

Расширение поддержки внешнеторговой деятельности экспортными кредитными агентствами

УДК: 339.5;
ББК: 65.428
Б393
DOI: 10.24412/2072-8042-2021-10-77-86

Алексей Валерьевич БЕЗДЕНЕЖНЫХ,
кандидат экономических наук,
Кредендо – Ингосстрах Кредитное Страхование
(115054 Москва, Павелецкая площадь, д.2/1),
Генеральный директор
E-mail: alexbezd@mail.ru;

Андрей Александрович БОНДАРЕНКО,
кандидат экономических наук,
Всероссийская академия внешней торговли,
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра финансов и валютно-кредитных
отношений – доцент,
E-mail: aabondarenk@vavt.ru

Аннотация

Экспортные кредитные агентства (ЭКА) как институт поддержки и развития внешней торговли существуют более ста лет. Цепь кризисов, наблюдающихся с конца 2000-х гг., потребовал от ЭКА кардинально пересмотреть набор инструментов для поддержки своих национальных экономик. ЭКА трансформируются из преимущественно страховых в смешанные банковско-страховые структуры, предлагающие не только покрытие рисков самих экспортно-импортных операций, но и механизмы поддержки кредитных организаций, а также прямое кредитование.

Ключевые слова: экспортные кредитные агентства, ЭКА, промышленная политика, поддержка внешнеторговой деятельности, страхование коммерческих рисков, страхование политических рисков, страхование экспортных кредитов, Базельские соглашения, банковские гарантии, поддержка малого и среднего бизнеса.

Export Credit Agencies Increasing Support for Trade

Alexey Valerievich BEZDENEZHNYKH,
Candidate of Economic Sciences, CEO of Credendo – Ingosstrakh Credit Insurance LLC (2/1
Paveletskaya Square, Business Centre «Paveletskaya Plaza», Moscow, 115054),
General Director, E-mail: alexbezd@mail.ru;

Andrey Aleksandrovich BONDARENKO,
Candidate of Economic Sciences, Russian Foreign Trade Academy
(119285, Moscow, Vorobevskoe shosse, 6A), Department of Finance and Credit -
Assistant Professor; E-mail: aabondarenk@vavt.ru



Abstract

Export credit agencies have existed for more than a century as a tool of supporting exports and trade. The number of crises since 2000 requested from ECAs to reconsider their toolkit used for supporting national economies. Thus, ECAs have been transforming from institutions initially engaged in mostly insurance operations into the ones providing both insurance and banking services, offering not only insurance coverage for export and import operations, but also the tools of supporting banks as well as direct financing and lending.

Keywords: Export credit agencies, ECAs, industrial policy, support of foreign trade and export, trade credit insurance, political risks insurance, export credit insurance, Basel regulations, bank guarantees, small and medium size business support.

История экспортных кредитных агентств (ЭКА) как института поддержки и развития внешней торговли насчитывает более столетия¹. За это время ЭКА не только сохранили, но и многократно увеличили актуальность предоставляемых ими участникам международных экономических отношений финансовых инструментов. Понимание логики происходящих изменений в работе ЭКА невозможно без анализа макроэкономических трансформаций, влияющих на глобальную торговлю.

В конце XX века, в условиях глобализации возникла концепция, что государства более не нуждаются в промышленной политике. Трансграничный капитал самостоятельно найдет оптимальные условия для размещения производств, а затем и рынки для сбыта произведенной продукции. Развивающимся государствам остается лишь дожидаться своей очень быстро продвигающейся очереди на получение новых технологий и промышленных мощностей. Развитые страны в это время строят эко-города, жители которых будут управлять выведенными со своей территории производственными отраслями, изобретут новые технологии, создадут привлекательный дизайн производимой за рубежом продукции и способы маркетингового её продвижения конечным потребителям².

Опыт первых двух десятилетий XXI века показал, что фактическое развитие мировой экономики существенно отличается от предложенной модели. Развивающиеся страны получили новые производства в гораздо меньшем количестве и гораздо худшего качества (с точки зрения наукоемкости, экологичности, занятости населения и т.д.), чем необходимо для устойчивого развития их экономик. В свою очередь, развитые страны обнаружили, что выведение базовых отраслей промышленности со своей территории становится первым звеном утраты все более сложных технологических цепочек, что реципиенты производств создают собственные научные и дизайнерские центры³.

