

КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ
ТОРГОВЛИ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Distr.
GENERAL

TRADE/WP.8/SEM.1/2
11 May 2001

**Рабочая группа по развитию промышленности
и предпринимательства**

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Рабочее совещание по практическим аспектам
финансирования торговли в странах СНГ
с уделением особого внимания проблемам
малых и средних предприятий

Минск, Беларусь, 4-5 октября 2001 года

ОСНОВНЫЕ НЕДАВНИЕ ТЕНДЕНЦИИ В ФИНАНСИРОВАНИИ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Часть II

Записка секретариата

Источники финансирования

1. Собственные средства компаний

Во второй половине 1990-х и в начале 2000-х годов использование торговыми компаниями собственного оборотного капитала для целей экспортного производства и импорта в значительной мере подрывалось недостаточностью капитализации и операционной прибыльности. В России, например, в первой половине 1998 года (т.е. до начала финансового кризиса) более 51 процента средних и крупных предприятий работали убыточно. В сентябре 1998 года на предприятия с просроченной дебиторской задолженностью приходилось 72 процента их общей численности,

а с просроченной кредиторской задолженностью – 71 процент. В это время сумма просроченной кредиторской задолженности составляла, по оценкам, более 40 процентов ВВП¹.

Новым частным компаниям, в том числе компаниям, располагающим потенциально конкурентоспособной продукцией, нередко приходилось прибегать к заемным средствам как в ходе своих внутренних операций, так и в ходе экспортных поставок. В отсутствие таких средств важное значение приобрели такие небанковские источники финансирования, как задолженность по налогам и неплатежи по счетам за коммунальные услуги².

2. Коммерческие банковские кредиты

Доступ к коммерческим банковским кредитам в решающей степени зависит от состояния банковской системы. Как известно, в переходной период финансовый сектор стран центральной и восточной Европы, Балтии и СНГ претерпел коренные изменения. Во всех странах региона на смену первоначальному монобанку пришли двухъярусные банковские системы, и появилось значительное число коммерческих банков.

На протяжении последнего десятилетия многие из них, в частности в центральной и восточной Европе, прилагали значительные с целью разработки новых товаров и услуг, в частности для более крупных и искушенных клиентов. Недавно власти большинства стран предприняли реформы банковского сектора, ужесточили требования в отношении доступа на рынок, вынудили удалиться неэффективные банки и произвели рекапитализацию или слияние слабых, но жизнеспособных банков.

Несмотря на бесспорный прогресс, финансовые системы стран с переходной экономикой по-прежнему носят недостаточно развитый характер – по западным меркам коммерческие банки в значительной мере недостаточно капитализированы и невелики. Даже в странах центральной и восточной Европы и Балтии, которые относительно далеко продвинулись в том, что касается институциональных реформ, налицо слабость финансового сектора. Например, в 11 странах Европейского союза, согласившихся перейти на евро, банковские активы (составляющие 17 млрд. долларов США) эквивалентны 260 процентам их ВВП. Исходя из аналогичного показателя по центрально-европейским странам (Польша, Чешская Республика, Словения, Словакия и Венгрия), совокупные банковские активы составляют 257 млрд. долларов США, что не превышает 92 процента их ВВП. В странах Европейского союза один банковский филиал

¹ Госкомстат, "Статистический бюллетень", декабрь 1998 года.

² EBRD "Transition Report" 1999, p. 138.

приходится на 1700 жителей, тогда как в странах центральной Европы один такой филиал приходится на 11 тысяч жителей³.

Еще с большей очевидностью недостаточность развития банковского сектора проявляется в странах СНГ. Во многих государствах – членах этой группировки основная масса финансовых услуг по-прежнему предоставляется лишь несколькими банками. В Азербайджане, например, на четыре государственных банка приходится 80 процентов совокупных банковских активов. В то же время лишь один из них (Международный банк Азербайджана, МБА) капитализирован в достаточной степени и функционирует в полном объеме, тогда как три остальных банка технически неплатежеспособны⁴.

Над балансовыми ведомостями банковских учреждений этого региона по-прежнему тяжко давят недействующие активы и безнадежные долги. Например, в 1999 году у банков «Ческа спорителна» и ЧСОБ, на которые приходится около половины совокупного оборота банковских услуг в Чешской республике, безнадежные ссуды составляли соответственно 44 и 30 процентов⁵ их суммарных ссудных портфелей.

