

DINAMIKA RAZVOJA MEĐUNARODNE REGULATIVE U OBLASTI OSIGURANJA I FINANSIRANJA IZVOZA UZ PODRŠKU DRŽAVE: OECD KONSENZUS

REZIME: U svrhu finansiranja i osiguranja međunarodne trgovine, kao jedan od glavnih postulata razvoja privrede, specijalizovane državne finansijske institucije su osnovane još 1934. godine sa misijom da pruže odgovarajuću podršku izvozu i time doprinesu njegovoj ekspanziji. Izvozni krediti koje obezbeđuju agencije za osiguranje i finansiranje izvoza mogu biti u obliku direktnog kreditiranja izvoza sa rokom otplate od 2 godina do 10 čak i 15 godina, i indirektno u obliku izdavanja osiguranja ili garancije, koju agencija izdaje najčešće u ime i za račun Države, u cilju podrške komercijalnog kredita. Sama praksa osiguranja i finansiranja izvoza u svetu je oblikovana od strane razvijenih zemalja članica OECD-a Sporazumom o smernicama za osiguranje i finansiranje izvoza sa zvaničnom državnom podrškom koji je nastao u cilju sprečavanja "rata državnih izvoznih subvencija". Ovaj članak će istražiti na koji način jedan neformalni džentlmenski sporazum poznat kao OECD Konsenzus uređuje oblast globalne trgovine, osiguranja i finansiranja izvoza. Ono što ga čini izuzetnim je činjenica da ovaj multidimenzional sporazum spada u kategoriju "mekih zakona". Ovaj članak ima za cilj da prikaže evoluciju sporazuma od skromnog kartela kreditora do snažne i moćne sile za unapređenje međunarodne i domaće ekonomske politike.

Ključne reči: agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, državna podrška izvozu, sporazum o smernicama za osiguranje i finansiranje izvoza sa zvaničnom državnom podrškom, državne subvencije, OECD Konsenzus, transparentnost

UVOD

Pojava međunarodnog tržišta kapitala je usko povezana sa razvojem globalne trgovine. Globalno geografsko odvajanje procesa naplate od procesa proizvodnje podstiče tražnju za osiguranjem izvoznih kredita. Ovi instrumenti treba

* Vojvođanska Banka a.d. Novi Sad, direktor fin. institucija

da premoste vreme između nastalih troškova proizvodnje i naplate izvoza umanjujući rizike povezane sa međunarodnom trgovinom kao što su zakašnjenje u transportu, fluktuacije deviznog kursa, neslaganja po pitanju primene ugovora, ili nepoznanica koje se tiču strukture i stabilnosti političko-ekonomskog i finansijskog sistema.¹ Kompanije koje žele da izvoze na nova tržišta će biti suočene sa novim zahtevima i rizicima koje nemaju na domaćem tržištu. Njihovi kupci takođe će zahtevati zaštitu njihovih interesa i investicija. Većina transakcija koje uključuju inostrane trgovinske aranžmane je kombinacija širokog dijapazona usluga koja klijenta štiti od rizika, obezbeđujući odgovarajući učinak u vidu pravovremene isporuke, ispunjenja finansijskih obligacija, izvršavanja plaćanja, savetovanja i aražiranja celokupne transakcije finansiranja trgovine u kojoj može biti uključeno i do šest učesnika (uvoznik, izvoznik, proizvođač, obe poslovne banke i agencija za finansiranje i osiguravanje izvoza).

U nastojanju da poveća konkurentnost svoje privrede, većina zemalja na državnom nivou, osniva nacionalne institucije za osiguranje i finansiranje izvoza i time obezbeđuje podršku svojim izvoznicima. Izvoznici nastoje da obezbede zvaničnu podršku za izvoz uz pomoć agencije za finansiranje i osiguranje izvoza koja ima tehničku sposobnost za poslovanje na rizičnim tržištima i spremna da se angažuje na konkretnom izvoznom poslu. "Mnoge zemlje kao primarni cilj svoje ekonomske politike ističu rast izvoza. Na taj način se obezbeđuje siguran devizni priliv, čime se jača makroekonomska stabilnost, povećanje proizvodnje i zaposlenosti i omogućava uredno servisiranje duga. Kreatori ekonomskih politika razvijaju čitav sistem mera koje kao svoj osnovni cilj imaju povećanje izvoza. U sklopu tog sistema značajno mesto zauzimaju izvozna kreditne agencije (eng. Export Credit Agencies – ECA). Odmah treba naglasiti da se pod terminom izvozna kreditne agencije ne podrazumevaju samo one agencije koje se bave isključivo kreditiranjem, već i one u skladu sa međunarodnom terminologijom, bave i drugim vidovima finansijske podrške izvoznim poslovima, kao što su osiguranje, izdavanje garancija, faktoring itd."²

Nastanak i uloga agencija za osiguranje i finansiranje izvoza

Prve agencije za osiguranje i finansiranje izvoza su osnovane još 1920. godine. Većina agencija za osiguranje i finansiranje izvoza u industrijalizovanim zemljama su nastale nakon Drugog svetskog rata. U najveće agencije ovog tipa spadaju Export Credits Guarantee Department (ECGD) u Velikoj Britaniji, Export-Import Bank u SAD, Euler Hermes u Nemačkoj, Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (COFACE) u Francuskoj, Sezione Speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione (SACE) u Italiji, i Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) u Japanu. Većina agencija za osigura-

¹ Baltenspergera, E., Herger N. (2007) Exporting against Risk? Theory and Evidence from Public Export Insurance Schemes in OECD Countries, str. 1.

² Ilić, A., (2008) Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu, str. 3.

nje i finansiranje izvoza su članovi najvećih međunarodnih strukovnih udruženja kao što su Bernska unija ("Berne Union") i Udruženje osiguravača izvoznih kredita i jemstva ("The International Credit Insurance & Surety Association"). Njihova tradicionalna uloga je da podržavaju i pospešuju izvoz i strane investicije, pokrivajući rizike vezane za međunarodnu trgovinu i strane investicije, i u nekim slučajevima obezbeđujući direktno finansiranje uvoznicima ili njihovim bankama. Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza su visoko specijalizovane banke, osiguravajuće kompanije, finansijske kompanije, ili pak državne institucije koje obezbeđuju direktno finansiranje, refinansiranje, izdaju garancije, pružaju osiguranje i tehničku pomoć, kako bi podržale izvoznike i pokrile komercijalni i politički rizik koji je povezan sa izvozom, uz podršku i odobrenje vlade koja je posvećena unapređenju izvoza matične države. Većina aktivnosti agencija za osiguranje i finansiranje izvoza spada u kategoriju odobravanja kredita na rok duži od 2 godine sa tržišnim stopama koje su najčešće rezervisane za najbolje klijente poslovnih banaka. Nudi se osiguranje komercijalnih rizika koji su vezani za samog kupca i njegovu sposobnost da ispunji finansijske obaveze prema isporučiocu robe iz zemlje, dok je osiguranje nekomercijalnih rizika najčešće političke prirode, i obuhvata i rizike vezane za katastrofalne nepogode i druge okolnosti kao što su rizici rata, građanski nemiri ili revolucija, rizici ograničenja transfera novca, rizik ograničenja u izvozu ili uvozu, rizik neplaćanja javnih preduzeća, ili rizik otkaza ugovora i drugo.³

Proizvode i usluge Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza možemo grupisati u tri kategorije:

- a) kreditiranje
- b) bankarske garancije
- c) osiguranje izvoza.