Начавшаяся с конца 2000-х гг. череда экономических кризисов и геополитических разломов (США, Китай, ЕС, Турция, Иран, Россия и т.д.) окончательно похоронила идею «невидимой руки рынка» планетарного масштаба⁴.

Маятник теоретической и прикладной экономической мысли снова качнулся в сторону формирования и продвижения промышленной политики национальных экономик. Любая промышленная политика, сколь хорошо она не разрабатывается и сколь последовательно не воплощается в жизнь, имеет один фундаментальный недостаток: невозможно развивать национальную промышленность, ориентируясь исключительно на национальный рынок. Собственное промышленное производство не закроет 100% потребностей внутреннего рынка с одной стороны и не сможет найти необходимый объем растущего платежеспособного спроса внутри страны – с другой. Крупнейший национальный рынок планеты, китайский, является наглядным подтверждением этого тезиса. Даже самая массовая и универсальная отрасль – производство пищевой продукции – не может избежать этого правила. Как только Россия заместит импорт курятины и свинины внутри страны – государство столкнется с необходимостью развивать экспорт и поддерживать выход отечественных производителей на внешние рынки: остановить развитие отраслей, ограничив его только внутренним рынком, было бы тождественно мгновенному банкротству части производителей с тяжелейшими последствиями для широкого круга смежных отраслей⁵.

Следствием этого факта стала необходимость развития экспортной стратегии как составной части стратегии промышленной. (Проект данной стратегии был разработан Департаментом координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития с участием Всероссийской академии внешней торговли и Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института⁶).

Прямые ограничения импорта и протекция экспорта запрещены Всемирной торговой организацией. В частности, еще с 1947 г. статья XVI ГАТТ ввела запрет на предоставление экспортных субсидий⁷.

Между тем, поддержка экспортера – не только дополнительный козырь в конкурентной борьбе между производителями, но и базовое условие для выживания национального производителя на внешних рынках. Очевидно, что экспортеры предпочитают вести торговлю на условиях 100% предоплаты, но этот инструмент минимизации коммерческого риска ограничен как платежеспособностью покупателей, так и конкурентными предложениями производителей из других стран. И зачастую борьба идет не только в части качества и технологичности продукции, но и в части производимых расчетов и форм оплаты, последующего сервиса и сопровождения. Экспортеру приходится быть очень внимательными и думать не только о защите своих финансовых интересов, но и том, как субсидировать покупателя по покупке именно его продукции. Покупателю, который может, в силу разных причин коммерческого или политического характера, эту продукцию не оплатить.

Для наглядности приведем пример: экспортер поставляет в ряд стран продукцию со средней маржинальностью 10%. На новый для себя рынок он поставил партию товара на 1 млн долл. Неплатеж покупателя приведет не только к фиксации



убытка в балансе экспортера, но и к необходимости в последующем компенсировать его через увеличение оборота или роста цен на поставляемую продукцию. Очевидно, что при оговоренной маржинальности для компенсации потери в 1 млн долл. необходимо увеличить оборот до 10 млн долл. Практика показывает, что увеличение оборота на сложившемся рынке – трудновыполнимая задача. В реальности у экспортера есть два выхода: либо продавать больше продукции уже существующим покупателям, предоставляя им соответствующие преференции (скидки, увеличенную отсрочку платежа, финансирование и т.д.), либо осуществлять поиск новых покупателей на других внешних рынках. В первом случае экспортер снизит текущую маржу и, соответственно, прибыль. Во втором случае у него возрастет уровень рисков по платежеспособности портфеля покупателей, ввиду сложности анализа надежности и платежеспособности новых иностранных контрагентов. Дополнительно, за привлечение новых клиентов также будет необходимо понести определенные затраты. Текущая практика несырьевого экспорта демонстрирует, что средние расходы на поиск и привлечение новых покупателей в 5 раз превышают расходы на удержание и развитие текущих покупателей.

Как следствие, попытки экспортера самостоятельно покрыть понесенные убытки грозят разбалансировкой всего экспортного портфеля компании и дальнейшим ростом финансовых потерь.