По вышеуказанным причинам банковскому сектору стран с переходной экономикой зачастую недостает потенциала для того, чтобы предоставлять рыночные финансовые услуги частным предприятиям. В 1994-1998 годах суммарные кредиты частному сектору были эквивалентны в среднем 27 процентам ВВП в восточной Европе и Балтии и лишь 9 процентам в странах СНГ. А это гораздо ниже среднего показателя по странам ЕС, который превышает 50 процентов⁶.

Ограничения в плане эффективного финансирования торговли относятся и на счет общего уровня процентных ставок в регионе, которые по-прежнему превышают ставки, доступные экспортерам из стран ОЭСР. Этот фактор, конечно, очень важен. В то же время, как показывают исследования Европейского банка, он вовсе не обязательно носит самый обременительный характер. Доступ к финансированию нередко больше затрудняют не транспарентные издержки в связи с высокими процентными ставками⁷, а отсутствие доступа к долгосрочным банковским ссудам, устанавливаемые финансовыми учреждениями жесткие требования в отношении обеспечения, а также навязываемые

³ Central European, February 2000, p.8.

⁴ US Department of State “FY 2000 Country commercial guide: Azerbaijan”, July 1999 and EBRD “Transition Report 1999”.

⁵ The Euromoney, November 1999, pp. 31-39.

⁶ IMF “World Economic Outlook”, October 1999, p. 69.

⁷ EBRD “Transition Report 1999”, p.153.

банками дополнительные издержки, сопряженные с бумагооборотом и иными бюрократическими процедурами.

В странах с переходной экономикой важную роль в финансировании экспорта из региона играют западные банки и их филиалы. Однако их способность адекватно оценивать кредитоспособность экспортеров, особенно новых малых компаний, носит ограниченный характер, и они предпочитают иметь дело с крупными и хорошо известными клиентами, в частности в секторе сырьевого экспорта. И поэтому интенсивное проникновение зарубежных финансовых учреждений на местные рынки банковских и страховых услуг может серьезно способствовать умножению наличных ресурсов для финансирования торговли, в частности применительно к малым и средним предприятиям, только в сочетании с укреплением местного финансового сектора.

В порядке резюме следует упомянуть следующие основные недостатки банковских систем в европейских странах с переходной экономикой:

- недостаточная капитализация местных коммерческих банков, нехватка ресурсов для оказания экспортерам предотгрузочной поддержки и неспособность предоставлять адекватные платежные гарантии;
- нестабильное финансовое положение многих коммерческих банков, которое усугубилось после финансового кризиса 1998 года;
- отсутствие кредитного реноме у многих коммерческих банков стран с переходной экономикой (в особенности в СНГ) и доверия к ним как в развитых странах с рыночной экономикой, так и в рамках группы европейских стран с переходной экономикой;
- ограниченный диапазон услуг и не всегда эффективный ссудный контроль;
- отсутствие опыта документарных торговых операций и расхождения между местными и международными стандартами на такие операции, а в некоторых случаях и устаревшая технология обработки документации.

Финансовый кризис 1998 года, начавшийся в августе этого года в России, причинил крупные убытки в банковском секторе этой страны и многих из ее соседей. Негативные последствия сказались как во внутреннем банковском секторе, так и на местных фондовых рынках, а доступ местных финансистов к международным финансовым рынкам был подорван. Сопутствующие последствия ощутимее всего

проявились в тех странах, которые поддерживали до кризиса широкие торговые связи с Россией, а именно в балтийских странах и в других странах СНГ. И потери банкиров по активам, замкнутым на Россию, равно как и изъятия вкладов по причине спада доверия во многих странах СНГ, возместить нелегко⁸.

После кризиса одни страны более успешно, другие менее успешно занимались решением проблем реорганизации банковской сферы⁹. И все же во многих странах с переходной экономикой эффективность деятельности банковского сектора по-прежнему стоит на низком уровне. Например, если в основных странах западной Европы в первые 9 месяцев 1999 года доля прибыли до уплаты налогов в составе общих банковских активов составляла от 0,5 до 1 процента, то в Российской Федерации и Чешской Республике этот показатель составлял соответственно –1,2 и –0,2 процента, а это означает, что в обеих странах банковские системы работали убыточно¹⁰.