Prema autoru Stivensu (Stephens) ne postoji jedan ili savršen model agencija za osiguranje i finansiranje izvoza, niti sve agencije imaju isti status ili veze sa vladom.⁴ Nije moguće bukvalno premestiti model iz jedne zemlje u drugu zemlju. Treba imati na umu postulat da se osnivanje agencije za osiguranje i finansiranje izvoza mora uvek posmatrati u specifičnom kontekstu predmetne zemlje. Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza iz OECD zemalja, kao i zemalja koje ne pripadaju OECD, mogu se kategorizovati na više načina, uzimajući u obzir glavne organizacione karakteristike, iako je važno napomenuti da se javljaju i razlike između agencija koje spadaju pod istu kategoriju. Prema autoru Smolridžu (Smallridge) većina institucija se može svrstati u pet širih kategorija.⁵ Kao zaključak nameće se činjenica da modeli i misije agencija za osiguranje i fi-

³ Zakon o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza, Službeni glasnik Republike Srbije br. 61/2005 od 15. 07. 2005, str. 2.

⁴ Stephens, M., (1999) The Changing Role of Export Credit Agencies, str.13.

⁵ Smallridge, D., (2006) The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion, str.10.

nansiranje izvoza odražavaju jedinstvene nacionalne okolnosti i istorijat zemlje. Najčešće se nalaze u vlasništvu same države ili je njihova vlasnička struktura mešovita, ali postoje i agencije koje su u privatnom vlasništvu.

Tabela 1. Kategorizacija modela agencija za osiguranje i finansiranje izvoza

Model	Opis	Zemlje
1) Privatna kompanija koja deluje kao agent	– Vlada ima ekskluzivan ugovor sa privatnom kompanijom koja izdaje polise kao vladin agent.	Francuska Holandija Nemačka
2) Vladino odeljenje	– Posebno odeljenje Vlade koje posluje pod nadzorom državnog organa (Ministarstva, Sekretarijata, itd).	Velika Britanija Švajcarska
3) Agencija u vlasništvu države	– Nezavisna institucija koja je u vlasništvu Države.	Kanada, SAD Turska, Japan
4) Dve institucije	– Dve odvojene institucije koje obezbeđuju podršku izvoznom kreditu, jedna koja osigurava kredit, a druga obezbeđuje finansiranje	Češka Italija, Nemačka
5) Virtualna agencija	– Vlada je samo uključena u preuzimanje rizika i odlučivanje o prihvatu transakcija. Ne postoji ekspertiza niti stvarna institucija.	Novi Zeland

Kada se uzme u obzir situacija u našoj zemlji, prema autoru Gazivoda uloga agencija za finansiranje i osiguranje izvoznih poslova u Srbiji bi se mogla podeliti u tri etape: početni koraci, zlatno doba i novi početak.⁶ Po okončanju Drugog svetskog rata 1945. nove vlasti u Jugoslaviji osnovale su Državni zavod za osiguranje i reosiguranje. Državni osiguravač je 1947. godine promenio je ime u Državni osiguravajući zavod – DOZ. Početni koraci osiguranja izvoznih kredita vezani su za osnivanje Državnog osiguravajućeg zavoda 1957. godine, i deset godina kasnije osnivanje Fonda za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova. Zlatno doba se vezuje za period zlatnog doba izvoza od 1979. godine sve do 1992. godine i uvođenja sankcija SR Jugoslaviji u kojem je Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju a.d. Beograd, osnovana 26. juna 1979. godine kao pravni sledbenik Fonda za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova, imala najznačajniju ulogu. JUBMES banka je kao specijalizovana finansijska institucija putem kreditiranja i refinansiranja izvoza, kao i osiguranja izvoza od nekomercijalnih rizika, bila ovlašćena da podržava srednjoročne i dugoročne izvozne poslove, dugoročnu proizvodnju, investicionu i finansijsku saradnju doma-

⁶ Gazivoda, J., (2004) Osiguranje izvoznih kredita, strana 34-35.

ćih preduzeća sa stranim partnerima. Prema podacima koji se nalaze na sajtu JUBMES Banke navodi se da je u periodu od 1979. do 1997. godine, uz kreditnu podršku Jugoslovenske banke za međunarodnu ekonomsku saradnju a.d. Beograd, ostvaren izvoz na kredit u iznosu od 6,9 milijardi dolara, od čega je refinansiranje i kreditiranje Banke iznosilo 3,6 milijardi dolara ili 53,6% od vrednosti izvoza na kredit.

Novi početak izvozne aktivnosti obeležava Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova (Serbia and Montenegro Export Credit Agency – SMECA). Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova osnovan je posebnim Zakonom 2002. godine u okviru realizacije projekta Svetske banke. Zakon o Fondu za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova propisuje da je on osnovan kao pravno lice specijalizovano za osiguranje od nekomercijalnih i komercijalnih rizika u spoljnotrgovinskom poslovanju, i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova radi podsticanja i unapređenja izvoza i razvoja drugih ekonomskih odnosa sa inostranstvom. Fond je nastao u vreme postojanja zajednice Republike Srbije i Crne Gore. Učešće u Fondu imaju i Republika Srbija sa 91,7%, i Crna Gora sa 8,3%. Inicijalna sredstva za nastanak Fonda rezultat su kredita Svetske banke i donacije italijanske vlade. Potom je Zakonom o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije 2007. godine, usledilo osnivanje Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a.d (AOFI) kao zatvorenog akcionarskog društva koje posluje uz garanciju države. U segmentu osiguranja Republika Srbija odgovara za obaveze Agencije (AOFI) po osnovu osiguranja izvoza od nekomercijalnih rizika do iznosa koji se utvrđuje zakonom kojim se uređuje godišnji budžet Republike. Agencija kao državna institucija je usmerena da podrži poslove kratkoročnog, srednjeročnog, i dugoročnog finansiranja izvoznika i osiguranja potraživanja po osnovu izvoza, protiv komercijalnih i političkih rizika koji ne mogu biti pokriveni na međunarodnom tržištu osiguranja (*non marketable risks*) uz garanciju države. Država još uvek analizira opciju udruživanja obe agencije u jedan entitet u cilju maksimizacije resursa.⁷ Vlada je u razmatranju dokapitalizacije Agencije, a zatim i njenog spajanja sa Fondom za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova, kako bi omogućila izvoznicima veći iznos sredstava za finansiranje izvoza, kao i čvršće garancije izvoznim poslovima.

Regulativa u oblasti delovanja agencija za osiguranje i finansiranje izvoza: OECD konsenzus

Državna podrška izvozu je deo opšte ekonomske politike same države. Njen zadatak je da u okviru sistema podrške izvoza pospeši ubrzanje i multifi-

⁷ World Bank (2008) Implementation completion and results report on a credit in the amount of SDR 9.1 million and on an Italian grant in the amount of US\$8,920,714 to the Federal Republic of Yugoslavia for an export finance facilitation project, Report No: ICR0000597, pp. 22.

kovanje pozitivnih efekata koje ostvare nacionalna preduzeća na stranim tržištima. U cilju sprečavanja nelojalne konkurencije kod kredita koji uživaju državnu podršku i stvaranja temelja podrške međunarodnoj trgovini gde se konkurencija bazira na kvalitetu proizvoda ili/i usluge i njihovoj ceni, agencije za osiguranje i finansiranje izvoza koje uživaju podršku vlade, kod osiguravanja i finansiranja izvoznih kredita, se pridržavaju opštih međunarodnih pravila OECD Konsenzusa, pravila Bernske unije, Svetske trgovinske organizacije, i Evropske komisije.

