

Экспортные страховые агентства: современная роль в международной торговле и новые направления развития

Аннотация. На современном этапе развития мировой экономики международная торговля претерпевает существенные изменения. Одним из таких изменений является усиление роли экспортных страховых агентств в финансовой поддержке экспортеров и импортеров. В работе раскрыта актуальность деятельности агентств, описаны их ключевые функции и рассмотрены новые тенденции развития участия агентств в обеспечении стабильного роста мировой торговли.

Новые направления развития агентств проявляются в росте их роли как основы развития глобальной экономики в силу открытости и прозрачности проводимых операций, необходимости присутствия для обеспечения стабильного развития мировой экономики в условиях санкций, усилении влияния агентств из развивающихся стран, более тесном сотрудничестве между агентствами и банками при финансировании экспорта.

Ключевые слова: международная торговля; мировая экономика; экспортные страховые агентства; санкции, финансирование экспорта; финансовый кризис.

Abstract. The modern stage of the development of the global economy implies significant changes in the international trade. One of these movements is connected with the fact that the role of export credit agencies in providing financial support for exporters and importers is increasing. The paper discloses topicality of the activities of export credit agencies, describes the main functions of agencies and contains the new trends of development of their role in the maintenance of the stable growth of the world economy.

There are the following tendencies in the development of export credit agencies: the growing role of export credit agencies as a base for the evolution of the global economy, given their openness and transparency of conducted operations, the necessity of their presence for the support of the stable growth of the world economy within the framework of sanctions, the increasing importance of export credit agencies from developing countries and rising cooperation between banks and export credit agencies to support export operations.

Keywords: international trade; global economy; export credit agencies; sanctions; export financing; financial crisis.



Елизаров С.К.,
студент магистратуры
Финансового университета
✉ elizarovsergey677@gmail.com

Экспортное страховое агентство (ЭСА) – финансовый институт, который предоставляет торговое финансирование отечественным компаниям для их внешнеэкономической деятельности [1]. Спектр услуг экспортных страховых агентств представлен гарантиями, экспортно-импортными кредитами и страховыми полисами, предназначенными для стимулирования экспорта в стране [2].

Научный руководитель: **Хесин Е.С.,** доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировые финансы».

Основная задача ЭСА заключается в устранении риска и неопределенности в графике платежей, осуществляемых импортерами, и принятии этого риска на себя за комиссионное вознаграждение.

В современной мировой экономике достаточно трудно выявить общий тип экспортного страхового агентства, поскольку существует множество вариантов организации ЭСА: некоторые агентства являются частью государственных структур, другие организованы в форме частных компаний или банков. Также есть разделение между агентствами по клиентской базе: часть экспортных страховых агентств специализируется на краткосрочном кредитовании бизнеса, остальные ЭСА предоставляют только средне- и долгосрочное финансирование.

Важную роль в развитии страхования и поддержки экспорта играет Бернский союз – международная организация страховщиков кредитных и инвестиционных операций, которая создана для стимулирования роста объемов мировой торговли и глобальной инвестиционной деятельности. Роль страхования экспорта возрастает в последние годы быстрыми темпами: с 1,2 трлн долл. до 1,75 трлн долл. за период 2009–2013 г., что требует анализа усиления роли ЭСА в международной торговле [3].

В отечественной и зарубежной литературе публикуется много статей по вопросам страхования экспортной и инвестиционной деятель-

ности за рубежом, однако динамичное развитие этой сферы требует постоянного отслеживания новых тенденций. Попробуем выяснить причины роста клиентской базы ЭСА и новые направления развития этих финансовых институтов.

В настоящее время можно выделить несколько причин роста объемов услуг, предоставляемых экспортными страховыми агентствами. Во-первых, многие ЭСА являются государственными структурами, что подразумевает более значительные, чем у коммерческих банков, объемы финансовых ресурсов и возможность предложить лучшие условия кредитования за счет того, что эти ЭСА заинтересованы в поддержке экспорта, а не в получении максимальной прибыли.

Во-вторых, экспортные страховые агентства большинства развитых стран входят в Бернский союз, что позволяет им свободно обмениваться информацией и новыми практиками страхования, обсуждать проблемы глобального страхования зарубежной инвестиционной деятельности. Эти информационные каналы дают ЭСА огромное преимущество перед банками, вовлеченными в торговое финансирование, поскольку последние работают в условиях жесткой конкуренции и не входят в глобальную организацию, которая создает возможность для коллективного решения актуальных вопросов поддержки экспорта.

