

Государственно-частное партнерство в использовании финансовых инструментов для поддержки экспорта

Е.Б. Завьялова

УДК 339.5 + 339.7
ББК 65.428
3-139

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Развитие международной торговли и динамика иностранных инвестиций зависит от надежных и эффективных с точки зрения стоимости источников финансирования. Финансы – это поистине «нефть» коммерции и международного бизнеса. В течение десятилетий финансовый сектор существенно поддерживал развитие международной торговли, предоставляя разнообразные (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты). Но основную долю в финансировании международной торговли занимают краткосрочные кредиты. Более 80% всего объема внешнеторгового финансирования – это краткосрочные кредиты либо в форме структурирования финансирования, например применения аккредитивов с товарным обеспечением, или в форме обеспечения ликвидности открытого счета, обеспечиваемого реальными финансовыми средствами.

Краткосрочное финансирование крайне необходимо для развития международной торговли из-за наличия временного разрыва между производством товаров и их отгрузкой на экспорт с одной стороны и получением их импортером, с другой. Обычно экспортеры требуют платежа самое позднее в момент после отгрузки товара (самое раннее – при получении заказа), в то время как импортеры предпочитают оплачивать товар после его получения. Кредит может быть обеспечен либо напрямую между фирмами – кредит продавца или кредит покупателя, или при посредничестве банка, который может предложить экспортеру или импортеру нести вместо них риск неплатежа (и некоторые другие риски, встречающиеся

при исполнении сделок в международной торговле) за вознаграждение. Например, при использовании аккредитива банк покупателя предоставляет гарантию продавцу, что он заплатит независимо от того, заплатит ли в последующем за товар сам покупатель. Риск, заключающийся в том, что покупатель не оплатит товар, перекладывается, таким образом, с продавца на банк, выпустивший аккредитив. В обоих случаях – при посредничестве банка или использовании межфирменного кредита риск неплатежа может быть застрахован.

Риск неплатежа застраховывается, но другие виды рисков также могут быть покрыты страхованием, включая риск утери или повреждения товаров или политические риски. Страхование может покрывать внешнеторговые кредиты банков-посредников, например связанные с выставлением аккредитивов, а также межбанковскими кредитами, например связанными с кредитом поставщика или покупателя. В случае предоставления межфирменного кредита экспортное кредитное агентство обеспечивает страхование с целью возмещения экспортеру убытков, если импортер не выполняет оплату товаров или услуг, которые он купил. В свою очередь, экспортное кредитное агентство выплачивает экспортеру страховую премию, покрывающую его убытки. При посреднических функциях банка экспортное кредитное агентство (ЭКА) освобождает банк импортера или экспортера от некоторых коммерческих рисков, связанных с исполнением сделки.

К сожалению, международная статистика не отражает расширение использования финансовых средств для финансирования международной торговли. Одна из причин – большое разнообразие по условиям предоставляемых межфирменных кредитов, данные по которым собраны на основе опросов фирм или сведений таможи и сведений о посреднической деятельности банков, которая получается из отчетов банков.

ЭКА КАК ФОРМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Агентства по страхованию экспортных кредитов в различных странах, как частные, так и государственные, как агенты государственно-частного сотрудничества, обеспечивают страхование внешнеторговых кредитов, снижая, таким образом, коммерческие и политические риски для торговых партнеров. В разных странах они имеют разные организационную структуру, в ряде стран они контролируются напрямую государством, в других – имеют частную или частно-государственную организационную форму.

Первое экспортное кредитное агентство в виде Департамента предоставления гарантий по экспортным кредитам (ДГЭК) было создано в 1919 году в Великобритании. Его первоначальной целью было поощрение и поддержка экспорта (первоначально в Россию). Примерно такие же причины привели к созданию Экспортно-импортного банка в США (Эксимбанк США) в 1933 году. В других государствах аналогичные учреждения были созданы после Второй мировой войны. Их главной целью было страхование продавцов в международной торговле от рисков



экспортной деятельности. При этом создание экспортных кредитных агентств не рассматривалось как инструмент конкуренции с частным бизнесом. Официальный лозунг экспортных кредитных агентств – «дополнять, а не конкурировать» с частным сектором. Для координации деятельности ЭКА разных государств был создан Международный союз агентств по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (Бернский союз).