Istorija OECD konsenzusa

Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) je međuvladina organizacija, ekspertska organizacija, jedna od vodećih *think tank* institucija, kao i agencija za nadzor u čiji mandat spada unapredjenje i promocija ekonomske saradnje između svojih članova. Pored Bernske unije, druge značajne međunarodne platforme u oblasti međunarodne trgovine, služi za sastanke, razmenu informacija i pregovore. OECD Trgovinski Direktorat organizuje polugodišnje sastanke Grupe za finansiranje i osiguranje izvoza ("Export Credit Group") gde se iznose tehnička i finansijska pitanja u vezi sa radom agencija za osiguranje i finansiranje izvoza. Druga grupa pod nazivom učesnici Sporazuma ("Participants to the Agreement") se sastaje jednom godišnje i uglavnom razmatra velike projekte i politička pitanja. Odluke usvojene od ova dva tela su od krucijalne važnosti za analizu i rad agencija za osiguranje i finansiranje izvoza pošto agencije zemalja OECD pokrivaju najveći broj ovakvih transakcija u svetu.⁸

Osiguranje izvoznih kredita potiče iz perioda posle Prvog svetskog rata. Cilj Vlada je bio da uspostave programe osiguranja izvoznih kredita kako bi oživele trgovinu i ekonomiju posle ratnih razaranja. Evropa nije mogla da pokrene razvoj bez osnovnih sirovina, i fabrike nisu mogle biti pokrenute bez odgovarajućih postrojenja i opreme. Prvi programi osiguranja izvoznih kredita su pokrenuti 1919. godine u Velikoj Britaniji osnivanjem vladinog odeljenja ECGD ("Export Credit Guarantee Department") i potom osnivanjem ONDD kancelarije ("Office National du Ducroire") 1921. godine u Belgiji. Međunarodno udruženje osiguravača izvoznih kredita i stranih investicija, danas Bernska unija ("Berne Union") je osnovana nakon Velike depresije 1934. godine. Nakon Drugog svetskog rata, Vlade najrazvijenijih zemalja članova Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (u daljem tekstu OECD) su 1976. godine dobrovoljno počele da rade na usaglašavanju svojih izvoznih politika.⁹

Sporazum o smernicama za osiguranje i finansiranje izvoza ili OECD Konsenzus ("Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits")

⁸ The Center for International Environmental Law (2003) Export Credit Agencies and The World Trade Organization, str. 1-2.

⁹ European Commission DG Competition (2005) The Report on Market Trends of Private Reinsurance in the Field of Export Credit Insurance, str. 10.

je usvojen 1978. godine. Sporazum je nastao kao mehanizam za sprečavanje kreditnog "rata".¹⁰ Ovaj Sporazum je direktno prihvaćen od svih zemalja učesnika i razvijen u okviru OECD. Cilj ovog Sporazuma je bio da se obezbedi institucionalni okvir i zaustavi takmičenje između izvoznika o tome čija vlada daje najbolje uslove za osiguranje i finansiranje izvoza ili najpovoljnije "subvencije". Teži se ka tome da se pospeši takmičenje između izvoznika po osnovu toga čiji izvoznik obezbeđuje najviši kvalitet i najbolju uslugu po najkonkurentnijoj ceni. OECD-a Sporazumom definisano je da je državna podrška izvozu može biti u vidu direktnog kredita/finansiranja, refinansiranja, vezane pomoći, podrške kamatnim stopama (kamatne subvencije), osiguranje kredita i izdavanje garancija.

Najvažnije refome Sporazuma su se odigrale:¹¹

- 1987. godine usvojen Walen paket ("*The Wallén Package*") koji je dobio naziv po predsedavajućem OECD-a Axel Wallénu iz Švedske, gde se usvojila odluka o povećanju nivoa koncesione pomoći pri vezanim (mekim) kreditima na 35%.

- 1991. godine usvojen je Helsinki paket ("*The Helsinki Package*") koji je dobio naziv po glavnom gradu u kojem je imao sedište Biro za izvozne poslove kojim je predsedavao Eero Timonen iz Finske. Ovaj paket mera koji je usvojen u decembru 1991. i stupio na snagu februara 1992. je zabranio finansiranje izvoza na kredit iz vezane ili delimično vezane pomoći za razvoj razvijenijim i bogatijim zemljama. Ovaj paket imao je za cilj da preusmeri ovakav vid pomoći od bogatijih zemalja na siromašnije zemlje, jer po kriterijumima Svetske banke nije im se mogao odobriti kredit na 17 godina, jer su te zemlje bile dobrog boniteta i sposobne da privuku komercijalne kredite. Finansiranje izvoza na kredit iz vezane ili delimično vezane pomoći za razvoj je bilo uslovljeno komercijalnom nesprovodljivošću projekta, tj. u slučajevima kada se nije mogao dobiti komercijalan kredit.

- 1994. godine je doneta odluka o usvajanju Šrerer paketa ("*The Schaerer Package*") nazvanom po predsedavajućem Kurt Šrereru, Švajcarska. Ovaj sporazum zaključen 1994. je generalizovao aplikaciju CIRR sistema za sve zemlje od septembra 1995. godine. On je takođe uveo klasifikaciju maksimalnih perioda otplate, i smanjio kategorizaciju zemalja sa tri kategorije na dve. Paket je takođe uključio i mandat za uvođenje minimalnih premija u 1997. godini i dao zeleno svetlo za prvu preradu nacrtu Sporazuma od 1991. godine. Osnovana je radna grupa za rad na premijama i pripadajućim uslovima.

- U 1997. godini je usvojen Knapen Paket ("*The Knaepen Package*") koji je nazvan po predsedavajućem radne grupe za premije i pripadajuće uslove,

¹⁰ Kotowski, M., (2007) Insuring Canada's Exports: The Case for Reform at Export Development Canada, str. 6.

¹¹ Organization of Economic Cooperation and Development (2008) The Export Credit Arrangement 1978-2008: Achievements and Challenges, str. 8-10.

gospodinu Pjeru Knepen iz Belgije. Knepen paket je postavio vodeće principe i metodologiju za proračun visine premija za osiguranje izvoznih kredita sa podrškom Vlade, bazirajući se na minimalnim reperima po zemljama i proceni suverenog rizika. Sporazum je usvojen od svih članova u junu 1997. godine, posle tri godine tehničkog rada radne grupe za premije, i on je odražavao dva osnovna principa: prvo, da formiranje cene premije treba da bude formirano na principu preuzetih rizika tako da cene premije mogu da pokriju dugoročne operativne troškove i gubitke (u skladu sa STO obavezama) i drugo, cena treba da konvergira, i iz perspektive izvoznika, da odražava razliku kvaliteta proizvoda za osiguranje kredita koji imaju podršku Vlade. On je takođe postavio osnove novog modela za procenu rizika zemlje ("Country risk assessment model-CRAM") i prema tom modelu zemlje su klasifikovane u 8 kategorija (od 0-7).