Таблица

Динамика финансовой поддержки экспортеров и инвесторов

Все показатели в млн долл.	Страхование кратко- срочных экспортных кредитов (КЭК)	Страхование долго- срочных экспортных кредитов (ДЭК)	Страхование инвестиций
2009 г.	1,122,608	190,589	49,337
2010 г.	1,257,794	173,393	66,472
2011 г.	1,495,227	191,428	75,328
2012 г.	1,538,609	181,808	99,972
2013 г.	1,639,743	160,901	96,426

Источник: *Berne Union overview of the total, ST, MLT and INV data for 2009–2013.*

В-третьих, многие страны в период последнего финансового кризиса активно поддерживали свои экспортные страховые агентства в большей степени, чем коммерческие банки, и не ужесточали требования к ЭСА. Это позволило ЭСА даже в посткризисный период активно наращивать объемы предоставляемых услуг (см. табл. и рис.). Кроме того, экспортные страховые агентства не подотчетны центральным банкам, поэтому они не обязаны создавать резервы капитала в соответствии со стандартами Базеля III и могут предложить более выгодные для клиентов комиссии по предоставляемым услугам.

С другой стороны, существует ряд особенностей ЭСА, которые могут ограничить их активный рост в ближайшем будущем. Первая группа факторов связана с государственными экспортными страховыми агентствами. В большинстве случаев эти агентства полностью подотчетны государственным органам и их бюджет утверждается на государственном уровне. Помимо этого, они не могут конкурировать с частными финансовыми посредниками, должны тщательно обосновывать каждую застрахованную сделку и не имеют права участвовать в высоко рискованных операциях. Также эти ЭСА обязаны создавать лимиты по направлениям деятельности для обеспечения качественного управления рисками.

Главной проблемой роста частных и государственных экспортных страховых агентств является нехватка квалифицированного персонала. Профессионалы в вопросах кредитования экспорта обычно являются дефицитным кадровым ресурсом, и эта ситуация – основной барьер на пути роста ЭСА во многих странах.

В современной мировой экономике можно выделить следующие направления развития экспортных страховых агентств:

1. Рост роли экспортных страховых агентств как основы развития глобальной экономики в силу их открытости и прозрачности проводимых операций;
2. Необходимость присутствия экспортных страховых агентств для обеспечения стабильного развития мировой экономики в условиях санкций;
3. Усиление влияния ЭСА развивающихся стран, в первую очередь, Китайской Народной Республики;
4. Более тесное сотрудничество между экспортными страховыми агентствами и банками в вопросах финансирования экспорта.

В настоящее время многие глобальные финансовые институты ставят коррупцию на первое место по разрушительному влиянию на экономику компаний, рынков и целых стран [4]. Несколько лет назад большинство экспортных страховых агентств заявляло, что социаль-