Новый виток экономического кризиса, триггером которого стала пандемия коронавируса, характеризующийся длительными карантинными мерами и разрывом производственно-сбытовых цепочек, стал очередным серьезным испытанием для всех без исключения участников международной торговли.

Ключевым инструментом преодоления международных законодательных ограничений прямого субсидирования экспорта и оказания ему поддержки на условиях возвратности, срочности, платности служат экспортные кредитные агентства (ЭКА).

Для её реализации ЭКА предоставляют страховое покрытие коммерческих и политических рисков экспортера, а также создают обширный инструментарий финансовой поддержки как самих экспортеров, так и их клиентов, которым предоставляется товарный кредит. В отчетности ЭКА данные направления деятельности обычно агрегируются по трем блокам бизнеса: страхование, предоставление банковских гарантий, банковская и прочая финансовая деятельность (см. рисунок 1).

Очевидно, что интенсивность применения инструментов из отмеченных блоков бизнеса разная. Анализ операций таких мировых лидеров поддержки экспорта как, например, итальянское, бельгийское и японское ЭКА⁸ демонстрирует явное преобладание страховых операций и лишь в небольшой доле предоставление гарантий и банковская деятельность.

Как и в любом правиле, здесь имеются свои исключения. Портфель канадского ЭКА – EDC содержит довольно большой объем операций предоставляемого финансирования и гарантийных финансовых инструментов⁹, однако такая модель ведения бизнеса во многом уникальна.

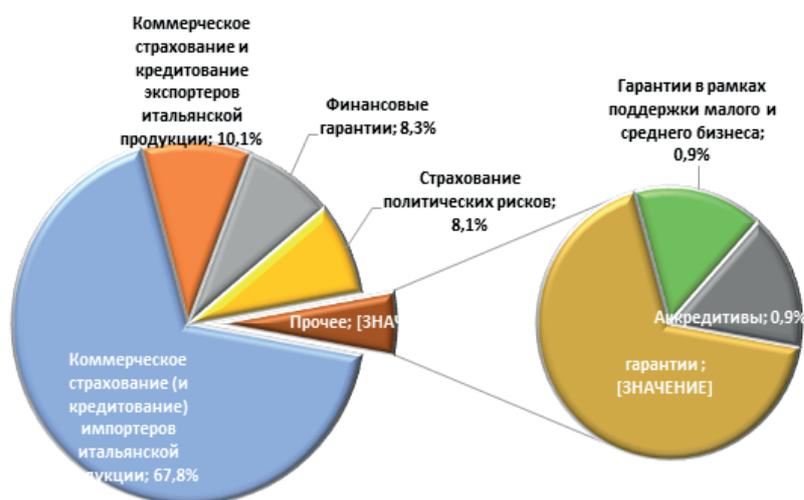


Рис. 1. Структура портфеля SACE (итальянского ЭКА) по операциям за 2020 г.¹⁰
 Fig. 1. Structure of the SACE portfolio (Italian ECA) for 2020 operations.

Данный пример может создать впечатление, что ЭКА – это в первую очередь «про страхование», остальные финансовые инструменты применяются чуть ли не по остаточному принципу. Это не так, все намного сложнее.

Прежде всего надо разобраться, с какими именно рисками и у каких страхователей работают ЭКА. Уже упомянутые коммерческие и политические риски в страховой отрасли изначально стоят особняком¹¹. Если рассматривать страхование с позиции бухгалтерского баланса, то страхование имущества покрывает риски основных средств и товарно-материальных запасов предприятия, в то время как предметом страхования коммерческих рисков является дебиторская задолженность, а политические риски возникают у клиентов ЭКА в рамках такой, лишь отчасти экономической, реальности, как действия государств и межполитические соглашения.