U 2004. godini zemlje učesnice su razmotile uticaj STO pravila, i modernizovale Sporazum. Sporazum je pojasnio i pojačao prethodne discipline. Tokom godina radilo se na usaglašavanju pravila i transparentnosti regulative u oblasti osiguranja i finansiranja izvoza koje su inkorporirane u Sporazum. U 2008. godini novi tekst Sporazuma je stupio na snagu 1. januara. On je inkorporirao sve prethodne odluke koje su zajednički usvojene od strane zemalja članica, uključujući i novi sektorski sporazum o izvozu aviona.

Osnovni elementi Sporazuma

Sporazum nije formalan pravni akt već neka vrsta "džentlmenskog sporazuma" i nikada nije ratifikovan od strane svih zemalja članica OECD. On uređuje programe osiguranja i finansiranja izvoza sa podrškom Vlade isključivo sa rokovima otplate dužim od 2 godine. Iako nije OECD akt, on je inkorporiran odlukom Saveta u zakon Evropske zajednice, a Evropska komisija zastupa zemlje članice EU u pregovorima. Značajno je naglasiti da ovaj Sporazum takozvani OECD Konsenzus dobija administrativnu podršku OECD Sekreterijata. Zemlje učesnice Sporazuma su Australija, Kanada, Evropska zajednica (Austrija, Belgija, Danska, Finska, Francuska, Nemačka, Grčka, Irska, Italija, Luksemburg, Holandija, Portugalija, Španija, Švedska, i Velika Britanija), Japan, Koreja, Novi Zeland, Norveška, Švajcarska i SAD.

Sporazumom o smernicama za osiguranje i finansiranje izvoza uz podršku Vlade se utvrđuju:

- 1) *minimalne kamatne stope za finansiranje izvoza;*
- 2) *klasifikacija zemlje prema finansijskoj poziciji zemlje dužnika;*
- 3) *maksimalni rokovi kreditiranja i uslovi otplate;*
- 4) *vezane i nevezane pomoći;*
- 5) *visine premije;*
- 6) *pitivanja civilnog društva.*

Postoje i posebni sektorski sporazumi za izvoz brodova i aviona, izgradnju elektrana, satelitskih stanica. Konsenzus posebno definiše uslove finansiranja i

osiguranja kredita (Sektorski sporazumi) kod brodogradnje, nuklearnih elektrana, aviona i delova za avione. Sporazum se ne odnosi na vojnu opremu i poljoprivredne proizvode.

1) Minimalne kamatne stope

Sporazumom OECD-a utvrđena je minimalna komercijalna referentna kamatna stopa CIRR (Commercial Interest Reference Rate) koja se objavljuje periodično (za period od mesec dana, a utvrđuje se u skladu sa kretanjem kamatnih stopa na tržištu državnih obveznica u osnovnim valutama USD, GBP, EUR, itd). Stope CIRR u Sporazumu su ustanovljene prema sledećim principima:

- 1) CIRR predstavljaju komercijalnu kamatnu stopu po kojoj se plasiraju sredstva na domaćem tržištu;
- 2) CIRR treba da odgovaraju stopi za prvoklasne domaće zajmoprimaoce;
- 3) CIRR treba da budu bazirane na trošku finansiranja sa fiksnim kamatnim stopama;
- 4) CIRR ne treba da poremete kompetitivne uslove na tržištu;
- 5) CIRR treba da blisko odgovaraju kamatnoj stopi koja je na raspolaganju za prvoklasne strane zajmoprimaoce.

Odluka o osiguranju ili finansiranju uz podršku Vlade ne treba da poništi ili kompenzuje, odgovarajuću premiju za rizik, koja će se naplaćivati za rizik neizvršavanja obaveza po kreditu. Kada se obezbeđuje finansiranje za kredite sa promenljivom kamatnom stopom, uz podršku Vlade, bankama i drugim finansijskim institucijama nije dozvoljeno da ponude opciju smanjivanja CIRR ili da ponude drugu kamatnu stopu za vreme roka važnosti kredita. Kada se pokriće izdaje od strane Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza samo za kreditni rizik, čisto pokriće ("pure cover"), i banci se daje za pravo da naplati maržu koja joj se čini odgovarajućom za predmetni kredit.

2) Klasifikacija zemlje prema finansijskoj poziciji zemlje dužnika

Knepen paket je 1997. godine postavio osnove novog modela za procenu rizika zemlje ("Country risk assessment model – CRAM") i prema tom modelu zemlje su klasifikovane u 8 kategorija (od 0-7). Određivanjem minimalnog nivoa cene premije se išlo ka tome da agencije za osiguranje i finansiranje izvoza mogu da učestvuju na tržištu i ponude kompetitivne uslove u odnosu na trošak osiguranja kredita za izvoz iz zemalja članica OECD. Kako bi se postigao ovaj tržišni pristup bilo je potrebno razviti standardizovanu proceduru za procenu kreditnog rizika zemalja. Metodologija OECD procenjuje kreditni rizik zemlje ili očekivanja/izvesnost da će zemlja uredno servisirati svoj spoljni dug. Svaka kategorija utvrđuje mogućnost neurednog servisiranja duga po srednjoročnim i dugoročnim kreditima, i minimalnu stopu premije koju naplaćuju izvozne agencije za pokriće suverenog rizika.

Metod za klasifikovanje rizika zemlje ima sledeće komponente:

- merenje kreditnog rizika zemlje, tj. očekivanja/izvesnost da će zemlja uredno servisirati svoj spoljni dug;
- upotrebu ekonometričkog modela koji se bazira na kvantitativnim pokazateljima kao što je finansijska i ekonomska situacija i podaci o redovnom izvršavanju obaveze plaćanja zemlje dužnika;
- korišćenje kvalitativnih elemenata, kao što je politički rizik i manje direktno merljivih finansijskih podataka, koji spadaju van domena ekonometričkog modela;
- kvantitativni i kvalitativni faktori koji su uzimaju u obzir se potom sjedinjuju u cilju dobijanja ukupne ocene rizika, i po tome se zemlja klasifikuje u jednu od kategorija.

Knapen paket navodi pet elemenata koji treba da budu uzeti u razmatranje kada se radi procena kreditnog rizika:

1. opšti moratorijum plaćanja od strane kupca, zajmoprimaoca, Vlade garanta;
2. politički događaji i/ili ekonomske poteškoće koje utiču na transfer sredstava koje se odnose na otplatu kredita;
3. pravne odluke koje mogu biti usvojene od strane zemlje dužnika pod kojim se otplata duga u lokalnoj valuti deklarise kao punosnažna otplata duga bez obzira na rezultate fluktuacije prema važećem kursu, po kojima iznosi otplate nisu dovoljni da bi se pokrio dug na datum transfera sredstava;
4. bilo koja druga mera ili odluka od strane Vlade dužnika koja sprečava otplatu po kreditu;
5. slučajevi više sile tj. rat, eksproprijacija, revolucija, pobune, civilni nemiri, cikloni, poplave, zemljotresi, nuklearne katastrofe.

