



Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a.d. osnovana je 2005. godine na osnovu Zakona o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije. Kako u intervjuu za EuMarket kaže Milanko Bogosavljević, direktor AOFI, zbog visokog rasta poslovnih aktivnosti i velike zainteresovanosti izvoznika za korišćenje usluga koje pruža ta agencija, tokom 2006. godine dobijena su sredstva iz Nacionalnog investicionog plana u iznosu od 753 miliona dinara za sprovođenje programa kreditiranja izvoznika koji izvoze manje od milion evra na godišnjem nivou, kao i za otpočnjanje poslova faktoringa. Tokom 2007. godine AOFI je dobila na korišćenje – iz sredstava budžeta za 2007. godinu – dodatnih 522 miliona dinara za rast svojih aktivnosti, te je ukupan iznos sredstava koje je država opredelila za pomoć izvozu trenutno 40 miliona evra.

Kojim projektima će AOFI posvetiti najviše pažnje tokom ove godine?

Kao agencija koja je fokusirana na izvoz i koja svojim proizvodima pruža podršku za dvanaest odsto ukupnog izvoza Republike Srbije, AOFI je pod velikim pritiskom, a realno je očekivati da potražnja za našim uslugama bude još veća, jer su proizvodi koje mi plasiramo povoljniji od onih koji se mogu pronaći na tržištu. Treba imati u vidu i kretanja u svetu, kao i pitanje likvidnosti domaćih preduzeća. Ove godine fokusiraćemo se na nove proizvode kao što je osiguranje investicija za račun države – predlog je u konačnoj fazi pripreme; početak kreditiranja ino-kupca i, na kraju, otvaranje investicionog kreditiranja za srpske izvoznike na srednji i dugi rok. Ne treba zaboraviti da nas čeka pripajanje SMECA AOFI-ju, kao jedan razuman čin.

Otporni na monopoliste

Ne verujem da bi bilo ko kad dođe na vlast bio spreman da eliminiše tako dobar projekat jedne mlade institucije kao što je AOFI, koja iza sebe već ima respektabilne rezultate

Pišu: Snežana Čongradin i Matja Stojanović

U funkciji firme

Kako opisati rezultate rada Agencije?

– Ponosni smo na to da je ukupno poslovanje Agencije, koju čini samo 16 ljudi sa prosekom starosti od trideset i dve godine, za poslednje dve godine iznosilo oko 170 miliona evra, iako je osnivački kapital bio svega oko 25 miliona. Takođe, uspeli smo da ostvarimo naplatu od sto odsto, a da naše učešće u ukupnom izvozu Srbije bude negde oko dvanaest odsto. Postali smo član Praškog kluba, Bernske unije, asocijacije FCI – Factors Chain International i BACEE – Asocijacije finansijskih institucija i banaka centralne i jugoistočne Evrope. Dakle, uspeli smo brzo da afirmišemo jednu mladu instituciju i da ostvarimo nebirokratski pristup u poslovanju, da naš rad stavimo u funkciju srpskog izvoza. Od top 300 izvoznika, već 160 koristi naše usluge. Za dve godine smo uspeli plasirati skoro 104 miliona evra kratkoročnih kredita, podržali smo izvoz težak preko 415 miliona evra, pri čemu je 98 procenata kredita vraćeno na vreme, a samo dva odsto je u dcnji. Dobar deo srpskih izvoznika na taj način pokazuju državi da su zadovoljni projektom AOFI.

Koliko je realna strategija Vlade za povećanje izvoza od 2008. do 2011. godine?

– Strategija Vlade podiže samopouzdanje, što je dobro za jedan privredni ambijent koji još od osamdesetih ima tih problema i u tom pogledu je strategija dobra. Međutim, sa druge strane, taj plan je toliko realan ukoliko se obezbedi politička stabilnost nakon izbora i u kojoj meri se ostvari konsenzus između glavnih političkih činilaca u zemlji u vezi sa ubrzanim pripajanjem EU. Ukoliko se ove pretpostavke ne bi ostvarile, ni Strategija ne bi imala velike šanse za uspeh.

