

На правах рукописи

БЕРЕСНЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

**ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ ПРИ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ**

Специальность: 08.00.14 Мировая экономика

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

МОСКВА – 2012 г.

Диссертация выполнена на кафедре управления рисками и страхования экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова

Научный руководитель

Котловский Игорь Борисович

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой управления рисками и
страхования экономического факультета
Московского государственного университета
имени М.В. Ломоносова

Официальные оппоненты

Цыганов Александр Андреевич

доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой управления страховым
делом и социальным страхованием
Государственного университета управления

Лайков Алексей Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент,
генеральный директор ООО «Страховой брокер
РИФАМС»

Ведущая организация

**Московский государственный институт
международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской
Федерации**

Защита состоится 19 апреля 2012 г. в 15.30 на заседании диссертационного совета Д 501.002.03 при Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова по адресу: 119991, Москва, Ленинские горы, д.1, стр.46, МГУ имени М.В. Ломоносова, третий новый учебный корпус, экономический факультет, аудитория № 407.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки имени А.М. Горького 2-го корпуса гуманитарных факультетов МГУ имени М.В. Ломоносова.

Автореферат разослан 19 марта 2012 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

Пенкина С.В.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. По данным ВТО, начиная с 1950г. рост объема международной торговли, даже с учетом 12% падения в кризисном 2009 году, составляет в среднем 6,2% в год, что значительно превышает средний ежегодный рост мирового производства, составляющий 3,8%. Развитие международного разделения труда и увеличение доли развивающихся стран в мировом производстве создают предпосылки к сохранению данной тенденции. Не вызывает сомнения факт, что эффективность институтов внутреннего и внешнего товарообмена является значимым фактором развития народного хозяйства. При этом одним из важнейших показателей данной эффективности является наличие институтов и инструментов, позволяющих использовать товарные кредиты, как внутривострановые, так и экспортные. В конкурентной борьбе производителей всё большую роль начинают играть не традиционные факторы - цена и качество товара, так как в условиях глобализации, стандартизации и развитости бизнес-процессов остаётся всё меньше возможности значительного отрыва по данным параметрам, а непосредственно условия продажи, такие как возможность предоставления торгового кредита, его размер и период отсрочки.

Проведенное в 2008г исследование Всемирного Банка показало, что зависимость объемов мирового ВВП от объёмов международной торговли увеличилась, если в 60-х годах рост ВВП на 1% сопровождался ростом объемов торговли на 2%, то в настоящее время – на 3%. При этом данный показатель имеет свойство увеличиваться в период кризиса и нестабильности. В связи с этим вполне обоснованным выглядит принятое в апреле 2009г на лондонском саммите стран участниц G20 решение о выделении 250 млрд. долл. США на поддержку и финансирование международной торговли, причём в первую очередь на стимулирование использования товарных кредитов.

Проблема управления кредитными рисками, в компаниях именно реального (нефинансового) сектора, является весьма актуальной в свете двух наблюдаемых процессов. С одной стороны, однозначно возрастает роль условий продажи, таких как размер и период торгового (коммерческого) кредита, соответственно, возрастают кредитные риски в компаниях, чьи прямые функции не связаны с кредитными отношениями. С другой стороны, в отношении именно компаний реального сектора наблюдается недостаточная теоретическая разработанность проблемы и малораспространенное использование доступных инструментов управления кредитными рисками на практике. Учитывая тот факт, что по оценкам Всемирного

экономического форума, в настоящее время Россия стоит на 114 месте в рейтинге стран с развитыми институтами внутреннего и международного товарообмена, проблема управления кредитными рисками в предпринимательских структурах представляется весьма актуальной с точки зрения необходимости выработки адекватной инфраструктуры и эффективного инструментария управления кредитными рисками как фактора повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

Являясь с одной стороны важнейшим фактором развития народного хозяйства, торговый (коммерческий) кредит, как внутривановой, так и экспортный, естественным образом представляет собой источник риска. Возникающий в данном случае кредитный риск подразделяется на риск контрагента, присущий как операциям внутри страны, так и международным контрактам, и политический риск, возникающий при проведении экспортно-импортных операций¹

Степень разработанности проблемы. Авторство основных работ, освящающих теоретические и практические аспекты управления кредитными рисками в производственных и торговых компаниях, принадлежит либо профессиональным кредитным менеджерам, либо рабочим группам, проводящим исследования по заказу различных организаций и профессиональных объединений.