В связи с реализацией различных направлений внешнеэкономической политики в разных государствах формы и методы деятельности ЭКА отличались многообразием. В результате цели и задачи экспортных кредитных агентств в настоящее время далеко не столь ясны и последовательны, как они, возможно, были в момент их основания. В частности, в настоящее время выявилось, что частный сектор проявляет высокую готовность страховать политические риски в достаточно большой степени. Кроме того, многие ЭКА возникшие с целью решать практические вопросы коммерции, стали преследовать и другие цели, казалось бы противоречащие друг другу. С одной стороны, правительства многих стран, особенно тех, которые испытывает острые бюджетные ограничения, сегодня ожидают, что их экспортно-кредитные агентства выведут их бюджеты на уровень безубыточности. С другой стороны, эти агентства часто также остаются страховщиками последней инстанции, обеспечивая страхование даже в тех случаях, когда частные страховые компании не хотят выполнять операции по страхованию сделки, то есть ЭКА, контролируемые государством, начинают конкурировать с частным сектором в решении коммерческих задач.

Вместе с тем, для понимания современной роли ЭКА важно учитывать, что они не участвуют в предоставлении финансовых средств по программам помощи другим государствам, а также не участвуют в мерах по программам поддержки компаний-экспортеров или промышленных секторов.

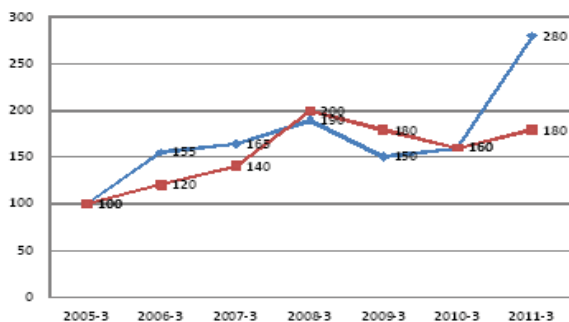
ДИНАМИКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ И ИХ СТРАХОВАНИЯ

Имеющиеся в нашем распоряжении данные охватывают данные по внешней торговле 91 страны за период с 1-го квартала 2005 до 4-го квартала 2011 г. Среди этих 91 стран, 35 относятся к группе государств с высоким доходом на душу населения, 26 стран к группе с повышенным доходом (по сравнению со средним), 21 страна – с пониженным доходом по сравнению со средним, и 9 стран с низким доходом (согласно классификации стран Всемирного банка по величине доходов на душу населения).¹ На анализируемые нами страны приходится $\frac{3}{4}$ мирового импорта товаров и услуг.

¹ See <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups> (accessed 03.09.2012.)

Рисунок 1

Сравнение динамики товарного импорта (100-280) и динамики краткосрочного кредитования (100-180) в международной торговле



Источник: подсчитано по: <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups> (accessed 03.09.2012.)

Во время последнего финансово-экономического кризиса была выявлена высокая важность использования экспортных кредитов и их страхования. На рисунке 1 показана связь между объемом импорта и объемом застрахованных кредитов во время текущего экономического цикла в среднем по всем выбранным странам. Эта диаграмма показывает, что объемы импорта и величины краткосрочных застрахованных торговых кредитов до начала 2008 г. повышались. Во втором квартале 2008 г. объем краткосрочных застрахованных торговых кредитов резко упал, что повлекло и снижение объемов импорта в конце 2008 г. Во второй половине 2009 г. импорт восстановился, достигнув предкризисного уровня в конце 2010 г.

