

Nova uloga agencija za finansiranje i osiguranje izvoza

Glasnici izlaska iz krize

Zbog krize su u poslednje vreme širom sveta osnovane nove agencije, ne samo zato što je porasla potreba za osiguranjem izvoza, nego što je to postao jedan od prioriteta mnogih vlada. Opšte je mišljenje da zbog produženih efekata krize, ove agencije tek treba da ispolje svoj potencijal i da će njihova uloga ostati krucijalna još dugi niz godina. Tek kad splasne pritisak na njih, značiće da se planeta oporavila

Zoran Jevtović, specijalno za Bankar

Mnoge svetske agencije za finansiranje i osiguranje izvoza (poznate kao Export Credit Agencies ili ECA), dobile su ključne uloge tokom poslednje finansijske krize. Naime, zbog sveopšteg smanjenja kreditiranja i međunarodnog protoka robe, većina agencija za kreditiranje i osiguranje izvoza širom sveta, dobila je od svojih vlada-osnivača prošireni mandat i nova sredstva ne bi li pojačale svoju aktivnost. To se desilo i u Srbiji, jer je

kredita, što je direktno prouzrokovalo kontrakciju međunarodne trgovine od oko 20 odsto. Najveće izvozno orijentisane ekonomije, poput italijanske i nemačke, zabeležile su, inače, padove izvoza od po 25 odsto, što su najnegativniji podaci još od 1971. godine od kada se o tome vodi precizna evidencija.

“Sve države su bile primorane da preduzmu određene mere kroz svoje Agencije za finansiranje izvoza, jer

potraživanja u inostranstvu. Svi, međutim, postavljaju pitanje koliko dugo će ECA agencije morati da odmene komercijalne banke, odnosno gde je tačka u kojoj njihova intervencija u kreditiranju privrede počinje da remeti tržišnu utakmicu.

U nekim zemljama, poput Švedske i Finske, domaće ECA agencije su zabeležile skok tražnje za osiguranjem izvoza od čak 400 odsto, što odražava šokove u privredi koji do sada nisu viđeni. Francuska agencija Coface je tokom 2009. izdala 2,5 puta više garancija. Na nedavnom skupu u Bernu, Beatris Tuffrau, menadžer Cofacea u odeljenju za garancije ukazao je na “kontracikličnu” ulogu koju ECA agencije imaju na tržištu finansiranja i osiguranja izvoza: “Naš zadatak je da budemo tu kada nema tržišta. Najpotrebniji smo u situacijama kakva je sadašnja”, poručio je Tuffrau.

Takođe, osim aktivnosti poznatih ECA agencija, poput francuskog Coface i nemačkog Hermesa, treba istaći da su širom sveta osnovane nove i to ne samo zato što je porasla potreba za osiguranjem izvoza, nego što je to postao jedan od prioriteta mnogih vlada. Prema informacijama iz Praškog kluba, koji okuplja ECA agencije, novoosnovane su ovakve finansijske institucije u Ujedinjenim Arapskim Emiratom, Brazilu, Irskoj, Litvaniji, Novom Zelandu i Vijetnamu.

“Sve države su bile primorane da preduzmu određene mere kroz svoje Agencije za finansiranje izvoza, jer su banke prestale da rade svoj posao, odnosno da daju kredite”, objašnjava Raoul Ascari, generalni direktor italijanskog SACE-a

Vlada Srbije nedavno dokapitalizovala Agenciju za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) sa devet miliona evra. Sve je, naravno, prouzrokovano time što su banke pooštrile uslove kreditiranja, naročito srednjih preduzeća, dramatično smanjivši svoj apetit prema riziku. U ovom trenutku su naročito međubankarsko i cross-border finansiranje veoma daleko od obima koji su imali pre krize, a u većini zemalja komercijalne banke su, takođe, sve obazrivije u finansiranju izvoza i uglavnom teže ka skraćivanju ročnosti

su banke prestale da rade svoj posao, odnosno da daju kredite”, izjavio je nedavno Raoul Ascari, generalni direktor italijanskog SACE-a, naglašavajući da je kontrakcija najizraženija u projektnom finansiranju, gde je ročnost duža, a iznosi i rizici veći.