Так, автор вышедшего в 1976г., неоднократно переиздававшегося «Руководства по кредитному менеджменту», Б. Эдвартс, и автор также неоднократно переиздававшегося «Кредитного менеджмента» (первое издание 1979г.) Р.М.В. Басс, являлись практикующими кредитными менеджерами. Т. Хатсон, автор широко цитируемого труда «Управление торговым кредитом», долгое время являлся управляющим одной из ведущих факторинговых компаний. Профессиональная деятельность авторов наиболее известных работ, посвященных страховому поручительству, а именно Дж.В. Велча, Дж.Ф. Морельвица, С.Д. Трекера, была связана с кредитным страхованием. Определенное количество работ, исследующих практические вопросы управления кредитным риском в компаниях нефинансового сектора, выпущено различными профессиональными объединениями, такими как Бернский Союз, Международная ассоциация кредитных страховщиков, Институт кредитного менеджмента, Международная ассоциация факторов, Международная коммерческая палата. Также необходимо отметить тематические исследования выполненные по заказу Швейцарского перестраховочного общества, брокерских компаний АОН и Марш Макленан.

¹ Валютный риск возникающий при осуществлении внешнеэкономической деятельности следует отнести к рыночному риску и рассматривать отдельно от кредитного.

Анализ и обобщение практических аспектов использования различных инструментов управления кредитными рисками приводятся в работах Т. Доудинга, Дж.-Х. Лоренци, Л. ДеЛонкля. Данные работы легли в основу исследований таких российских авторов как А.Г. Саркисянца, П.В. Сергеева, М.Ю. Карякина. Российские авторы, как правило, уделяют внимание отдельным аспектам управления кредитными рисками при внешнеторговых операциях. Актуальность и недостаточная изученность проблематики управления кредитными рисками в компаниях реального сектора определили выбор диссертационного исследования, постановку его цели и задач.

Основная цель данного исследования состоит в выявлении особенностей применения инструментария управления кредитными рисками при осуществлении внешнеторговых операций в зарубежных странах и разработке рекомендаций по использованию этого инструментария участниками отечественного рынка и государственными органами.

Поставленная цель достигается решением следующих конкретных задач:

- обоснование необходимости управления кредитными рисками и выявление их специфики в компаниях реального сектора при осуществлении внешнеторговых операций;
- анализ международного опыта использования инструментов управления кредитными рисками в компаниях нефинансового сектора при внешнеторговых операциях;
- анализ опыта использования страховых поручительств как одного из инструментов управления кредитными рисками;
- исследование зарубежного опыта государственного страхования экспорта как особого инструмента управления кредитными рисками при внешнеторговых операциях;
- выработка на основе зарубежного опыта рекомендаций по использованию наиболее перспективных для российских компаний инструментов управления кредитными рисками.

Объектом исследования выступает рыночная инфраструктура, обеспечивающая развитие международной торговли в аспекте управления кредитными, в том числе экспортными, рисками предприятия.

Предметом исследования являются экономические отношения и закономерности, оказывающие влияние на формирование механизма управления кредитными рисками при внешнеторговых операциях.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных учёных в области управления риском. В первую очередь, исследования и работы, посвященные кредитным рискам, таких авторов как Т. Доудинг, Дж.-Х. Лоренци, Л. ДеЛонкль, А.Г. Саркисянц, П.В. Сергеев, М.Ю. Карякин.

Большую помощь при формировании научной концепции диссертации оказали труды российских учёных, посвященных проблемам мировой экономики – Е.Ф. Авдокушина, Л.И. Глухарева, Р.С. Гринберга, В.М. Давыдова, Е.А. Касаткиной, В.П. Клавдиенко, В.П. Колесова, М.В. Кулакова, М.Л. Лучко, Е.К. Мазуровой, А.Б. Николаева, М.Н. Осьмовой, О.И. Пилипенко, В.А. Рубе, А.Н. Спартака, Р.И. Хасбулатова, Г.Г. Чибрикова.

В процессе исследования применялись методы сравнительного и структурного анализа, классификации, теоретического обобщения, статистического анализа.

Информационной базой исследования являются материалы научно-практических конференций, результаты эмпирических исследований отечественных и зарубежных авторов, публикации Всемирной торговой организации (ВТО), Исполнительного комитета Бернского союза, Международной ассоциации по кредитному страхованию и страховым поручительствам, Международной торговой палаты, Международной ассоциации факторов. Также информационной базой исследования послужили годовые отчеты ведущих частных и государственных кредитных страховщиков, таких как КОФАС, Эйлер-Гермес, Атрадиус, Синошуре, ОНДД и других, за 1999 – 2010гг.