Рисунок 1 может на первый взгляд интерпретироваться как подтверждение связи между объемами застрахованных торговых кредитов падением объемов торговли в 2008, одно предшествуя другому. Однако причинная интерпретация не может быть фактически установлена на основе этой очевидной корреляции.

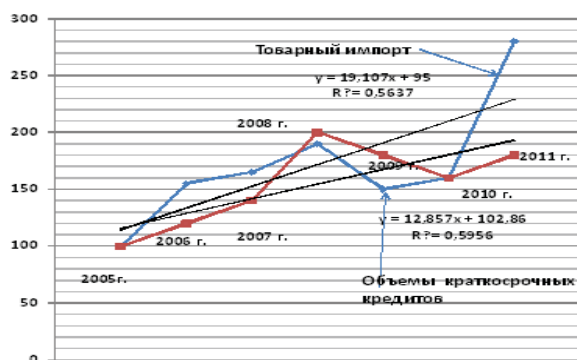
С одной стороны, движение трендов на рисунке 1 предполагает, что, снижаясь в предыдущем квартале, это уменьшение величины застрахованных внешнеторговых кредитов непосредственно влияет на движение импорта. С другой стороны, можно исходить и из другого тезиса, а именно: учитывая тот факт, что объем краткосрочных застрахованных внешнеторговых кредитов снизился в предыдущем



квартале, фирмы-импортеры уже ожидали снижение в заказах на следующий квартал, и ожидания снижения импорта объясняли падение спроса на застрахованные торговые кредиты.

Рисунок 2

Сравнительная динамика товарного импорта и объемов краткосрочных внешнеторговых кредитов в 2005 - 2011 гг.



Источник: подсчитано по: <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups> (accessed 03.09.2012.)

На рисунке 2 показано движение совокупных статистических данных по всем странам. Выявлено, что количество краткосрочных застрахованных внешнеторговых кредитов, предоставленных для экспорта компаниям, составляет приблизительно 7 млрд долл. в квартал, с разбросом от 1 млн до 73 млрд долл.

По сравнению с объемом краткосрочных застрахованных торговых кредитов стоимость краткосрочных оплаченных требований значительно ниже, в среднем составляет приблизительно 3 млн долл. на страну и за квартал. Это подчеркивает низкорисковый характер внешнеторговых кредитов. Хотя риск международных сделок считается относительно высоким, на деле фактический риск достаточно низок. Средний показатель платежных требований в 3 млн долл. на страну по сравнению с общим объемом торговых кредитов в 7 млрд долл. составляет для страховых компаний лишь 0,05% всех сделок, в то время как максимальный объем платежных требований по отношению к объему застрахованных торговых кредитов за эти годы с 2005 до 2011 составили 0,2%. Эта статистическая величина очень совместима с данными регистра международной торговой палаты (ИСС) по торговым финансам, которые также подтверждают уровень потерь в размере 0,2% для

краткосрочного торгового финансирования, не зависимо – застрахованы сделки или нет, в период 2005-2011, на сумму более чем 2,5 трлн долл. в краткосрочных торговых сделках (ИСС 2011).

В рисунке 2 наглядно показано отношение между объемом краткосрочных застрахованных внешнеторговых кредитов и объемом выплаченных краткосрочных требований в течение долгого времени, хотя эти две переменные имеют различные формы. Корреляция их величин имеет отрицательный показатель в течение долгого периода времени.

Объем оплаченных краткосрочных требований увеличился во время финансового кризиса в 2009 г. и объем застрахованных торговых кредитов снизился. Действительно, отношение оплаченных требований к сумме краткосрочных застрахованных торговых кредитов показало, что, даже в нижней сфере цикла, уровень риска для этой деятельности остался небольшим (например, относительно требований и неплатежа на других формах кредита).