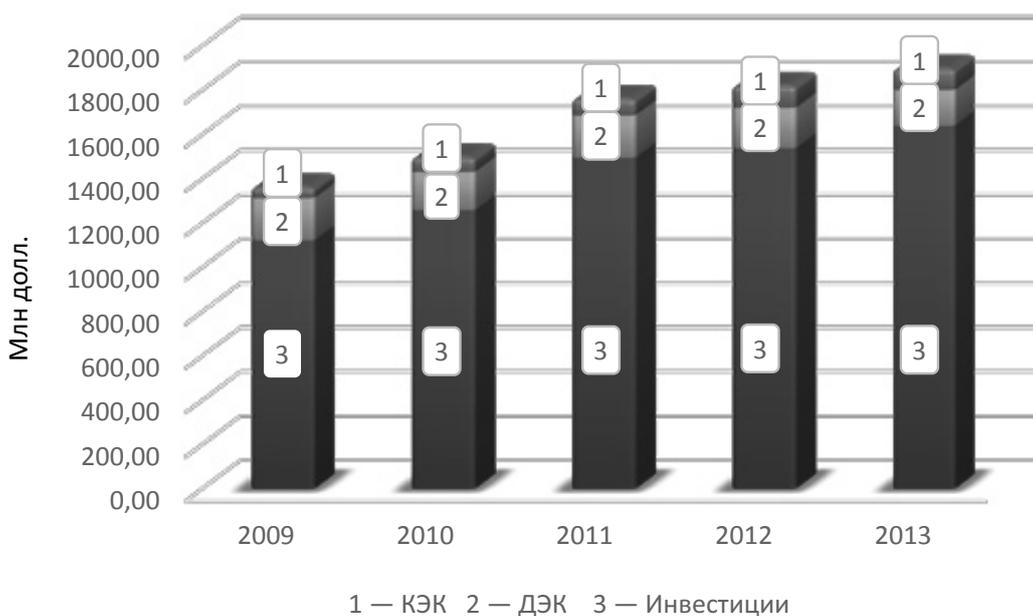


Рис. Объемы страхования экспорта и инвестиционной деятельности

ная ответственность и забота об окружающей среде наряду с антикоррупционными мерами не являются составной частью поддержки экспорта. Однако после подобных пресс-релизов экспортных страховых агентств Организацией экономического сотрудничества и развития был принят свод рекомендаций по противодействию коррупции в сделках с официальной поддержкой государства, согласно которому экспортер, подающий заявление для получения экспортного финансирования от ЭСА с участием государства, обязан подписать согласие на участие в мерах по противодействию коррупции [5]. На практике это означает, что экспортные страховые агентства должны проводить более тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности клиента в некоторых случаях. С одной стороны, такой подход подразумевает дополнительные издержки для ЭСА. Но, учитывая государственную поддержку, эти расходы можно отнести на счет бюджета агентства. С другой стороны, экспортеры, имеющие дело с такими экспортными страховыми агентствами, улучшают свою репутацию и негласно демонстрируют потенциальным деловым партнерам прозрачность и надежность своих операций. Таким образом, ЭСА с государственным участием могут существенно увеличить свою клиентскую базу за счет компаний, стремящихся к созданию хорошей репутации за рубежом.

Экспортные страховые агентства из развивающихся стран (Индии, Китая и Бразилии) вскоре должны присоединиться к этой тенденции, поскольку вопросы защиты окружающей среды и противодействия коррупции стоят на повестке дня в этих странах, а ЭСА являются одним из лучших инструментов для принуждения компаний заботиться об окружающей деловой и природной среде. Например, в Китае Си Цзиньпин в последние месяцы развернул настоящую борьбу с коррупцией и кумовством, которые остаются большой проблемой и признаны главной угрозой руководящей роли партии. В КНР сейчас говорят: «Или партия победит коррупцию, или коррупция победит партию» [6]. Поэтому роль ЭСА как «прозрачных» стимулов роста мировой экономики может резко возрасти в ближайшем будущем.

Также многие страны озабочены вопросами открытости и подотчетности деятельности

собственных экспортных страховых агентств. Эксимбанк США будет вынужден отчитываться перед Сенатом США о мерах по поддержке экспорта. Таким образом, банку придется готовить отчеты по своим операциям для большего числа государственных учреждений, что затрудняет финансирование сомнительных сделок. Такой подход к финансированию экспорта должен стимулировать создание инновационных продуктов, как это было с финансовыми рынками после финансового кризиса 2007–2009 гг., когда навязанная государством открытость финансовой информации привела к развитию новых подходов к финансовым услугам.

Во время введения эмбарго или санкций против страны или группы стран экспортеры стран-инициаторов первыми начинают испытывать на себе негативные последствия нарушения регулярных связей с импортерами из стран, попавших под санкции. Начинает сужаться клиентская база, досрочно прекращаются контракты, и о заключении новых торговых соглашений, естественно, никто даже не думает. Это приводит к резкому сокращению притоков денежных средств в компании, накоплению нереализованной продукции на складах, и в долгосрочной перспективе может привести к банкротству. В подобной ситуации экспортные страховые агентства могут быть единственным способом найти новых клиентов и решить текущие проблемы с ликвидностью. Поэтому стабильная работа ЭСА может обеспечить устойчивость компаний-экспортеров к внезапным негативным изменениям внешней деловой среды и способствовать росту мировой экономики даже в условиях введения санкций или эмбарго на поставку продукции.