Klasifikacija zemalja se određuje periodično i na bazi rezultata "CRAM" modela za procenu rizika zemlje, podataka Svetske banke o finansijsko ekonomskoj situaciji klasifikovane zemlje, i indikatora iskustva Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza u otplati sredstava po kreditu, i potom se dalje analizira nekvantifikovanom procenom rizika od strane stručnjaka za rizik zemlje koji sagledavaju politički situaciju i druge faktore koji nisu uključeni u "CRAM" podatke. Zemlje su klasifikovane u osam kategorija, gde zemlje sa najvišim stepenom političkog rizika su svrstane u 7. kategoriju, a sa najmanjim u 1. kategoriju. U principu, ako nema posebnih dešavanja u zemlji, svaka zemlja se klasifikuje jednom godišnje. Specijalna grupa zemlja predstavlja kategoriju 0 (nula) koja sadrži zemlje sa visokim prihodima (trenutno minimalno 11.116 dolara bruto društvenim proizvodom po stanovniku). Krediti za izvoz ovim zemljama se odobravaju pod pretpostavkom nepostojanja političkog rizika, a osiguranje od komercijalnih rizika se radi po tržišnim principima, bez uključenja

podrške Vlade. Sedam kategorija odgovaraju pokazateljima stepena rizika koji su navedeni u tabeli 2.

Ukratko, CRAM indikatore čine:

- ekonomska situacija (potencijal rasta, rezultati ekonomije, osetljivost/ranjivost, veličina zemlje, učešće uvoza nafte u ukupnom uvozu, učešće pomoći u poređenju sa prihodima od izvoza, učešće zvaničnih kredita u ukupnom finansiranju);
- finansijska situacija (odnos duga i izvoza, odnos duga i BDP-a, odnos servisiranja duga i izvoza, devizne rezerve izražene u mesecima uvoza);
- iskustva sa plaćanjem (iskustva agencija za osiguranje i finansiranje izvoza iskustvo MMF ili Svetske Banke).

Alternativne procene rizika zemalja koje se služe OECD metodologijom su nezavisni istraživački Centri (Global Insight, Eiu), rejting agencije (Standard&Poor's, Moody's), komercijalne banke i osiguravači. Ovakvim pristupom procena rizika Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza se bazira na sledećim postulatima:

1. objektivnost – metodologija kojom se procenjuje kreditni rizik je oštra, sistematična, i podložna nekoj vrsti validacije koja se bazira na istorijskom iskustvu;
2. nezavisnost – agencije za osiguranje i finansiranje izvoza ne smeju biti predmet političkog ili ekonomskog pritiska;
3. međunarodni pristup/ transparentnost – procene treba da budu slobodno dostupne kao i korišćena metodologija;
4. objavljivanje informacija – agencije za osiguranje i finansiranje izvoza mogu da objave kvalitativne i kvantitativne informacije;
5. resursi – agencije za osiguranje i finansiranje izvoza treba da imaju raspoložive resurse koji će sprovoditi visoko kvalitetne kreditne procene rizika;
6. kredibilnost – kao proizvod poštovanja gore navedenih postulata.

Zanimljivo je primetiti da je Bazelski Komitet je predložio da privatne agencije za procenu suverenog kreditnog rizika počnu da koriste ovu metodologiju. Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza imaju veći broj urađenih procena suverenog rizika nego privatne rejting agencije i ovo može pomoći zemljama u razvoju koje do sada nisu bile rangirane od strane privatnih agencija.¹²

Tabela 2. Pokazatelji stepena rizika prema kategorijama zemalja

Kategorije rizika	1	2	3	4 do 6	7
Stepen rizika	0%	20%	50%	100%	150%

Izvor: Griffiths-Jones (2001)

¹² Griffiths-Jones, S., Spratt S. (2001) Will the proposed new Basel Capital Accord have a net negative effect on developing Countries?, str. 9.

3) Maksimalni rokovi kreditiranja i uslovi otplate kredita

Sporazumom je definisano da kredit banci ili kupcu može iznositi najviše 85% vrednosti izvoznog ugovora, a u izvoznom ugovoru mora biti definisano gotovinsko plaćanje u iznosu od najmanje 15% ugovora i isto mora biti uplaćeno u pravilu pre prve isporuke, a najkasnije pre okončanja zadnje isporuke. Iznos lokalnih troškova finansiranih iz kredita kupcu/banci ne sme po visini prelaziti iznos gotovinskog plaćanja. Najduži dozvoljeni rokovi otplate definisani su prema zemljama izvoza i to na način da za zemlje I kategorije najduži rok otplate može biti 5 godina, uz mogućnost produženja na 8,5 godina uz prethodnu najavu OECD-u, dok za zemlje II kategorije rok otplate kredita može biti do 10 godina. Kategorizaciju na bogate i siromašne zemlje određuje Svetska banka, u skladu sa visinom bruto domaćeg proizvoda po glavi stanovnika. Kategorizacija se menja godišnje.

U odnosu na vrstu dobara ili usluga rokovi otplate kredita I roka važnosti osiguranja su definisani smernicama Bernske unije. Za iznos kredita od 80.000,00 USD najduži rok otplate kredita je 3 godine, za iznos kredita do 175.000,00 USD je 4 godine, za iznos kredita do 350.000,00 USD najduži rok otplate je 5 godina. Otplate glavnice se u pravilu se obavlja u jednakim polugodišnjim ratama, prva rata dospeva na naplatu 6 meseci nakon datuma početka otplate kredita. Kamatna stopa za kredite uz fiksnu kamatnu stopu ne može biti niža od međunarodno propisane najniže kamatne stope i nikad se ne pripisuje glavnici.

Tabela 3. Pravila Bernske unije i OECD Konsenzusa u pogledu dužine kredita

Vrsta dobra ili usluga	Dužina kredita
Sirovine, primarni proizvodi i poluproizvodi	Maksimum šest meseci
Potrošna dobra i potrošne usluge	Maksimum šest meseci
Trajna potrošna dobra	Maksimum dve godine
Delovi i komponente uključujući i pripadajuće usluge	Maksimum šest meseci, izuzetno do pet godina ako je opravdano
Kvazi kapitalna dobra uključujući i pripadajuće usluge	U zavisnosti od ugovorne vrednosti, maksimum pet godina
Kapitalna dobra i projektne usluge	Maksimum pet godina, moguće je i više ako je u skladu sa sporazumom sa OECD
Kompletne fabrike	Maksimum pet godina, moguće je i više ako je u skladu sa sporazumom sa OECD
Brodovi	Maksimum 8,5 godina, prema sektorskim sporazumima

Vrsta dobra ili usluga	Dužina kredita
Klasične elektrane i nuklearne elektrane	Maksimum 12 godina, prema sektorskim sporazumima
Projekti obnovljive energije i vode	Maksimum 15 godina, prema sektorskim sporazumima
Avioni	Od pet godina do dvanaest godina, prema sektorskim sporazumima

Izvor: Beme Union General Understanding (2001) i Arrangement on Officially Supported Export Credits (2005)

4) Vezana i nevezana pomoć

Sporazum definiše uslove za obezbeđenje mešovitenih kredita kako bi poštovao uslove korišćenja istih. Finansiranje izvoza na kredit iz vezane pomoći za razvoj (*Tied and Partially Untied Aid Financing*) se sastoje iz kombinacije izvoznih kredita i bilateralne pomoći, i nude se po kamatnim stopama ispod tržišnih ili delimično u formi poklona ("grant element"). Pomoć može biti obezbeđena pod određenim i ograničenim uslovima. Minimalni nivo koncesione pomoći (ili procenat u kreditu u formi subvencije, ili neto sadašnja vrednost razlike između kamatne stope koncesije i CIRR) mora biti 35% za zemlje u razvoju ili čak 50% ako je zemlja korisnik najmanje razvijena zemlja (Least Developed Country-LDC). "Meki" kredit ima koncesione uslove za razliku od komercijalnog kredita, on ima nižu kamatnu stopu, duži period otplate (čak do 25 godina), i otplata kredita počinje 4-5 godina nakon isporuke robe. Target zemlje su zemlje 7. kategorije (Bosna i Hercegovina, Srbija, Alžir, Vijetnam, itd). Projekat koji dobije koncesionu pomoć mora biti prikazan kao komercijalno neisplativ bez mogućnosti finansiranja po tržišnim uslovima, npr. projekti u socijalnom sektoru, edukaciji.

