењеринг испоручује и уграђује, почетком јула су посетили производне капацитете српских предузећа која су ангажована на целом пројекту и на чијим машинама се тренутно израђује 128 хидрауличних блокова и исто толико давача хода у циљу комплетирања прве испоруке делова опреме која ће бити реализована крајем августа и која ће бити осигурана код АОФИ. Том приликом гости из Русије су посетили и просторије АОФИ где су захваћени на омогућавању овог извозног посла и професионализму који је АОФИ исказала приликом оцене целог пројекта. ■



Санкт Петербург: објекат С 2 пропусница бродова