Структура и логика диссертационной работы определяется поставленными целью и задачами. В соответствии с логикой исследования диссертация имеет структуру, состоящую из трех глав, десяти параграфов.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в следующем:

1. Теоретически обоснована необходимость управления кредитными рисками в предпринимательских структурах при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Поскольку риск дебиторской задолженности происходит из операций с контрагентом (при внешнеторговых сделках контрагентом является иностранный партнер), такой риск нельзя нивелировать внутренними ресурсами самой компании.

2. Выявлены основные тенденции развития мирового рынка кредитного страхования, факторинга и аккредитива: показана высокая концентрация мирового рынка кредитного страхования и роль государства в сохранении этой тенденции; установлено превалирование операций по внутреннему факторингу над

международным; обоснована определяющая роль Международной торговой палаты в развитии мирового рынка аккредитивов.

3. Определено лидирующее положение США на рынке страховых поручительств «surety bonds», раскрыто положительное влияние данного инструмента на экспорт страны, в том числе продукции ВПК. Раскрыты экономические аспекты основных законодательных актов США по развитию рынка страховых поручительств, в том числе обязательное использование данного инструмента при превышении установленной минимальной суммы контракта с участием государства.

4. На основе анализа опыта государственной поддержки экспорта отдельных зарубежных стран выявлена схожесть институтов такой поддержки (Государственный банк и Государственное агентство по страхованию экспорта), их целей (содействие развитию экспорта путем страхования риска неплатежа) и инструментов, позволяющих обеспечить защиту, как от коммерческих, так и от политических рисков, возникающих при внешнеторговых операциях.

5. По результатам анализа международного опыта в области создания правовой и рыночной инфраструктуры, обеспечивающей необходимый инструментарий управления кредитными рисками при внешнеэкономических операциях, доказано, что наиболее перспективными для российских компаний инструментами управления кредитными рисками являются государственное страхование экспорта, страховое поручительство, а также страхование кредитных рисков при факторинге.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в выявлении и классификации методик и инструментов управления при внешнеторговых операциях, в их подробном анализе и сравнении. Конкретные рекомендации по выработке концепции и механизма государственного страхования экспорта и страхового поручительства могут быть использованы государственными органами управления в данной сфере. Разработанный механизм использования кредитного страхования при факторинге может применяться соответствующими участниками рынка.

Апробация основных результатов работы. Основные теоретические положения, выводы и рекомендации, обоснованные и защищаемые в диссертационной работе, были представлены в докладах на научно-практических конференциях «Ломоносовские чтения» (Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, 2007 г., 2008 г., 2009г.). Выдвинутые и обоснованные в работе положения и рекомендации были использованы в учебном процессе при проведении научных семинаров в рамках курса «Управление рисками» на кафедрах управления рисками и страхования и финансов и кредита в магистратуре экономического факультета МГУ имени М.В.

Ломоносова; при разработке внутренних нормативов оценки и управления кредитными рисками ОСАО «Ингосстрах» и ООО «Ингосстрах ОНДД Кредитное Страхование».

Основные положения диссертационного исследования изложены автором в 15 научных публикациях, в том числе в трех статьях в журналах из перечня российских рецензируемых научных журналов, определенного ВАК.

Структура работы определена целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения трех глав, заключения и библиографического списка.

Введение

Глава 1. Специфика инструментов и методов кредитного риск менеджмента в предпринимательских структурах при их выходе на внешний рынок

§1. Природа кредитных рисков и особенности методов управления ими в предпринимательских структурах

§2. Инструменты управления кредитными рисками, основанные на методе передачи риска страховым организациям

§3. Инструменты управления кредитными рисками, основанные на методе передачи риска, отличном от страхования

Глава 2. Использование различных инструментов управления кредитными рисками на международном рынке

§1. Эволюция мирового рынка кредитного страхования и страховых поручительств

§2. Современные тенденции в развитии мирового рынка инструментов управления кредитными рисками, отличных от страхования

§3. Зарубежный опыт государственной поддержки экспорта как особого инструмента управления кредитными рисками

Глава 3. Основные направления развития инструментария управления кредитными рисками при выходе российских компаний на внешние рынки

§1. Система страховых поручительств и возможности её введения в России

§2. Перспективы развития отечественного рынка инструментов управления кредитными рисками, отличных от страхования

§ 3. Обоснование создания государственно экспортно-кредитного агентства в России

Заключение

Библиография

2. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

В соответствии с заявленными целью и задачами автором последовательно раскрываются следующие группы проблем.