Однако сравнение между общим количеством застрахованных внешнеторговых кредитов и суммой общих платежных требований может ввести в заблуждение. У наиболее крупных стран-импортеров имеются относительно более высокие объемы застрахованных торговых кредитов и, следовательно, они же оплатили больше платежных требований. Следовательно, использование полной суммы краткосрочных платежных требований как общего показателя измерения риска, может быть не верным. Вместо этого мы использовали удельный вес требований, оплаченных из суммы всех застрахованных кредитов для страны как показатель привилегированного измерения риска.²

ПРАКТИКА ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ

Во внешнеэкономической политике США вопросам кредитования экспорта уделяется высокое внимание. Доля американского экспорта в экспорте всех промышленно развитых стран (исключая экспорт в США) в настоящее время превышает 21%.³ В перспективе укрепление конкурентных позиций США на мировых рынках будет во многом зависеть от национальной политики кредитования экспорта и международных соглашений в этой области.

Цель политики США – добиться повышения роли международного регулирования кредитования экспорта, способствующего усилению коммерческой основы кредитов и развитию «конкурентного финансирования экспорта». Для достижения

² Auboin M. World Trade Organization, Engemann M. University of Munich. Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance. World Trade Organization. Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERSD-2012-18. Date: 28.02.2013. – 26p.

³ Seeler H.J. On the Significance of Economic Sanctions, Particular Trade Embargoes and Boycotts, and their Consequences for the EEC's RElations with Third Countries. Rep. drawn up on behalf of the Comm. on extern. Economic Relations. Luxemburg. 1982., p. 83.



поставленной цели в США разработаны два основных стратегических направления политики: ограничение правительственных экспортных субсидий и поощрение деятельности экспортно-импортного банка – «Эксимбэнк».

В большинстве государств ЕС для облегчения экспортного кредитования действует система бонификации процентных ставок по экспортным кредитам. Введение этой системы в основе имеет целью сближение принципов государственной финансовой поддержки экспорта в разных странах.

Значительный интерес представляет система финансовой поддержки экспорта в Польше. Она была создана в сравнительно короткий срок. В стране финансовую поддержку экспортеров осуществляет Корпорация по страхованию экспортных кредитов (КУКЕ), опираясь на Закон о гарантированном страховании экспортных контрактов. Главной целью КУКЕ является создание условий, содействующих продвижению польского экспорта на кредитных условиях и укрепление позиций польских экспортеров и их товаров и услуг на международном рынке. Закон предусматривает следующую сферу деятельности КУКЕ: страхование польских инвестиций за рубежом; страхование издержек по освоению зарубежных рынков сбыта; предоставление гарантий банкам, финансирующим внешнеторговые операции; предоставление гарантий под экспортно-ориентированное производство; предоставление гарантий под аккредитивы по экспортным контрактам.

Стратегия деятельности Корпорации предполагает также предоставление экспортерам широкой гаммы других продуктов, в частности, таких, как: страховой полис для малых и средних предприятий (Европолис), страхование экспортеров, имеющих сеть магазинов за рубежом (глобальный полис), страхование производственных рисков при краткосрочном кредитовании. Кроме того, в рамках гарантийной деятельности КУКЕ начала предоставление экспортных страховых гарантий за собственный счет (гарантии добросовестного выполнения контракта, возврата аванса и предоплаты, гарантии по тендерам и обеспечение контрактных гарантий).

С целью повышения эффективности действия инструментов поддержки экспорта товаров и услуг, в частности, на российский рынок, финансируемого кредитами на срок от 1 года до 5 лет, КУКЕ осуществила программу “Экспортные кредиты для Российской Федерации”. Она обеспечила рост активности польских и российских банков в обслуживании польских предпринимателей, экспортирующих в Россию, а также повысила конкурентоспособность польского экспорта, особенно инвестиционных товаров и строительных услуг. Одновременно КУКЕ реализовала программу для российского рынка “Россия – торговый партнер Польши”, нацеленную на создание условий для увеличения объемов польского экспорта, финансируемого за счет краткосрочных кредитов (до 1 года).