5) Visina premije osiguranja

Članice OECD su 1999. godine usvojile *Knaepen Package* kao sastavni deo Sporazuma o Smernicama. "Knaepen Package" je zajednički usvojen sporazum o minimalnim referentnim visinama premija koje moraju poštovati sve zemlje članice OECD i koja se određuje na bazi kreditnog rizika po kojoj su zemlje klasifikovane u 8 kategorija. Ona predstavlja osnov na koju se dodaje iznos komercijalnog rizika.¹³ Knaepen paket je direktno povezan za uvođenjem uniformisanog sistema klasifikovanja zemlja u 8 kategorija i u skladu sa tim uvođenjem nove

¹³ Evans, P. C., Oye K.A. (2001) International Competition: Conflict and Cooperation in Government Export Financing, US Ex-Im Bank in the 21st Century: A New Approach, str. 113-158.

metodologije izračunavanja premije osiguranja, kao i mogućnošću otplate premije osiguranja u ratama za veće kredite. Stope premije za osiguranje kredita zavisi od roka važnosti preuzetog rizika i kategorije u kojoj se nalazi zemlja dužnika određena prema OECD Sporazumu. Osnovni cilj Sporazuma je da ustanovi pravila u oblasti zvanične podrške i visine premije po pitanju osiguranja srednjoročnih i dugoročnih kredita poštujući uslov Svetske trgovinske organizacije koji propisuje da agencije ne mogu zaračunavati premije niže od onih koje pokrivaju dugoročne operativne troškove i potencijalne gubitke programa.

6) Pitanja civilnog društva

Pitanje zaštite životne sredine je poslednjih godina veoma aktuelno i zaokuplja pažnju svih zemalja članica OECD. U januaru 2002. godine, sve članice su usvojile opšti standard "pretraživanja" transakcija u cilju zaštite životne sredine kojim se zahteva od Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza da pre odobrenja transakcije analiziraju uticaj faktora na spoljašnju sredinu. Princip održivog razvoja zahteva smanjenje negativnog uticaja ljudskih ekonomskih aktivnosti na spoljašnju sredinu. Pregled ekoloških efekata pri izvozu i investicijama je sada standardna procedura u većini razvijenih zemalja i to je jedan od osnovnih preduslova za finansiranje i osiguranje izvoznih projekata za institucije iz Grupe Svetske banke. OECD Preporuke za zaštitu spoljašnje sredine su stupile na snagu 1. januara 2004. godine. One sadrže obavezu svih zemalja članica da ne podrže projekte koje štete spoljašnjoj sredini. OECD Savet je odobrio dopunu Preporuka u junu 2007. godine koje su stupile na snagu 1. septembra 2007. godine. Procedure agencija za osiguranje i finansiranje izvoza moraju biti u skladu sa važećom regulativom u oblasti zaštite spoljašnje sredine, uključujući i Preporuke OECD Saveta. Pregled uticaja na spoljašnju sredinu u zemlji krajnje destinacije izvoza je osnovni preduslov za sam izvoz, i mišljenje stručnjaka za ekologiju mora biti uključeno u projekat za koji se može predvideti negativan uticaj na spoljašnju sredinu. Pregled uticaja projekta na spoljašnju sredinu mora biti urađeno za sve projekte sa podrškom Vlade koji imaju rok važnosti duži od dve godine, kao i za sve investicije u strane zemlje. Odgovornost za ekološku kompatibilnost se uvek nalazi u rukama glavnog dobavljača. Osiguranik uvek ima obavezu da u saradnji sa agencijom, obavesti javnost, o uticaju izvoza na spoljašnju sredinu poštujući intelektualno i industrijsko vlasništvo, i *know how*.

Isto tako Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza zemalja OECD usvajaju sve oštrije mere i procedure po sve aktuelnijem pitanju sprečavanja pranja novca i sprečavanja finansiranja terorizma, koje uključuju i procedure "Upoznaj svog klijenta". Cilj je osiguranje temeljnog, efikasnog, operativnog i strateškog sistema unutar Agencija, kao i osiguranje urednog sistema izveštavanja u okviru Agencija i prema nadležnim državnim organima u skladu sa važećim zakonskim odredbama, internim procedurama i standardima. U borbi protiv pranja novca

neophodna je saradnja i razmena iskustva između Agencija i nadležnih državnih organa, kao i stalno usavršavanje i obuka zaposlenih.

Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza u zemljama OECD imaju zajednički cilj da pokušaju da eliminišu podmićivanje, gde se zahteva od izvoznika da potpišu izjavu kojom izjavljuju da nisu primili mito. OECD zemlje članice i pet zemalja koje nisu članice (Argentina, Brazil, Bugarska, Čile i Republika Slovačka) su 21. novembra 1997., na bazi Preporuka OECD u borbi protiv podmićivanja kada se radi o međunarodnim transakcijama, usvojile Konvenciju o borbi protiv podmićivanja stranih javnih zvaničnika koja je potpisana u Parizu 17. decembra 1997. godine. Osnovni cilj ove Konvencije je da oformi pravne preduslove za primenu pravnih mera protiv osoba koje, u pojedinim slučajevima pokušavaju na utiču na strane javne zvaničnike da se uzdrže od delovanja u skladu sa svojim javnim mandatom u cilju dobijanja ili zaštite svojih poslovnih aktivnosti ili drugih prednosti u preduzeću u stranoj državi. Cilj primene ove Konvencije u oblasti Vladine podške izvozu je da se spreči da podrška Vlade bude dodeljena izvozu koji je dobijen ili realizovan sa podrškom kriminalnog podmićivanja stranog javnog zvaničnika. U svetlu gore navedenog, procedura nalaže da izvoznik mora da potpiše izjavu u kojoj se navodi da nije prekršio odredbe krivičnog zakona pri pregovaranju i sklapanju komercijalnog ugovora.