Koje su glavne teškoće koje AOFI ima u praksi, i da li monopolisti i takozvani lobiji utiču na ostvarenje ciljeva?

– Nedostatak sredstava se javlja kao jedan od glavnih problema u radu. Kapital kojim raspolaže AOFI su ipak skromna sredstva. Posle dve i po godine rada možemo reći da smo uspeli na polju promocije i afirmacije ove mlade institucije, doslednosti u primeni pravila i jednom nebirokratskom pristupu. Mi reagujemo na zahteve i aplikacije u veoma kratkom roku, ali se deo privrednih subjekata tokom perioda sankcija

Milanko Bogosavljević

odvikao od urednog vođenja dokumentacije i poštovanja pravila i procedura. Aktivnosti takozvanih lobija i monopolista ne mogu da utiču na naš rad. Kod nas se pojavljuju oni koji izvoze, pa to za nas ne može biti otežavajuća okolnost.

Koji su faktori odlučujući pri izboru izvoznika kojima će se pružati podrška i da li Agencija postavlja zahteve izvoznicima u pogledu kvaliteta?

– Što se tiče kvaliteta proizvoda, treba imati na umu da mi pružamo podršku uglavnom privrednicima koji već imaju dugogodišnje ugovore, koji su prisutni na svetskom tržištu, i čiji proizvodi su se već kvalifikovali u pogledu standarda, pa takvih problema uglavnom nemamo. To bi mogao pre da bude slučaj kod početnika, tzv. start-up kompanija i malih firmi. Mi uglavnom poslujeemo sa firmama koje imaju ugovor sa ino-partnerom, zdrav izvozni projekat, dobar bonitet i pozitivan bilans.

Okruženje

Institucije koje se bave istovetnim poslovima u zemljama zapadnog Balkana su osnovane u periodu od 1992. do 1998. godine sa različitim osnivačkim kapitalom. Slovenska izvozna družba – SID u Sloveniji je osnovana sa osnivačkim kapitalom od 104,4 miliona evra, dok Hrvatska banka za obnovu i razvoj – HBOR u Hrvatskoj, nakon više dokapitalizacija od strane države, raspolaže sa 953 miliona sopstvenog kapitala. Po veličini i obimu poslovanja manje od AOFI su izvozne kreditne agencije u BiH i Makedoniji. Osnivački kapital IGA BiH je 26 miliona evra i obezbeđen je iz IDA kredita odobrenog BiH, dok je osnivački kapital Makedonske banke za podršku razvoju – MBDP najmanji u odnosu na posmatrane zemlje u iznosu od 15 miliona evra.

Osamdeset odsto ukupnog izvoza čine takvi subjekti. Što se tiče malih izvoznika, čiji plasman na strana tržišta ne prelazi 300.000 evra, oni se uglavnom oslanjaju na poslovne banke i druge finansijske institucije.

Kojim oblastima su ovdlašnji izvoznici najviše naklonjeni i kako se vaša pomoć odražava na njihovo buduće poslovanje?

– Pratimo sve branše, odnosno sve grane i oblasti izvoza – prehrambenu, preradivačku, metalsku industriju, sve do toga da smo u ciklusima od aprila do oktobra zatrpali zahtevima izvoznika voća, ratarskih kultura, šećera. U smislu zastupljenosti različitih vlasnika kapitala nemamo nikakvih posebnih ograničenja. Pratimo privatne firme, akcionarska društva i zdrava društvena preduzeća. Direktno strane investicije su glavni faktor razvoja Srbije, jer pored ostalih teškoća, naš osnovni problem je nedostatak kapitala. Treba imati na

umu da sredstva koja mi plasiramo privrednim subjektima mogu da budu relativno mala za velike firme sa stranim kapitalom koje kod nas posluju. Pored toga, dobar deo domaćih izvoznika koji imaju uredene bilanse može da dođe do sredstava za poslovanje putem kreditnih aranžmana – cross border kredite van zemlje, no mi smo orijentisani pretežno na domaće firme koje nemaju takve mogućnosti, a naša sredstva im puno znače. Ipak, obraćaju nam se i veliki izvoznici, pa i oni koji u svom sastavu imaju i strani kapital.