Независимость многих экспортных страховых агентств от государственных органов позволяет им оказывать поддержку своим экспортерам и импортерам, попавшим под двусторонние санкции, формально не нарушая распоряжение государства. Обмен точной информацией о планируемых сроках и списке новых поправок к действующей редакции санкций между экспортными страховыми агентствами позволяет компаниям своевременно узнавать о значительных изменениях, которые планируются странами, находящимися в состоянии торговой войны.

Китайская Народная Республика в последние годы начинает активно наращивать свое присутствие в сфере торгового финансирования, в том числе за счет расширения функций своих институтов в сфере поддержки экспорта: Эксимбанка Китая, Китайского Банка Развития и бывшего экспортного страхового подразделения Эксимбанка *Sinosure*. Все институты тесно работают с крупнейшими государственными компаниями для финансирования экспорта по льготным процентным ставкам и предоставления выгодных условий страхования. Эти меры помогают китайским экспортерам выдерживать конкуренцию со стороны развитых стран. В последние годы эти институты заняли доминирующее положение в Африке, где у КНР есть экономические интересы. Например, многие крупные инфраструктурные проекты в Африке будут финансироваться за счет этих ЭСА.

Стратегия поддержки китайского экспорта в Африку включает в себя несколько принципиальных моментов. Во-первых, при предоставлении кредитных ресурсов применяется принцип «связанного финансирования», который подразумевает, что полученные средства будут использованы только для приобретения материалов и комплектующих у китайских поставщиков. Во-вторых, китайские экспортные страховые агентства предоставляют гарантии по выданным кредитам на развитие инфраструктурной составляющей портов, например в Танзании, частично для обеспечения бесперебойных поставок природных ресурсов в Китай. Таким образом, китайские экспортные страховые агентства решают сразу две проблемы: обеспечение приоритетных китайских компаний экспортными контрактами и гарантия стабильных поставок нефти, газа и других природных ресурсов в КНР.

Введение стандартов Базеля III в большинстве стран приводит к росту размеров резервируемых средств по операциям торгового финансирования. В итоге коммерческие банки вынуждены либо сокращать объемы предоставляемых услуг, либо повышать комиссионные вознаграждения по ним. Одним из вариантов решения этой проблемы является тесное сотрудничество с экспортными страховыми агентствами, которое обеспечивает предоставление гарантий по выданным кредитам и снижает нормативные требования к резервам капитала по этим операциям. Кро-

ме того, сотрудничество с ЭСА помогает банкам привлечь новых клиентов за счет более низкой стоимости предлагаемых финансовых услуг.

Таким образом, экспортные страховые агентства становятся неотъемлемой частью международной торговли и начинают играть все более значимую роль в обеспечении стабильного роста мировой экономики. Без их непосредственного участия становится практически невозможно наладить финансовую поддержку экспортных и импортных операций с низкими комиссионными и прочими расходами. Этот вариант финансирования позволяет компаниям предлагать конкурентоспособные цены на реализуемую продукцию на зарубежных рынках. Кроме того, важную роль играет консультационная и информационно-аналитическая поддержка, предоставляемая экспортными страховыми агентствами в рамках комплексного обслуживания компаний. Эта услуга позволяет более детально прогнозировать потенциальные валютные, политические и кредитные риски, которым подвергается каждый участник международной торговли. Разработка собственных методик управления рисками является во многих случаях дорогостоящим процессом, который могут позволить себе только крупные компании. Для малого и среднего бизнеса, ориентированного на экспорт или импорт, такая помощь иногда намного важнее, чем предоставляемые гарантии или кредиты.

Литература

1. Investopedia. Электронная энциклопедия терминов. Электронный ресурс: <http://www.investopedia.com/terms/e/export-credit-agency.asp> (дата обращения: 15.08.2015).
2. Raquel M. The role and importance of export credit agencies, 2011.
3. Berne Union. Официальный сайт. Электронный ресурс: <http://www.berneunion.org> (дата обращения: 20.08.2015).
4. Caspar von Hauenschild. Export Credit Agencies of the Future: Transparent, Open and Innovative drivers of Global Development, 2015.
5. OECD. Recommendation on Bribery and Officially Supported Export Credits, 2006.
6. Тавровский Ю. Чудесный Китай. Недавние путешествия в Поднебесную: география и история: Монография. М.: Восточная книга, 2014. 411 с.