Представляет особый интерес страхование издержек по освоению зарубежных рынков сбыта. Это предложение адресовано польским предпринимателям, осуществляющим хозяйственную деятельность не менее трех лет, годовой нетто-доход которых превышает 50 млн долларов. Страхование адресовано производ-

ственным предприятиям, а также предприятиям сферы услуг и торговли, которые намереваются начать или развивать экспорт отечественных товаров или услуг, но с условием, что этот экспорт соответствует требованию максимального удельного веса импортных компонентов в конечном экспортном продукте, позволяющем признать этот продукт отечественным.

Страхование может охватывать обоснованные расходы, связанные с деятельностью, направленной на заключение экспортных контрактов с контрагентами из указанных в договоре страхования рынков сбыта. Например, предметом страхования могут быть расходы, связанные с: участием в ярмарках, выставках и аналогичных мероприятиях; созданием представительства; производством образцов; адаптацией товаров; созданием интернет-страницы; рекламой; юридическими консультациями; подготовкой оферт; пребыванием на застрахованных рынках сбыта.⁴

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В РОССИИ

Существенные задачи по финансированию отечественного экспорта поставлены в России. Анализ практики финансирования системы поддержки экспорта 22 стран-членов Организаций экономического сотрудничества и развития показал, что ежегодно на эти цели выделяются средства в размере до 0,35% от ВВП. В нашей стране на эти цели пока выделяется меньшая сумма. В России действует Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции.⁵ Учреждено ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСПАР») в виде 100% дочерней компании Внешэкономбанка с уставным капиталом 30 млрд рублей.

В 2012 г. утверждена Стратегия развития Агентства на период 2012-2014 гг., проработаны вопросы обеспечения на законодательном уровне государственной гарантийной поддержкой страховую деятельность Агентства, утверждены продукты по страхованию кредита покупателя, комплексному страхованию экспортных кредитов, страхованию подтвержденного аккредитива и страхованию кредита поставщика, которые соответствуют правилам ОЭСР и международным стандартам деятельности экспортных кредитных агентств. На 2013 год Агентством запланирована разработка продуктов по страхованию инвестиций и экспортных кредитов, предназначенных для субъектов малого и среднего бизнеса.

К мерам государственной финансовой поддержки экспорта промышленной продукции следует отнести: гарантирование экспортных операций; долгосрочное и среднесрочное экспортное кредитование; возмещение части процентных ставок

⁴ О польском опыте поддержки экспорта http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_3C78EFC6-7D0F-47DC-B099-DCCF701FA46E.html

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 14.10.2003 № 1493 «О Концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержке экспорта промышленной продукции в Российской Федерации <http://www.lawmix/expertlaw/145233>



по экспортным кредитам; страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков. Перечисленные механизмы финансовой поддержки направлены, в первую очередь, на содействие развитию экспорта высокотехнологичной промышленной продукции.

Меры государственной финансовой поддержки выставочно-ярмарочной деятельности, направленной на развитие российского экспорта, также являются важным инструментом повышения внешнеэкономического потенциала страны. Организация презентаций отечественной продукции как внутри России, так и за рубежом на конкурсах и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях является существенным фактором, влияющим на установление деловых контактов и направленным на улучшение условий для экспортной деятельности. Это, в свою очередь, способствует привлечению новых технологий и иностранного капитала, импортозамещению, расширению межрегиональных связей, развитию экономики как отдельно взятого региона, так и страны в целом.

Принимая во внимание высокую напряженность федерального бюджета, предлагается сосредоточить усилия на поддержке несырьевых экспортноориентированных производств путем частичной компенсации процентных ставок по указанным кредитам, а также на формировании и повышении капитала государственного экспортного страхового агентства. Еще одним важным направлением финансовой поддержки экспорта является предэкспортное финансирование российскими коммерческими банками производства продукции, подлежащей последующей поставке на экспорт. Помимо финансовых механизмов государственной поддержки экспорта в Российской Федерации действуют иные нефинансовые меры стимулирования развития экспортной деятельности российских предприятий-производителей инновационной и высокотехнологичной продукции.