В результате финансового кризиса, а также из-за значительных потерь и сокращения банковской капитальной базы сузился и кредитный резерв, доступный экспортерам и импортерам стран с переходной экономикой. В Кыргызстане, например, в середине 1999 года общие активы банковской системы составляли лишь 14 миллионов долларов США, причем сумма кредитов частному сектору в эквивалентном выражении не превышала 5 процентов ВВП. В 1999 году семь из двадцати банков были переведены на режим внешнего управления или ликвидированы¹¹. В марте 1999 года совокупная капитализация российских банков в текущих ценах по сравнению с докризисным уровнем упала на 40 процентов. К концу 1999 года банковский сектор восстановил свою капитализацию до предкризисного уровня (в текущих ценах). Тем не менее с марта по декабрь ссуды небанковским клиентам снизились с 43 до 35 процентов общих банковских активов¹².

Ограниченное использование краткосрочных инструментов финансирования торговли (в частности аккредитивов), а также общая дефицитность долгосрочных финансовых ресурсов будут, по-видимому, сохраняться до тех пор, пока банкиры стран

⁸ "World Economic Outlook..." pp. 66-68.

⁹ В Латвии, например, Центральный банк ужесточил обязательные нормы в отношении консолидированной отчетности, создания резервов на покрытие убытков по ссудам и максимальных допустимых рисков со стороны заемщиков из стран, не являющихся членами ОЭСР. В 1998 году общее число банков сократилось с 30 до 25, и дальнейшая консолидация финансовой системы, по всей вероятности, последует после установления новых минимальных требований по капиталу на уровне 5 млн. долларов США, вступивших в силу 31 декабря 1999 года (EBRD, "Transition Report 1999" p.239).

¹⁰ "Ekspert", 20 March 2000.

¹¹ EBRD "Transition Report 1999" p. 235.

¹² "Ekspert", 20 March 2000.

с переходной экономикой не нарастят капитальную базу коммерческих банков, не восстановят их убедительность и не обретут достаточную квалификацию¹³.

Предстоит еще также посмотреть, насколько успешно пройдет посткризисная реорганизация финансовых секторов по региону и насколько быстро будут получены ощутимые результаты.

2. Рынки капиталов

Еще одним потенциально важным источником финансирования торговли и инвестиций являются отечественные и международные небанковские рынки капиталов. До сих пор, однако, отечественные рынки капиталов играли ограниченную роль из-за их низкой капитализации и небольшого числа инструментов, доступных инвесторам. По сравнению с соответствующими показателями по развитым странам с рыночной экономикой, для всех европейских стран с переходной экономикой характерен единообразно низкий коэффициент капитализации фондового рынка по отношению к ВВП. Значительная часть сделок на фондовых биржах носят краткосрочный и спекулятивный характер; пока производить мобилизацию финансовых ресурсов за счет выпуска акций осмеливались лишь крупные предприятия. Большинство европейских стран с переходной экономикой также имеют весьма ограниченные рынки корпоративных облигаций¹⁴.

С российского долгового кризиса в августе 1998 года у компаний из всех стран с переходной экономикой резко возросла сумма заимствований на международных рынках капиталов. И хотя с тех пор произошло некоторое снижение процентных ставок по облигациям и синдицированным ссудам, в конце 1999 года они все же превышали уровень 1997 года¹⁵.

Следует еще раз отметить, что такого рода форма финансирования доступна лишь крупным предприятиям, способным предоставить основательное обеспечение за счет активов или пользующимся прямой или косвенной правительственной поддержкой. Что же касается СМП, то им придется полагаться на свою репутацию и постепенно завоевывать доверие обслуживающих их банков применительно к финансированию своих зарубежных продаж.

¹³ IMF "Transforming Financial Systems in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union", 1999.

¹⁴ EBRD "Transition Report 1998".

¹⁵ ЕЭК "Обзор экономического положения Европы", 1999 год, выпуск 3.