Как следствие, страхование ЭКА коммерческих рисков изначально является инструментом работы с денежными потоками и финансовыми обязательствами. Особенно явно эта задача полисов ЭКА проявляется при работе с банками-участниками внешнеторговых сделок. Очевидно, что схема «экспортер поставил – импортер оплатил» хороша для учебника, но слабо отражает практику внешнеторговой деятельности. За каждой из сторон сделки стоит как минимум один банк, поддерживающий бизнес своим капиталом. В условиях современного регулирования достаточности капитала (Базельские соглашения) – риски собственно коммерческой деятельности их клиентов теряют былую остроту. Регуляторная нагрузка на собственный капитал банка, поправочные коэффициенты его достаточности при различных операциях становятся важным фактором развития или сокращения сотрудничества с целыми отраслями экономики. Возможно, группа клиентов-экспортеров финансово устойчива, с прекрасной платежной дисциплиной. Но требования к капиталу банка при работе с данными клиентами по необходимым для них финансовым инструментам будет требовать от банка такой нормы резервирования, что он изначально будет рассматривать иные направления деятельности¹².

Для банков полис, выписанный ЭКА, это не только собственно покрытие риска, но и получение финансового инструмента с кредитным рейтингом, более высоким, чем у экспортера. ЭКА по сравнению со своими клиентами, обладает, как правило, более значительным капиталом, суверенным и международным рейтингом, а также поддержкой от государства¹³.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что страхование коммерческих кредитов лишь отчасти может быть отнесено к классическим страховым услугам. По сути осуществляемых операций они находятся в пограничной зоне между страховыми и банковскими инструментами (такими, как свопы кредитного дефолта – CDS).

Другое направление деятельности ЭКА, упомянутое ранее в статье: выставление гарантий. Данный финансовый механизм изначально является промежуточным между классическими инструментами банков и страховых компаний. Как следствие, в значительной части стран, в том числе и в России, предоставлять гарантии могут и банки, и страховщики.

При этом основная часть гарантий, предоставляемых ЭКА, относится к современным банковским инструментам. Именно необходимостью снижения требований к капиталу банков в соответствии с условиями Базель III объясняется выпуск ЭКА гарантий (так называемые *financial guarantees*) в пользу банков под выданные банками кредиты на финансирование рабочего капитала экспортера, кредитных линий или инвестиционных кредитов.

Более того, рефинансирование выставленных гарантий осуществляется ЭКА не по страховым, а банковским принципам: не через механизм перестрахования, а путем секьюритизации и выпуска производных облигаций.

Но и это не всё: в целях увеличения капитала ряд ЭКА выходит на фондовый рынок. Помимо указанного примера итальянского ЭКА (см. рисунок 1), это делают несколько других крупнейших агентств. Например, канадское ЭКА – EDC выпускает «зеленые облигации» под наметившийся тренд сохранения климата¹⁴.

ЭКА, создаваемые изначально как институты, предоставляющие страховую поддержку, в последнее время вынуждены открывать для себя и ряд сугубо банковских операций. Речь идет о прямом финансировании экспортеров и проводимых ими внешнеторговых операций.

Подобная трансформация вызвана двумя факторами.

Первый фактор – серия кризисов, начавшихся с 2008 г., после которых банки резко уменьшили свой аппетит к риску и желание кредитовать малые и средние предприятия. Данная категория экспортеров столкнулась с резким дефицитом необходимой финансовой ликвидности. В то же время, для многих ЭКА поддержка малых и средних экспортеров является частью утвержденного мандата от государства. Вследствие этого данные структуры были вынуждены начать предоставлять прямое финансирование (*direct financing*^{15,16}), используя свой капитал для поддержки экспортных возможностей малого и среднего бизнеса. Именно по этой причине ЭКА ограничивают возможности предоставления финансирования сроком не более 5 лет и суммами до 5 – 7 млн евро.

Вторым фактором стал резкий рост операционных расходов банков, вызванный ужесточением банковского регулирования, сопровождающий процесс кредитования предприятий (включая процедуры подготовки кредитного, юридического анализа, подготовки документации, заключений независимых консультантов и т.д.). Зачастую данные расходы носят постоянный характер и не зависят от суммы кредита, находящегося на рассмотрении у банков. Это вынуждает банки сфокусироваться на крупных кредитных сделках, игнорируя мелкие и средние объемы кредитования.

В результате ЭКА снова были вынуждены расширить свой мандат государственной поддержки. Они начали использовать свой капитал, проводить оценку кредитоспособности и предоставлять прямое финансирование для мелких и средних предприятий, заполняя возникающий вакуум на рынке банковского кредитования.