STABILIZATORI ZA ŠOKOVE

Dakle, nesporna je “stabilizaciona” uloga ECA agencija u sadašnjim okolnostima u kojima privatne finansijske institucije nisu u stanju da zadovolje tražnju i u pogoršanom riziku naplate



Zbog sveopšteg smanjenja kreditiranja i međunarodnog protoka robe, većina agencija za kreditiranje i osiguranje izvoza širom sveta dobila je od svojih vlada-osnivača prošireni mandat i nova sredstva ne bi li pojačale svoju aktivnost. Sve je prouzrokovano time što su banke pooštrile uslove kreditiranja, naročito srednjih preduzeća, dramatično smanjivši svoj apetit prema riziku

JAČI KAPITAL I ŠIRI MANDAT

Kao odgovor na zabrinjavajuće trendove izvoza i njegovog kreditiranja, vlade mnogih zemalja su ojačale kapital svojih ECA agencija i proširile njihove mandate. Na primer, one agencije koje su do sada samo izdavale garancije za izvozne poslove, u svoju ponudu uvele su i direktno finansiranje. Međutim, nije bilo toliko potrebno da se uvode novi finansijski proizvodi koliko da se brzo i fleksibilno prošire kapaciteti finansiranja i osiguranja i naravno da se ponude niže kamatne stope od tržišnih. Agencije iz nordijskih zemalja su se pokazale najefikasnijim u ovoj krizi, ali najveći rast beleže agencije iz Azije, uostalom stvorile su nedavno Azijsku mrežu reosiguranja, koja funkcioniše kao niz bilateralnih sporazuma među agencijama iz regiona.

Na krizu su veoma brzo reagovala i agencije iz Kanade, SAD i azijskih zemalja, jer nisu imale nikakve administrativne prepreke, dok su u Evropskoj uniji mnoge zemlje morale prethodno da traže dozvolu od administracije iz Brisela ne bi li ojačale kapital svojih agencija. Time je izgubljeno dragoceno vreme. Ipak, najveći izazov bio je obezbeđivanje likvidnosti izvoznima i izvozno orijentisanim privrednim granama. Takođe, američka Ex-Im banka je uvela prikupljanje sredstava na tržištu kapitala (putem emisije obveznica) s name-

nom da se finansiraju konkretni izvozni poslovi klijenata, i to po nižim kamatama. Prvu takvu operaciju izdavanja namenskih obveznica, Ex-Im je obavio početkom oktobra 2009. Na taj način je prikupljeno oko 415 miliona dolara, na rok od 12 godina, po kamatnoj stopi od 3,46 odsto, s namenom da se finansira proizvodnja tri Boingova aviona za poznatog kupca iz arapskih zemalja. U ovom, za njih značajnom momentu ECA agencije nailaze i na brojne poteškoće. Osim samog povećanja obima spornih potraživanja i šteta koja padaju na teret, što je razumljivo imajući u vidu pogoršanje sveopšte ekonomske situacije, problem predstavlja i organizaciona neosposobljenost agencija da odgovore svim zahtevima. Uostalom,

AOFI

U Srbiji ovaj važan posao kreditiranja i osiguranja izvoza obavlja AOFI (Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza), koja je u maju 2009. pripojila bivšu saveznu agenciju SMECA. S obzirom na to da je jedina finansijska institucija ove vrste u zemlji, kao i na važnost izvoza za Srbiju, AOFI se priprema da ga adekvatno podrži i tokom 2010. Među klijentima AOFI nalaze se najveći srpski izvoznici, a u budućim mesecima AOFI ima u planu da proširi poslovnu ponudu, s naročitim fokusom na podršku malim i srednjim preduzećima.

struktura ECA agencija nije zamišljena da obrađuje ogroman broj kratkoročnih dilova kao što se to pokazalo neophodnim poslednjih meseci. S obzirom na to da su državne agencije za finansiranje i osiguranje izvoza nastale tokom '30-ih godina prošlog veka kao odgovor na tadašnju veliku krizu, i same su bile protagonisti mnogih ekonomskih ciklusa. Potražnja za finansiranjem ili osiguranjem izvoza naravno zavisi od obima međunarodne trgovine, dok ponudu određuje nivo konkurencije od strane sličnih privatnih agencija. Na primer, u SAD, u godinama normalnih rizika i likvidnosti, Ex-Im banka ima ustaljeni obim poslovanja 13-14 milijardi dolara godišnje. Zbog krize likvidnosti i kraha privatnih osiguravača, poput AIG-a, međutim, tokom 2009. obim posla premašio je 20 milijardi dolara. Stoga se može očekivati da će tržište, odnosno njegovo smirivanje, ako ne i države same, odrediti kad će se uloga ECA agencija vratiti u normalu. Opšte je mišljenje da je još rano za njihovo povlačenje, štaviše neki smatraju da zbog produženih efekata krize agencije tek treba da ispolje svoj potencijal kao i to da će njihova uloga ostati ključna još dugu niz godina. A zaključak je da će upravo agencije za finansiranje izvoza biti glasnik kraja krize. Tek kad splasne pritisak na njih, znaćće da se planeta oporavila. ■■■