Темы для дальнейшего обсуждения:

1. Активно ли опираются экспортеры из стран с переходной экономикой на внешние финансовые источники?
2. В чем состоят главные препятствия к эффективному кредитному финансированию коммерческими банками экспорта и импорта (низкая капитализация банков, высокие риски и требования в отношении обеспечения, слишком высокие процентные ставки)?
3. Какова роль зарубежных банков в финансировании торговли в странах с переходной экономикой?
4. Какие регламентирующие меры со стороны правительств были бы желательны для повышения доступности финансирования торговли со стороны коммерческих банков?

VI. Государственная поддержка финансирования торговли

С начала 90-х годов ряд стран восточной Европы, Балтии и СНГ развернули программы страхования и гарантирования экспортных кредитов (ПСГЭК) и учредили агентства по экспортным кредитам (АЭК), а также курируемые государством экспортно-импортные кредитные банки (эксимбанки) (см. вставку III).

В общем плане официальная финансовая поддержка экспортеров и импортеров обеспечивается за счет прямого финансирования экспорта и страхования кредитов.

Прямое финансирование экспорта осуществляется с помощью займов, предоставляемых отечественным экспортерам или зарубежным покупателям экспортным банком, курируемым правительством. Соответственно, займы могут быть обложены в форму предпроизводственного финансирования отечественного экспортера товаров и услуг или прямого кредитования зарубежного заемщика/покупателя (кредит покупателя). Вдобавок к прямому финансированию, экспортный банк может также предлагать экспортерам рефинансирование экспортных кредитов, предоставленных отечественными частными кредитными учреждениями, рефинансирование непогашенных платежных обязательств экспортеров и субсидии процентных ставок (в случаях предоставления кредитов по фиксированным процентным ставкам и процентным ставкам ниже коммерческих).

Страхование экспортных кредитов осуществляется с целью покрытия рисков, связанных с кредитами *поставщика* и кредитами *покупателя* (кредитные линии). Страхование кредитов *поставщика* означает предоставление экспортерам платежной гарантии на случай рисков неплатежа покупателя. Они могут включать коммерческие риски (риск неплатежа по причине банкротства, неплатежеспособности или неисполнительности покупателя), политические риски (риск неплатежа по причине

правительственных ограничений), доотгрузочный или послеотгрузочный риск (коммерческие и/или политические риски, связанные с расчетами по экспортному контракту). Страхование кредитов поставщика чаще всего практикуется при краткосрочных сделках. Страхование кредитов покупателя гарантирует платеж со стороны зарубежного покупателя продавцу или его банку. Страхование кредитов покупателя обеспечивается банками в странах экспортеров, которые предоставляют кредиты зарубежным покупателям экспортируемых товаров или услуг, и обычно применяется в связи со среднесрочными и долгосрочными сделками.

Множество целей, преследуемых агентствами по экспортным кредитам, объясняет то обстоятельство, что применительно к такого рода организациям отсутствует какая-то единообразная модель. В странах-членах ОЭСР АЭК различаются с точки зрения принадлежности (правительственное ведомство, публичная корпорация или частная компания), масштабов операций (оформление страховых полисов и гарантий, прямое кредитование или и то и другое) и хронологических рамок (краткосрочные, средне- и долгосрочные или и то и другое) предлагаемых инструментов. Однако во всех случаях основная цель АЭК по-прежнему состоит в устранении и сокращении тех неопределенностей и рисков, которые сопутствуют международной торговле.

В странах с переходной экономикой, из-за общей малоразвитости финансовой и информационной инфраструктуры, такая задача, как повышение международной конкурентоспособности отечественных производителей носит особенно проблематичный характер. Как и в развитых странах с рыночной экономикой, АЭК в странах с переходной экономикой надлежит ограждать экспортеров и импортеров от политических и коммерческих рисков. Кроме того – и эти задачи имеют весьма важное значение в переходном контексте, – они обеспечивают дополнительную гарантию экспортерам (страховые полисы), облегчая им доступ к банковскому финансированию; они снабжают экспортеров и импортеров информацией о странах-контрагентах, индивидуальных покупателях и продавцах и сопутствующих рисках, и они открывают компаниям доступ к специальным знаниям и обеспечивают подготовку кадров по практическим проблемам, связанным с методами финансирования торговли.

Вставка III: Бернский союз и его члены

Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз) был создан в 1934 году четырьмя членами-учредителями из Испании, Италии, Соединенного Королевства и Франции. В 1999 году он насчитывал в общей сложности 44 члена и 4 наблюдателя из 40 стран.