Работая в пограничной зоне между страховой и банковской деятельностью, ЭКА становятся все более комплексными кредитно-страховыми институтами, отвечая потребностям своих национальных экономик.

Проведенный авторами анализ теоретической базы, а также накопленный многолетний опыт работы в российских и зарубежных ЭКА позволяет сделать вывод, что экспортное кредитное агентство является уникальным явлением финансового рынка, успешно сочетающим в себе инструментарий как страховых, так и банковских финансовых институтов, под влиянием изменяющихся финансовых рынков,



принципов национального и международного регулирования и возникающих потребностей государств. Данный вопрос носит не методологически-абстрактный, а прикладной характер. Российская экономика последовательно развивает широкую номенклатуру несырьевого и неэнергетического экспорта, активно открывая и завоевывая новые рынки. На этих рынках отечественным экспортерам приходится конкурировать не друг с другом, а с производителями из других стран, которые приходят с поддержкой своих национальных ЭКА. В этой связи понимание всех возможностей, предоставляемых отечественным и международными ЭКА, работающими в нашей стране – важное слагаемое успеха национальных производителей на глобальном рынке¹⁷.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Бабошкина А.А. Этапы развития экспортных кредитных агентств в мировой практике//Российское предпринимательство. – 2012, №4, с. 32-36

² Таранов П.В., Попова Л.Х., Куликова И.В. Мировая экономика и особенности её глобализации// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019, №1, с. 146-150.

³ Ленчук Е.Б., Супян В.Б., Оболенский В.П. Внешнеэкономическое измерение новой индустриализации России// Институт экономики РАН, 2015.- 285 с.

⁴ Марков А.П. Мир - система эпохи глобальной турбулентности: геополитические разломы и образы будущего //Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество, 2019, с. 215-219

⁵ Козлова Н.В., Дубровина Т.А. Стратегические импульсы развития агропромышленного комплекса Российской Федерации// Экономический вектор, 2021, №1, с. 152 – 160.

⁶ О проекте Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года: <https://deloros.ru/FILEB/Proekt%20NES.docx>

⁷ Система «Гарант», <https://base.garant.ru/2560614/7a58987b486424ad79b62aa427da b1df/> (дата входа: 13.08.2021)

⁸ NEXI Annual report 2019: <https://www.nexi.go.jp/corporate/booklet/pdf/annual2019-e.pdf>

⁹ EDC Annual Report 2020, p.100: <https://www.edc.ca/content/dam/edc/en/corporate/corporate-reports/annual-reports/2020-annual-report.pdf>

¹⁰ SACE Gruppo cdp. Financial and consolidated statements, p.18: https://www.sace.it/docs/default-source/gruppo-in-cifre/2020/bilancio-sace-italiano-2020.pdf?sfvrsn=37584be_10

¹¹ Мамаева Л.Н., Артемьев Р.Д., Бекетова А.П. Минимизация коммерческих рисков // ИБР. 2018. №4 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/minimizatsiya-kommercheskih-riskov> (дата обращения: 17.09.2021).

¹² Смирнов В.Д. Изменения в бизнес-моделях деятельности коммерческих банков// Экономика. Налоги. Право. 2021;№14(1), с. 81-90

¹³ http://s3-us-west-2.amazonaws.com/lockton-corporate-website/Images/Credit_Risk_Mitigation_Capital_Relief_and_Insurance_Guarantees.pdf

¹⁴ EDC 2020 Annual Report | Standing Up for People and the Planet | 65
<https://www.edc.ca/content/dam/edc/en/corporate/corporate-reports/annual-reports/2020-annual-report.pdf>

¹⁵ How an Export Credit Agency can help you sell globally: <https://www.edc.ca/en/blog/what-is-export-credit-agency.html>

¹⁶ Credendo offers direct financing to foreign buyers of Belgian products and/or services in the form of buyer credit: https://credendo.com/sites/default/files/media/files/2021-03/20161228-004_en_fiche_buyer_credit.pdf