Первая группа проблем носит теоретико-методологический характер: автором раскрываются особенности инструментов управления кредитными рисками в предпринимательских структурах при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Кредитный риск или риск контрагента является частью финансового риска и нуждается в пристальном внимании со стороны менеджмента в компаниях не только финансового, но и реального сектора экономики. Значимость управления кредитными рисками для компаний реального сектора вытекает из природы дебиторской задолженности – основного источника кредитного риска для предприятий. Так риск дебиторской задолженности происходит из операций с внешней стороной, соответственно его нельзя нивелировать внутренними ресурсами самой компании. Масштабность и значительная частота операций (экспорт товаров или предоставление услуг на условиях коммерческого кредита), а также невозможность полного или частичного уклонения (условия платежа – продажа с отсрочкой – в современных условиях являются одним из ключевых факторов конкурентоспособности компании) являются ключевыми характеристиками кредитного риска в компаниях реального сектора, определяющими его значимость для предприятия.

Кредитные риски (риски невыполнения контрагентами компании своих обязательств) происходят от двух групп факторов: внутренних, т.е. зависящих от решений, принимаемых внутри самой компании – должника; и внешних, т.е. независящих от деятельности контрагента компании, являющихся следствием процессов, происходящих в среде существования компании. Однако не следует определять внутренние и внешние факторы как соответственно микро- и макроэкономические, данное упрощение может искусственно сузить спектр факторов, продуцирующих кредитный риск.

Все методы воздействия на риск можно условно разделить на две группы: методы трансформации риска и методы финансирования риска. К методам трансформации (или иначе контроля рисков) в отношении кредитных рисков относятся различные способы обеспечения обязательств, такие как неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток ит.д. Безусловно, данные методы должны быть в арсенале кредитного менеджера компании, однако для их применения требуется достаточная рыночная сила компании, чаще всего выражаемая в уникальности товара.

Методы финансирования кредитных рисков условно делятся на методы передачи рисков и методы удержания рисков. В случае удержания рисков речь идёт в первую очередь о создании всевозможных резервов. В условиях, особой значимости наличия достаточного оборотного капитала для успешного функционирования компании, и проведения большей части торгового оборота компании через операции с рассрочкой платежа, выведение денежных средств в резервный фонд на покрытие возможных убытков от кредитных рисков представляется весьма неэффективным.

С точки зрения возможной передачи, методы управления кредитными рисками необходимо разделить на две группы: методы передачи риска в страховые организации и методы передачи риска, отличной от передачи риска в страховые организации. Соответственно, с точки зрения кредитных рисков совокупность методов и инструментов управления можно представить следующей таблицей - схемой, составленной автором:

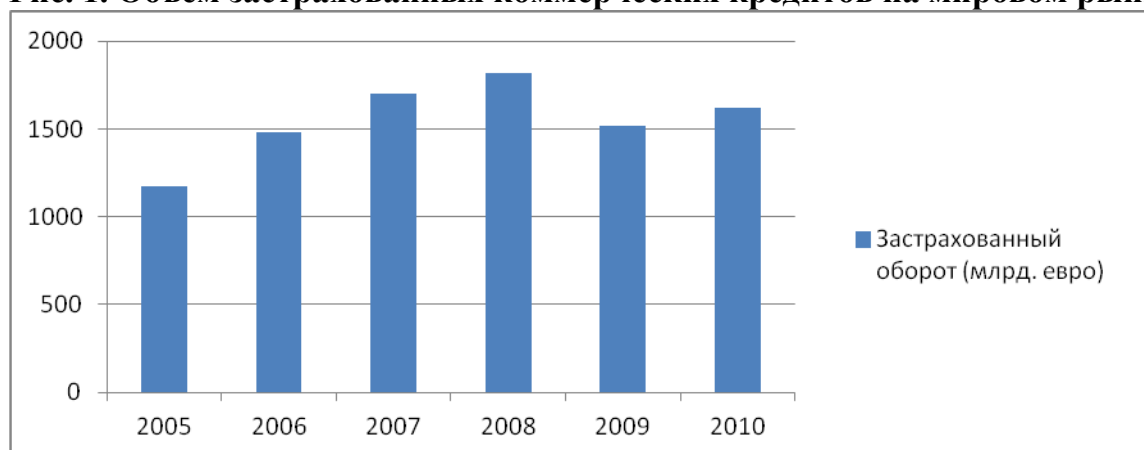
Таблица 1. Инструменты и методы управления кредитными рисками

	Методы управления кредитными рисками				
	Отказ	Контроль	Удержание	Финансирование	
				Передача	
				Передача риска в страховые организации	Передача риска, отличная от передачи риска в страховые организации
Инструменты	Отказ от кредитного риска – работа по 100% предоплате	<ul style="list-style-type: none"> • задаток; • залог; • банковская гарантия; • иные предусмотренные договором и законодательством способы. 	Создание резервов	<ul style="list-style-type: none"> • кредитное страхование; • страховое поручительство; • государственное страхование экспорта 	<ul style="list-style-type: none"> • аккредитив; • факторинг; • форфейтинг; • кредитные дефолтные свопы.