К 1999 году АЭК из четырех государств восточной Европы (Венгрия, Польша, Словения и Чешская Республика) получили статус наблюдателя в этой организации. Союз также подписал соглашения о сотрудничестве со вновь созданными агентствами по экспортным кредитам в Албании, Беларуси, Болгарии, Латвии, Литве, России, Румынии, Словакии, Узбекистане, Украине и Хорватии.

Задача Союза состоит в следующем:

добиваться международного принятия рациональных принципов страхования экспортных кредитов и установления и поддержания дисциплины в сфере кредитования международной торговли;

культивировать международное сотрудничество с целью способствовать установлению благоприятного климата для зарубежных инвестиций и развития и поддержания рациональных принципов страхования зарубежных инвестиций;

обеспечивать форум для обмена информацией, опытом и квалификацией между членами.

Членами Союза являются организации, занимающиеся страхованием экспортных кредитов и инвестиций, и их основные виды деятельности состоят в следующем:

поддержка экспорта товаров за наличный расчет или на условиях краткосрочного кредита путем гарантирования рисков получения оплаты от индивидуальных покупателей, а нередко и их банков, а также гарантирования всего комплекса политических рисков;

поддержка - либо за счет страхования или гарантий, либо за счет прямого кредитования - реализации проектов и поставок инвестиционных товаров на условиях среднесрочного и долгосрочного кредитования;

поддержка экспорта инвестиций в различных формах (например, в виде

акционерного капитала, кредитов) в другие страны.

Бернский союз, как и сам экспортный кредит, играет ключевую роль в мировой торговле и инвестициях. В 1997 году учреждения-члены Союза, гарантирующие экспортные кредиты, предоставили гарантий на сумму 409 миллиардов долларов США, что составляет примерно 10 процентов от совокупного экспорта соответствующих стран. Союз обладает широкими международными связями и представляет своих членов в ходе обсуждений как с международными финансовыми учреждениями, так и с отдельными странами, производящими закупки.

Источник: M. Stephens "The Changing Role of Export Credit Agencies", IMF, 1999.

Несмотря на рост объема их операций, масштабы деятельности АЭК в странах восточной Европы, Балтии и СНГ по-прежнему носят ограниченный характер. В 1998 году агентства по экспортным кредитам покрыли коммерческие и политические риски по торговым операциям, составившим в стоимостном выражении примерно 5 процентов в Германии, 16 процентов в Австрии и 24 процента во Франции. В этом же году этот показатель не превысил 3 процентов в Чешской Республике и 2 процентов в Польше, тогда как в других странах с переходной экономикой, где АЭК только что созданы, эта пропорция была значительно ниже¹⁶.

В зависимости от размаха существующей деятельности в европейских странах с переходной экономикой можно выделить три категории подходов к операциям по финансированию и страхованию экспорта.

В первой группе стран (например, Польша, Латвия, Узбекистан) правительственные агентства предлагают системы гарантирования и страхования на случай неплатежей зарубежных покупателей по причине коммерческих и политических рисков. Кредитным финансированием экспорта они не занимаются.

Во второй группе стран (например, Чешская Республика и Венгрии) страхованием экспорта и финансированием экспорта занимаются два отдельных учреждения (обычно они действуют в тесном сотрудничестве). Так, в Чешской Республике Корпорация по экспортным гарантиям и страхованию (КЭГС) предоставляет краткосрочное страхование коммерческих рисков и страхование кредитов от политических рисков (средне- и долгосрочное), а Экспортный банк Чехии (ЭБЧ) обеспечивает финансирование экспорта

¹⁶ A World Export Credit Guide 1999-2000, Supplement to "Trade Finance" and "EBRD Transition Report 1999".

за счет прямого кредитования покупателей и поставщиков. Кредиты, получаемые экспортером у ЭБЧ, подлежат страхованию в КЭГС¹⁷ (см. вставку IV).

**Вставка IV: государственная поддержка финансирования экспорта
в Чешской Республике**

Система институциональной поддержки экспорта из Чешской Республики имеет триединую основу.