¹⁷ Данчеева А.А., Савинов Ю.А. Инструменты поддержки и продвижения российского экспорта: использование опыта других стран // Российский внешнеэкономический вестник, 2019, № 1, с. 90-100.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Бабошкина А.А. Этапы развития экспортных кредитных агентств в мировой практике // Российское предпринимательство. – 2012, №4, с. 32-36 @@ Baboshkina A.A. E'tapy` razvitiya e'ksportny`x kreditny`x agentstv v mirovoj praktike // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2012, №4, s. 32-36

Данчеева А.А., Савинов Ю.А. Инструменты поддержки и продвижения российского экспорта: использование опыта других стран // Российский внешнеэкономический вестник, 2019, № 1, с. 90-100 @@ Dancheeva A.A., Savinov Yu.A. Instrumenty` podderzhki i prodvizheniya rossijskogo e'ksporta: ispol'zovanie opy'ta drugix stran // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik, 2019, № 1, s. 90-100

Козлова Н.В., Дубровина Т.А. Стратегические импульсы развития агропромышленного комплекса Российской Федерации // Экономический вектор, 2021, №1, с. 152 – 160 @@ Kozlova N.V., Dubrovina T.A. Strategicheskie impul'sy` razvitiya agropromy'shennogo kompleksa Rossijskoj Federacii // E'konomicheskij vektor, 2021, №1, s. 152 – 160

Ленчук Е.Б., Супян В.Б., Оболенский В.П. Внешнеэкономическое измерение новой индустриализации России // Институт экономики РАН, 2015.- 285 с. @@ Lenchuk E.B., Supyan V.B., Obolenskij V.P. Vneshnee`konomicheskoe izmerenie novoj industrializacii Rossii // Institut e'konomiki RAN, 2015.- 285 s.

Мамаева Л.Н., Артемьев Р.Д., Бекетова А.П. Минимизация коммерческих рисков // ИБР. 2018. №4 (33) @@ Mamaeva L.N., Artem`ev R.D., Beketova A.P. Minimizaciya kommercheskih riskov // IBR. 2018. №4 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/minimizatsiya-kommercheskih-riskov> (дата обращения: 17.09.2021).

Марков А.П. Мир - система эпохи глобальной турбулентности: геополитические разломы и образы будущего // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество, 2019, с. 215-219 @@ Markov A.P. Mir - sistema e`poxi global`noj turbulentnosti: geopoliticheskie razlomy` i obrazy` budushhego // Bol'shaya Evraziya: razvitie, bezopasnost`, sotrudnichestvo, 2019, s. 215-219

О проекте Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года @@ O proekte Nacional'noj e'ksportnoj strategii Rossii na period do 2030 goda: <https://deloros.ru/FILEB/Proekt%20NES.docx>



Смирнов В.Д. Изменения в бизнес-моделях деятельности коммерческих банков//Экономика. Налоги. Право. 2021; №14(1), с. 81-90 @@ Smirnov V.D. Izmeneniya v biznes-modelyax deyatel'nosti kommercheskix bankov//E'konomika. Nalogi. Pravo. 2021; №14(1), s. 81-90

Таранов П.В., Попова Л.Х., Куликова И.В. Мировая экономика и особенности её глобализации// Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019, №1, с. 146-150. @@ Taranov P.V., Popova L.X., Kulikova I.V. Mirovaya e'konomika i osobennosti eyo globalizacii// Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie. Ucheny'e zapiski. 2019, №1, s. 146-150

Credendo offers direct financing to foreign buyers of Belgian products and/or services in the form of buyer credit: https://credendo.com/sites/default/files/media/files/2021-03/20161228-004_en_fiche_buyer_credit.pdf

EDC 2020 Annual Report | Standing Up for People and the Planet | 65 <https://www.edc.ca/content/dam/edc/en/corporate/corporate-reports/annual-reports/2020-annual-report.pdf>

How an Export Credit Agency can help you sell globally: <https://www.edc.ca/en/blog/what-is-export-credit-agency.html>

NEXI Annual report 2019: <https://www.nexi.go.jp/corporate/booklet/pdf/annual2019-e.pdf>

SACE Gruppo cdp. Financial and consolidated statements, p.18: https://www.sace.it/docs/default-source/gruppo-in-cifre/2020/bilancio-sace-italiano-2020.pdf?sfvrsn=37584be_10