Pravna specifičnost Sporazuma

Ovaj sporazum je tehnički međunarodni sporazum kojim se uređuje poslovanje agencija za osiguranje i finansiranje izvoza koje uživaju zvaničnu podršku svoje Države pri obezbeđivanju podrške nacionalnom izvozu. Njegov nastanak vodi poreklo iz pokušaja eliminisanja rata subvencija još iz 1960. i 1970. godina kada su mnoge agencije obezbeđivale programe podrške izvozu ispod tržišnih kamatnih stopa i odobravale subvencije da pospeše nacionalni izvoz. Ipak ovaj sporazum nije formalan pravosnažni dokument – ne postoje potpisnici, niti je ratifikovan – i sa tehničke strane on nije obavezujući za svoje članove.¹⁴

U literaturi se vidi da mnogi autori zastupaju stav da ovaj Sporazum nije pravni dokument već vrsta mekog zakona (*soft law*) kao suprotnost drugim formalnim međunarodnim ugovorima koji su bili rezultat javno objavljenih institucionalnih konferencija nacrtu zakona i ambiciozno isprogramiranih ciljeva.¹⁵ Sporazum je nastao polako tokom godina jednostavno i bez velikog publiciteta. Iako ovaj sporazum reguliše međunarodnu trgovinu koja ide do cifre od oko hiljadu milijardi dolara godišnje, veoma retko se spominje u štampi.¹⁶ Ipak ovaj

¹⁴ Levit Koven, J., (2004) The Dynamics of International Trade Finance Regulation: The Arrangement on Officially Supported Export Credit, str. 67.

¹⁵ Organization of Economic Cooperation and Development (1998) The Export Credit Arrangement. Achievements and Challenges, 1978-1998.

¹⁶ Berne Union Yearbook (2008).

Sporazum postiže ono što mnogi drugi međunarodni sporazumi nisu uspjeli: dobrovoljnu usklađenost i poštovanje, od strane svih članova a i šire (zemalja koje nisu članice OECD), svih odredbi Sporazuma i upravo zbog ove činjenice on zasluži pažnju.

Dok su gore navedeni elementi neizostavan deo karakteristika ovog Sporazuma, sam Sporazum se može definisati kao elastičan (njegova forma dozvoljava izmene i odstupanja), pragmatičan (njegovi procesi redefinišu pridržavanje pravilima na način koji odgovara poslovanju agencija); odmeren (on prihvata konsenzus u zajedničkom donošenju odluka bez "razređenih" pravila i prevelikih generalija); i dijalogičan (saradnja u okviru grupe učesnika i njegovi jedinstveni procesi obezbeđuju progresivnu i živu diskusiju).¹⁷ U svojoj sposobnosti da generiše usklađenost i pridržavanje sa njegovim odredbama Sporazum obezbeđuje koristan uvid u efektivnu izgradnju međunarodnih pravnih okvira i institucija. On je dinamičan, sastavljen na jednostavan način sa jasnom porukom, bez ikakvih ambiguiteta i upravo ga ove karakteristike čine jedinstvenim i objašnjavaju razlog zašto je dobrovoljno i svesrdno prihvaćen u praksi.¹⁸ Njegovi članovi redovno razmenjuju informacije i međusobno se obaveštavaju o svojim odlukama (posebno o onim koje odstupaju od odredbi Sporazuma). U srcu Sporazuma se nalazi iscrpna i transparentna procedura izveštavanja. Kao opšte pravilo, učesnici ne moraju da izveste druge članove kada obezbeđuju programe osiguranja i finansiranja izvoza u skladu sa odredbama Sporazuma ali za odstupanje ili "dozvoljen izuzetak" po pojedinačnoj specifičnoj transakciji mora biti pokrenuta procedura izveštavanja kako bi bilo odobreno unilateralnom odlukom ostalih članova.

Sporazum ima oblik džentlmenskog sporazuma koji se bazira na transparentnosti i usaglašenim stavovima. Ne postoje zvanično propisane sankcije za njegovo kršenje niti procedura za rešavanje sporova. Tradicionalno, izvoznici kapitalnih dobara i agencije za osiguranje i finansiranje izvoza koje su obezbeđivale srednjoročno i dugoročno finansiranje i osiguranje izvoza su članice OECD-a, tako da su sporovi ili nesaglanja bilo kakve vrste između zemalja rešavane na OECD forumu. Šta više, pravila u Smernicama su veoma jasna i samo u izuzetnim prilikama u poslednjih 30 godina je bilo nesporazuma ili sporova.

Sporazum se horizontalno i vertikalno naslanja na pravo Evropske Unije i na različite međunarodne instrumente i institucije kao što je Svetska trgovinska organizacija, Svetska banka i Ujedinjene nacije. Posmatrano sa mikoekonomskog stanovišta on je direktno povezan sa regionalnim i domaćim pravnim sistemima što se oslikava u zajedničkom učešću agencija u međunarodno trgovinskim transakcijama. Može se uočiti da puno agencija iz zemalja koje ne pripada-

¹⁷ Levit Koven, J., (2004) *The Dynamics of International Trade Finance Regulation: The Arrangement on Officially Supported Export Credit*, str. 68.

¹⁸ Guzman, A., (2004) *The Design of International Agreements*, UC Berkeley Public Law Research Paper No. 487662.

ju OECD-u ili Evropskoj uniji poštuje odredbe ovog Sporazuma i njihovi programi za osiguranje i finansiranje izvoza su nastali baš u skladu sa odredbama ovog Sporazuma.

Horizontalna povezanost je direktno uslovljena stvaranjem Sporazuma na sastancima članova Međunarodnog monetarnog fonda, G5 i OECD-a.¹⁹ U Sporazumu su direktno inkorporirani uslovi klasifikacije zemalja po pitanju otplate duga i ostvarivanja uslova za "vezanu pomoć", kao i minimalnog stepena koncesije koji su ustanovljeni od strane Svetske banke, Međunarodnog monetarnog fonda i Ujedinjenih nacija. Učesnici su takođe inkorporirali u Sporazum pravila Bernske unije vezane za rok otplate kredita i rok važnosti osiguranja. Ipak najveći stepen horizontalne povezanosti koji nije odmah vidljiv na površini je sa Sporazumom o subvencijama i kompenzatornim merama (*Subsidies Agreement and Countervailing Measures*) Svetske trgovinske organizacije koji propisuje da premije agencija za osiguranje i finansiranje izvoza moraju biti dovoljno visoke kako bi pokrile dugoročne operativne troškove i gubitke svojih programa, uz zabranu poslovanja na način mehanizma subvencionisanog izvoza.²⁰

Vertikalna povezanost se najbolje ogleda u činjenici da je 1978. godine Evropska unija odlukom Evropskog saveta usvojila Sporazum i učinila kao obavezujućim i primenljivim na sve njene članove. Pošto je ovaj Sporazum direktno inkorporiran u pravo Evropske Unije, kao elemenat domaćeg prava, Sporazum je postao mnogo više od džentlmenskog sporazuma. Zemlje u procesu pridržavanja Evropskoj uniji su takođe prihvatile ovaj Sporazum kao platformu za razvoj programa osiguranja i finansiranja izvoza koje obezbeđuju njihove nacionalne agencije.

Može se zaključiti da njegova povezanost sa drugim međunarodnim institucijama i pravnim sistemima ga čini multidimenzionalnim i dinamičnim dok upravo ove osobine oslikavaju savremenost i otvorenost ovog Sporazuma.

Zaključak

U radu je dat kritički osvrt na praksu finansiranja i osiguranja izvoza uz državnu podršku sa aspekta važeće međunarodne regulative sa akcentom na nastanak, ulogu, elemente i pravnu specifičnost OECD Konsenzusa. Sporazum se može analizirati iz tri ugla. Iz ugla interesa svake pojedinačne države (Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, koje najčešće uživaju zvaničnu podršku svoje Države će se, zbog ispunjenja državnog interesa, pridržavati ovog Sporazuma); arhitekture Sporazuma (istorijski nastanak, članovi, glavni elementi, pravna forma i procedure); i međunarodne sistematske povezanosti

¹⁹ Moravcsik, A., (1989) Disciplining Trade Finance: The OECD Export Credit Arrangement, International Organization, Vol. 43, No. 1.