Страхование экспортных рисков обеспечивается Корпорацией по экспортным гарантиям и страхованию (КЭГС), акционерной компанией, созданной в 1992 году. КЭГС страхует экспортные кредиты от краткосрочных политических и коммерческих рисков и среднесрочные и долгосрочные кредиты поставщика (на срок более двух лет) от территориальных*, коммерческих и комбинации политических и коммерческих рисков. Она также страхует кредиты на финансирование предэкспортных операций и предоставляет гарантии под экспортные кредиты коммерческих банков. В 1998 году КЭГС предоставила краткосрочные гарантии на 443 миллиона долларов США и среднесрочные и долгосрочные гарантии на 638 миллионов долларов США.

Экспортный банк Чехии (ЭБЧ), банк по кредитованию экспорта, являющийся совместной акционерной компанией, присоединился к системе в 1995 году. Он предоставляет экспортерам кредиты по более низким, чем коммерческие, ставкам. ЭБЧ преимущественно предоставляет среднесрочные и долгосрочные кредиты на 2-12 месяцев, которые в соответствии с Консенсусом ОЭСР в отношении условий кредитования экспорта не превышают 85 процентов от указанной в контракте стоимости экспорта. Кредиты предоставляются либо непосредственно экспортерам, либо их банкам.

И наконец, информационные услуги более общего характера предоставляются экспортерам и импортерам Чешским агентством по оказанию поддержки торговле “Чешская торговля”. Информация об иностранных рынках и компаниях представляет особую ценность для малых и средних предприятий, которые не имеют возможности собирать ее собственными силами.

¹⁷ “Export Credit Financing Systems in OECD Member and Non-member countries (Supplement)”, OECD 1999.

*Территориальный риск определяется КЭГС как риск неплатежа или непогашения кредита покупателями из государственного сектора.

Источник: "Czech Business and Trade", Issue 1, 1999

И наконец, в третьей группе государств (Казахстан, Россия, Румыния, Словакия и Словения) существует единое государственное агентство, предоставляющее экспортерам прямое финансирование, государственные гарантии и, в большинстве случаев, страхование от коммерческих и политических рисков. Такого рода учреждения нередко предоставляют гарантии как экспортерам, так и импортерам. Например, в Румынии Эксимбанк предоставляет гарантии в связи с импортом инвестиционных товаров и сопутствующих услуг, которые призваны защитить зарубежных кредиторов от невозврата кредита.

В странах с переходной экономикой большая часть операций агентств по экспортным кредитам сосредоточена на развитых странах. В 1998 году у словенского АЭК¹⁸ на страны ОЭСР приходились 66 процентов общего объема некоммерческих рисков. В 1999 году Эксимбанк Словакии называл в качестве главного объекта своих операций такие страны, как Германия, Индия, Италия, Польша и Чешская Республика¹⁹. И, как представляется, улучшение охвата соседних стран с переходной экономикой со стороны АЭК стран центральной и восточной Европы и СНГ могло бы способствовать расширению субрегиональной внешней торговли.

Экспорт из стран с переходной экономикой в страны-члены ОЭСР страхуется от рисков неплатежа большей частью на краткосрочной основе. Эти страховые операции нередко осуществляются в качестве коммерческих сделок и подкрепляются за счет перестрахования либо у западных перестраховщиков либо в партнерских АЭК. Убытки обусловлены главным образом банкротствами или махинациями клиентов и возникают нечасто. С другой стороны, страхование от среднесрочных и долгосрочных коммерческих рисков и политических рисков обычно производится агентствами АЭК по поручению своих правительств и чаще сопровождается убытками.

Несмотря на ограниченные масштабы официальных программ страхования экспортных кредитов в большинстве стран с переходной экономикой, имеется общее согласие относительно их положительного влияния на развитие экспорта. В последнее

¹⁸ Интернетовский Web-сайт Словенской экспортной корпорации (СЭК):
<http://www.sid.si/slo/poslovanje.html>.

¹⁹ "World Export Credit Guide 1999-2000", p.131.

время наивысшие темпы роста экспорта наблюдаются в восточноевропейских странах, где АЭК действуют довольно эффективно и хорошо управляются (например, в Венгрии, Польше, Словении и Чешской Республике). В странах Балтии, где темпы роста экспорта сопоставимы с темпами его роста в странах центральной и восточной Европы, агентства по экспортным кредитам успешно расширяют свои операции²⁰.