К таким мерам относятся выявление и устранение ограничений в торговой политике зарубежных стран, препятствующих доступу российской продукции, – профилактика и предотвращение установления необоснованных торговых барьеров на пути конкурентоспособного российского экспорта, включая работу по пересмотру действующих антидемпинговых мер и либерализации иных барьеров в торговле со стороны торговых партнеров Российской Федерации; устранение дискриминационного подхода в отношении российских компаний на зарубежных рынках (включая решение проблемы признания рыночного статуса российской экономики и дискриминационного установления антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер); защита российских интересов с торговыми партнерами на двустороннем и многостороннем уровнях; подготовка единой переговорной позиции Российской Федерации по обеспечению благоприятных условий для субъектов предпринимательской деятельности за рубежом, в том числе среднего и малого бизнеса включая регулярные консультации с заинтересованными ведомствами и российскими компаниями.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Государственно-частное партнерство в Великобритании и Ирландии / В.А. Кабакин, О.М. Малахаева. – М. : ООО «Международный Инновационный Центр», 2010. – 130 с. – (Мировая экономика. Современное взаимодействие власти и бизнеса).
2. О польском опыте поддержки экспорта http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_3C78EFC6-7D0F-47DC-B099-DCCF701FA46E.html
3. О системе мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции http://www.government.gov.ru/data/structdoc.html?he_id=102&do_id=739
4. Справка по мерам поддержки высокотехнологичного экспорта (по состоянию на 14 декабря 2012 г.) http://www.ved.gov.ru/rus_export/exporters_support/
5. Auboin M. (World Trade Organization), Engemann M. (University of Munich).
6. Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence from Data on Export Credit Insurance. World Trade Organization. Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERS-2012-18. Date: 28.02.2013. – 26 p.
7. Colletis G. Le financement du systeme productif. Les mecanismes de transfert Etat - Industrie: Une comparaison France - Allemagne. // Revue d'economie industrielle. - P. 1986. N 35, p. 79-102.
8. Ezel S.J. Understanding the Importance of Export Credit Financing to U.S. Competitiveness THE INFORMATION TECHNOLOGY & INNOVATION FOUNDATION N.Y.// June 2011. – 14 p.
9. Felbermayr Gabriel J., Yalcin Erdal Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany. Ifo Working Paper No. 116. Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research. at the University of Munich, December 2011. – 41p.
10. Heinrich R.P. Complementarities in corporate governance. – Berlin etc.: Springer, 2002. - XVI, 234 p. - (Kieler Studien; 316).
11. Meier CH. Russland auf der Suche nach einem neuen Profil fur die Aussenwirtschaft // Aufbruch im Osten Europas: Chancen fur Demokratie u. Marktwirtschaft nach dem Zerfall des Kommunismus: Jahrbuch / Hrsg, vom Bundesinst. fur ostwiss. u. intern. Studien.-München; Wien, 1993.— S. 216-226.
12. Moreau Defarges Ph. Etats et entreprises: L'inevitable divorce // Defense nat. — P., 2000. — A. 56, №1. — P. 126-133.
13. OFFICIAL EXPORT CREDIT COMMITMENTS TO IDA-ONLY COUNTRIES (2002-2010). SUSTAINABLE LENDING. OECD. P.7. http://www.oecd.org/tad/exportcredits/sustainable_lending_and_export_credits.htm 9 January 2013
14. Seeler H.J. On the Significance of Economic Sanctions, Particular Trade Embargoes and Boycotts, and their Consequences for the EEC's Relations with Third Countries. Rep. drawn up on behalf of the Comm. on extern. Economic Relations. Luxemburg. 1982., p. 1-83/82. <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups> (accessed 03.09.2012.)