²⁰ Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf

(odnos Sporazuma sa drugim međunarodnim institucijama i pravnim sistemima). Sporazum na jedinstven način dopirinosi uređenosti međunarodne trgovine i oslikava regulativu i praksu na polju osiguranja i finansiranja izvoza industrijalizovanih Država. Analizom tehničkih pravila i procedura za podršku međunarodnoj trgovini primećuje se dosledno pridržavanje svih odredbi Sporazuma u formulisanju programa za osiguranje i finansiranje agencija razvijenih zemalja koje uživaju ili vode programe podrške izvoza u ime i za račun svoje Vlade.

Zanimljivo je primetiti da za razliku od drugih međunarodnih sporazuma ovaj sporazum nije pokušaj državnih regulativnih organa da naprave set pravila kojim uređuju javni ili privatni sektor. U ovom Sporazumu agencije industrijalizovanih zemalja su upravo one koje su ga sastavile. Iste su ujedno i ugovorne strane na koje se odnosi ovaj Sporazum. Ova činjenica samo pojačava delotvornost Sporazuma i unapređuje praktičnu primenu istog. Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza, kao aktivni tvorci ovog Sporazuma su tačno znali koja vrsta procedura, pravila i regulative može najbolje da funkcioniše u ovoj oblasti. Lepo je videti da je Sporazum tokom godina značajno evolvirao.

Može se zaključiti da ovaj Sporazum spada u kategoriju izuzetno transparentnih Sporazuma. Iz prakse se naslućuje da transparentni institucionalni sporazumi uživaju viši stepen poverenja dok se ugovorne strane lako pridržavaju zakonskih odredbi istih. Sporazum institucionalizuje razmenu informacija. On propisuje periodičnu razmenu informacija o specifičnim temama (kao na primer minimalne stope premije). Učesnici takođe mogu da zatraže formalnu ili neformalnu razmenu informacija o drugim zemljama, specifičnim transakcijama i odstupanjima od Sporazuma putem "upita" ili direktnih razgovora. Efikasnost pravila i procedura Sporazuma od strane članova se takođe periodično razmatra.

Uticaj ovog Sporazuma izvan ciljne grupe učesnika oslikava način na koji međunarodna pravila postavljaju standard u međunarodnim normama.²¹ Zanimljivo je videti kako Sporazum utiče ne samo na oblast osiguranja i finansiranja međunarodne trgovine u razvijenim zemljama, već uređuje poslovanje i u zemljama u razvoju. Iz ugla usklađenosti poslovanja članova sa odredbama Sporazuma on je izuzetno efikasan i ima sposobnost da se prilagodi promenama na tržištu. Više od 30 godina on dinamično povezuje sve učesnike bivajući otvoren na inovaciju, evoluciju i poboljšanja. Iako pravno gledajući ovaj Sporazum nije formalno obavezujući on zadivljujuće funkcioniše u praksi dok njegova elegantnost, fleksibilnost, praktičnost i dinamizam svakodnevno oblikuju vrlo aktuelnu oblast osiguranja i finansiranja izvoza uz podršku Države.

²¹ Levit Koven, J., (2004) The Dynamics of International Trade Finance Regulation: The Arrangement on Officially Supported Export Credit, str. 128.

Jelena Vapa Tankosić, Ph.D.

***The dynamics of development of the international rules
in the officially supported export credit: OECD Consensus***

A b s t r a c t

Export Credit Agencies (ECAs) have been founded as a tool for governments to support national companies in the export business and enhance the economy's capacity to penetrate foreign markets. For this reason, ECAs have been the main promoters of national politics for providing coverage against commercial and non-commercial risks of export transactions in the form of direct loans, refinancing, interest rate support, export-credit insurance, or loan guarantees. Over the past two decades, subsidized trade finance has been one of the most widely used instruments of export promotion. This article offers an unique view of the success of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Export Credit Arrangement, or the so called "OECD Consensus", which was primarily created to remove governments subsidies and let the exporters compete on the price and quality of the exports and the service they offer, rather than on the basis of the volume and quality of the support they receive from their governments. It also analyzes the ways in which such Arrangement, the 'gentlemen's agreement', based on transparency and peer review, can represent an excellent example of how the OECD approach of 'soft law' can really work in practice and regulate the wide spectrum of official international export credit programmes.

Key words: Export Credit Agencies, official export credit support, Export Credit Arrangement, government subventions, OECD Consensus, transparency

Literatura

1. Baltensperger E., Herger N. (2007) Exporting against Risk? Theory and Evidence from Public Export Insurance Schemes in OECD Countries, NCCR Trade Working Paper No. 29.
2. European Commission DG Competition (2005) The Report on Market Trends of Private Reinsurance in the Field of Export Credit Insurance, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/export_credit_insurance_report.pdf
3. Evans P. C., Oye K.A. (2001) International Competition: Conflict and Cooperation in Government Export Financing, US Ex-Im Bank in the 21st Century: A New Approach, Institute for International Economics, Washington, pp. 113-158.

4. Gazivoda, J., (2004) Osiguranje izvoznih kredita. Revija za pravo osiguranja broj 1/2 str. 34, Beograd.
5. Griffiths-Jones, S., Spratt S. (2001) Will the proposed new Basel Capital Accord have a net negative effect on developing Countries?, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
6. Guzman, A. T., (2004) The Design of International Agreements. UC Berkeley Public Law Research Paper No. 487662.
7. Ilic, A., (2008) Agencije za kreditiranje izvoza kao deo sistema podrške izvozu, Srpski ekonomski forum radni dokument, Beograd.
8. Kotowski, M., (2007) Insuring Canada's Exports: The Case for Reform at Export Development Canada, C.D. Howe Institute Commentary No. 257.
9. Levit Koven, J., (2004) The Dynamics of International Trade Finance Regulation: The Arrangement on Officially Supported Export Credit, Harvard International Law Journal, Vol. 45.
10. Moravcsik, A. M., (1989) Disciplining Trade Finance: The OECD Export Credit Arrangement, 43 International Organization, Vol. 43, No. 1.
11. Organization of Economic Cooperation and Development (1998) The Export Credit Arrangement. Achievements and Challenges, 1978-1998, OECD, Paris.
12. Organization of Economic Cooperation and Development (2008) The Export Credit Arrangement 1978-2008: Achievements and Challenges, OECD, Paris.
13. Stephens, M., (1999) The Changing Role of Export Credit Agencies, International Monetary Fund, Washington.
14. Smallridge, D., (2006) World Bank's Seminar on policies to promote export growth and diversification, The Role of State-Backed Export Credit in Export Promotion, Working paper 1.
15. The Center for International Environmental Law (2003) Export Credit Agencies and the World Trade Organization, Draft Issue Brief, The Center For International Environmental Law, Washington.
16. World Bank (2008) Implementation completion and results report on a credit in the amount of SDR 9.1 million and on an Italian grant in the amount of US\$ 8, 920, 714 to the Federal Republic of Yugoslavia for an export finance facilitation project, Report No: ICR0000597, Washington, pp. 22.