Напротив, в большинстве стран СНГ масштабы страхования экспортных кредитов по-прежнему носят скромный характер. В определенной степени это объясняется тем, что их экспортные поставки отличаются относительно небольшой долей машин и оборудования и преобладанием сырьевых материалов, продажа которых зачастую не требует долгосрочных кредитов.

По сравнению с аналогичными учреждениями в восточной Европе, эксимбанки и АЭК СНГ в значительной мере недокапитализированы. Например, в конце 1998 года собственный капитал российского Росэксимбанка не превышал 9,7 миллиона долларов США, тогда как капитализация чешской Корпорации по экспортным гарантиям и страхованию составляла 230 миллионов долларов США. Среди других государств СНГ системы кредитования и страхования экспорта функционируют в полном мере, по-видимому, только в Казахстане (Эксимбанк) и Узбекистане (Национальная экспортно-импортная страховая компания “Узбекинвест”). Наиболее капитализированным (136 миллионов долларов США) и наиболее активным АЭК в регионе СНГ является Узбекская экспортно-импортная страховая компания.

Недавние финансовые и экономические кризисы повысили уязвимость стран с переходной экономикой по отношению к эволюции мировой рыночной конъюнктуры. Такое повышение рисков обернулось возрастанием значимости страхования экспортных кредитов. В этих условиях поддержание объемов торговли между странами с переходной экономикой в значительной мере зависит от гибкости АЭК, от быстроты их реакции на неисполнительность партнеров и от разработки ими новаторских методов урегулирования претензий (см. вставку V).

**Вставка V: Соглашение о погашении задолженности между ВАЭК
и Ленинградской областью**

В июле 1999 года было заключено соглашение о погашении задолженности между Венгерским агентством по экспортным кредитам (ВАЭК) и Ленинградской областью в России. Первоначальной сделкой предусматривалась продажа 120 автобусов

²⁰ “Finance & Development”, IMF, Sep. 1999, p. 64.

“Икарус” на сумму 13,8 миллионов долларов США Транспортной компании Ленинградской области; эта сделка была профинансирована национальным консорциумом, возглавляемым Эксимбанком, и застрахована ВАЭК.

В конце 1999 года в результате банкротства ее банка-гаранта (“Российский кредит”) и после возврата ею 2 миллионов долларов США из суммы кредита, Транспортная компания Ленинградской области объявила о своей неплатежеспособности. Консорциум, финансировавший сделку, расторг кредитное соглашение с компанией-должником, в результате чего Транспортная компания Ленинградской области оказалась должником ВАЭК.

Чтобы избежать убытков по взысканию долгов, которые нередко достигают 20 – 40 процентов от суммы долга, ВАЭК заключило соглашение с властями области об обмене долговыми обязательствами, подкрепленное платежными гарантиями. В частности, правительство области взяло на себя задолженность импортера на сумму почти 12 миллионов долларов США и подтвердило оплату банковской гарантией за свой собственный счет. Взамен власти Ленинградской области получили трехлетний льготный срок²¹.

Источник “MEHIB Newsletter, 1999”, интернетовский Web-сайт “Венгерской компании по страхованию экспортных кредитов, ЛТД.”:
<http://www.mehib.hu/hirlevel/1999-3/leningrad-a.htm>.

Несмотря на наличие положительного опыта в связи с уже функционирующими системами экспортных кредитов и гарантий в странах с переходной экономикой, имеется и ряд препятствий, ограничивающих масштабы их деятельности, включая:

- недостаточную капитализацию агентств АЭК, особенно в странах СНГ, что препятствует развитию экспорта с высокой добавленной стоимостью;
- недостаточность информации о деятельности АЭК и отсутствие доверия к их услугам, что удерживает коммерческие банки от принятия страховых полисов в качестве обеспечения;
- слабая правоприменительная деятельность, что порождает трудности со взысканием “проблемных” займов;
- отсутствие механизмов рефинансирования;

²¹ “MEHIB Newsletter, 1999”, интернетовский Web-сайт “Венгерской компании по страхованию экспортных кредитов, ЛТД.”:
<http://www.mehib.hu/hirlevel/1999-3/leningrad-a.htm>.

- отсутствие надежных систем кредитной информации, которая необходима для оценки рисков.

