



Већ неколико година код нас функционише, са мање или више успеха, кредитна линија државе Италије за куповину њихове робе (пре свега опреме и машина). Општи услови кредитирања знатно су бољи од стандардних услова банака присутних у Србији, али проценат искоришћености расположивих средстава ипак зависи од саме конкурентности италијанске робе. Наиме, понуда јефтине робе са Далеког истока опасно отежава и пласман робе произведене у Италији, без обзира на њихов несумњив квалитет и дизајн (дизајн није занемарљив ни код индустријских постројења). Робни кредити нису, сами по себи, никакав дар с неба. Штавише, “да ли су робни кредити по својој природи и ефектима слични банкарским кредитима предмет је дебате” (Д. В. Пирс). А, ми разматрамо још сложенији случај код кога су, уместо робе, предмет кредитирања одређене услуге (обављање грађевинских радова). Наше „Сциле и Харибде“ су кинески кредит за изградњу моста, који је већ условљен, и руски кредит за више различитих пројеката, за који се још не зна да ли ће бити условљен (што, наводно, зависи од нас).

Кад нека држава за изградњу инфраструктурних објеката узме кредит условљен тиме да грађевинске радове обављају фирме из земље даваоца кредита (“условљени кредити”) за то могу постојати само два разлога: или је њена кредитна способност знатно умањена, па је на тако нешто принуђена, или процењује да јој је та варијанта повољнија од класичних банкарских кредита. Кад је ово друго у питању, незаобилазна опасност прети по оној народној “ко не плати на мосту...”. Довољно је напоменути да се ту манипулативни трошкови обично не зарачунавају.

Одмах је јасно да о класичном тендеру за избор најповољнијег извођача радова овде нема ни говора. Све се своди на извођење различитих прорачуна. Олакшавајућа околност је што су главни сегменти, цена материјала и радна снага, донекле предвидиви. Ипак, ни ту ствари нису тако једноставне, као што на први поглед изгледају. На пример, једно је кад код уговарања установите потребну структуру радне снаге на градилишту, а нешто сасвим друго кад то треба спровести у пракси. Контрола је врло тешка с обзиром на огроман број интерних квалификација (покривеност стручности радне снаге антидатираним сведочанствима).

И ревизија уговорене цене (популарна “клизна скала” ) може постати бунар без дна. То је ноћна мора надзорних органа и инвеститора. Извођач радова вештим манипулацијама

може стално “гађати” слабе тачке сложене једначине по којој клиза уговорена цена и тиме цену радова надувати преко сваке мере. Како се против тога успешно борити, кад ваш противник иза себе има старијег брата-кредитора? Генерално, како се овде отарасити извођача који не испуњава своје обавезе (динамику и квалитет)? На папиру то, такође, изгледа једноставно, али у пракси кад избаците једног могу вам наметнути другог, још горег!

Ту је спорно још много ствари, попут правилног дефинисања валутне клаузуле и слично. Једно сигурно није спорно, а упорно се подводи под логично: добијање условљених кредита није гаранција исплативости тих пројеката. Овде кредитори не преузимају на себе ризик подухвата, јер им се као гарант враћања јавља држава Србија и зато се аналитичке службе давалаца кредита при процењивању понашају јако комотно.

Да не буде забуне – то што неке државе покушавају да пласирају условљене кредите, представља одраз њихове озбиљне бриге за сопствене економије. То није спорно. Наш проблем је како се снаћи у овом ходу по ивици ножа. Како на крају из свега изаћи жив и здрав и са нешто уштеђених пара? То није немогуће, али ни тако лако, како се често приказује.