В будущем АЭК из стран восточной Европы, Балтии и СНГ, вероятно, столкнутся с теми же проблемами, что и проблемы, поглощающие внимание их партнеров из стран-членов ОЭСР.

Было, например, отмечено, что краткосрочное страхование коммерческих рисков остается главной сферой деятельности для многих АЭК в странах с переходной экономикой. В то же время можно также констатировать появление и укрепление в этих странах частного страхового сектора, который потенциально может занять часть этого рынка. В данном контексте, пожалуй, важно, чтобы АЭК не “вытесняли” из этого делового сектора частные компании.

Еще одна потенциальная проблема связана с долгосрочным страхованием. В развитых странах с рыночной экономикой все большую готовность к страхованию политических рисков проявляют страховщики из частного сектора, и многие АЭК сталкиваются с такой ситуацией, когда им приходится вести свою деятельность исходя из двух противоречивых целей. С одной стороны, эти агентства все еще остаются “кредиторами последней инстанции”, которым надлежит принимать на себя риски и предлагать условия, которые являются неприемлемыми для частного сектора. С другой стороны, дисциплина, налагаемая международными соглашениями²², требует от агентств по экспортным кредитам безубыточного функционирования в долгосрочной перспективе, что подразумевает повышение их конкурентоспособности по отношению к частному сектору.

Короче говоря, в сфере правительственной финансовой поддержки экспортеров обмен мнениями среди соответствующих правительственных агентств разных стран с переходной экономикой мог бы помочь им учиться на опыте друг друга и производить выработку практических решений в увязке со своими ситуациями.

²² В частности, Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Кроме того, Соглашение ОЭСР по руководящим принципам официальной поддержки экспортных кредитов успешно позволило свернуть субсидирование процентных ставок и обеспечить реализацию дисциплины связанной помощи в участвующих странах (см. “The Export Credit Arrangement: Achievements and Challenges 1978-1998”, OECD, 1998).

Темы для обсуждения:

1. Является ли достаточной правительственная поддержка экспортеров в странах с переходной экономикой?
2. Каковы препятствия к развертыванию в странах СНГ систем гарантирования экспортных кредитов?
3. Как стимулировать сотрудничество между частным сектором и правительственными агентствами в сфере финансирования торговли?

ЛИТЕРАТУРА

European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report 1998: Financial Sector in Transition*, 1998

European Bank for Reconstruction and Development, *Transition Report 1999: Ten Years of Transition*, 1999

Европейская экономическая комиссия, *Обзор экономического положения Европы*, 1998 год, выпуск 3.

Guriev, S., Ickes, B. *Barter in Russian Enterprises: Myths vs. Empirical Evidence*, The European Commission 1999

International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, October 1999

International Trade Center, *Improving the Financing of Exports from Eastern Europe*, Division of Trade Support Services Technical Paper, 1997.

International Trade Center, *The Financing of Exports: A Guide For Developing and Transition Economies*, 1997

Knight, M. et al. (editors) *Transforming Financial Systems in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union*, IMF, 1999

Lankes, H.P., *Economies in Transition: Deficiencies in Trade Finance* EBRD Note for the International Meeting on Developing Export Finance and Insurance in NIS, central and eastern Europe, London, 11-12 March 1996

Organization for European Co-operation and Development (OECD), *Export Credit Financing Systems in OECD Member and Non-member countries (Supplement)*, 1999

Organization for European Co-operation and Development (OECD), *The Export Credit Arrangement: Achievements and Challenges 1978-1998*, 1998

Stephens, M. *The Changing Role of Export Credit Agencies*, IMF, 1999.

Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций,
Финансирование торговли в странах с переходной экономикой: дальнейший анализ.
Записка секретариата (Документ ЕЭК ООН TRADE/R.641 и TRADE/R.641/Add.1).

United Nations Economic Commission for Europe/International Trade Center, *Strengthening of Export Finance Support in Central and Eastern Europe*, справочный документ к консультативному совещанию ЕЭК ООН/МТЦ.

US Department of State, *FY 2000 Country commercial guide: Azerbaijan*, July 1999

US Department of State, *FY 2000 Country commercial guide: Turkmenistan*, July 1999

“World Export Credit Guide 1999-2000”, supplement to “Trade Finance”

World Trade Organization-, *Special Studies 3: Trade, Finance and Financial Crises*, 1999