Вторая группа проблем, рассматриваемых автором в диссертационном исследовании, касается оценки современного состояния мирового рынка инструментов управления кредитными рисками, которые также доступны на российском рынке, а именно кредитного страхования, факторинга и аккредитива.

По результатам анализа мирового рынка кредитного страхования автором отмечается, что объем застрахованных коммерческих кредитов (сумма на риске) составляет порядка 2 триллионов долл. США (Рис.1). При этом суммарная страховая премия, собираемая страховщиками в последние 10 лет не превышала шести миллиардов евро.

Рис. 1. Объем застрахованных коммерческих кредитов на мировом рынке.



Источник: построено автором по данным ICISA (Международная ассоциация по кредитному страхованию и страховым поручительствам)

При этом кредитное страхование является единственной сверхконцентрированной отраслью мирового страхования. Если в 1990г. 5 первых кредитных страховщиков контролировали 40% мирового рынка, то в 2005г. 4 группы уже контролировали 85% рынка. В настоящее время три страховые группы – «Атрадиус», «Эйлер-Гермес» и «Кофас» контролируют 90% рынка. Большую роль в такой концентрации играет участие государственных бюджетов в программах страхования экспортных кредитов. Так, «Эйлер-Гермес» работает с германским бюджетом, «Кофас» с французским, а «Атрадиус» - с голландским. Швейцарское перестраховочное общество, являясь ведущим кредитным перестраховщиком в мире и одновременно одним из главных акционеров «Атрадиуса», также способствует концентрации и поддерживает агрессивную тарифную и лимитную политику «Атрадиуса». Из крупных мультиотраслевых универсальных страховщиков до недавнего времени продолжали заниматься кредитным страхованием только AIG, ACE, QBE, «Цюрих» и некоторые синдикаты Ллойда, однако после финансового кризиса 2008-2009гг данный вид страхования практикуют только QBE и ЛЛloyd. Из государственных агентств по страхованию экспорта активными игроками остаются SACE (Италия), ONDD (Бельгия), CESCE (Испания) и быстроразвивающееся агентство Китая - Sinosure.

Стремление расширить своё географическое представительство, наряду с концентрацией капитала, послужило одной из основных причин наблюдающегося с конца 80-х годов объединения кредитных страховщиков и выход их на новые рынки. Так, например, с октября 2004 года частные страховщики получили возможность страховать экспорт японских компаний, что дало возможность европейским гигантам кредитного страхования усилить своё присутствие в Азии. Рынки Центральной и

Восточной Европы, равно как и перспективные ранки Латинской Америки также уже прочно находятся в орбите интересов «Атрадиус», «Эйлер-Гермес» и «Кофас».

Анализируя тенденции развития международного рынка факторинга, в диссертации показано, что в международной практике большая доля факторинговых операций приходится на специализированные отделения или дочерние компании банков и иных учреждений кредитно-финансовой сферы, также существуют факторинговые компании, принадлежащие крупным промышленным компаниям и транснациональным корпорациям. Факторинговые услуги в их современном представлении были оказаны впервые американским банком “First National Bank of Boston” в 1947 году, однако официально они были признаны в США в 1963 году, когда правительственная организация-контролер денежного обращения приняла решение о том, что факторинговые операции представляют собой законный вид банковской деятельности.

Наиболее широкое распространение в Западной Европе и в других частях света факторинг получил в 80-е годы, что связано с подъемом экономики капиталистического мира. На начало 1998 г. мировой оборот факторинга составил 451,869 млрд. долларов США, причем на суммарный внутренний факторинг пришлось 422,739 млрд. долларов США, а на международный — 29,13 млрд. долл. США. К концу 2008г. объем факторинговых операций превысил 1200 млрд. долларов США. После кризисного снижения в 2009г, в 2010г рынок факторинговых сделок снова вырос и составил 1400 млрд. долларов США.

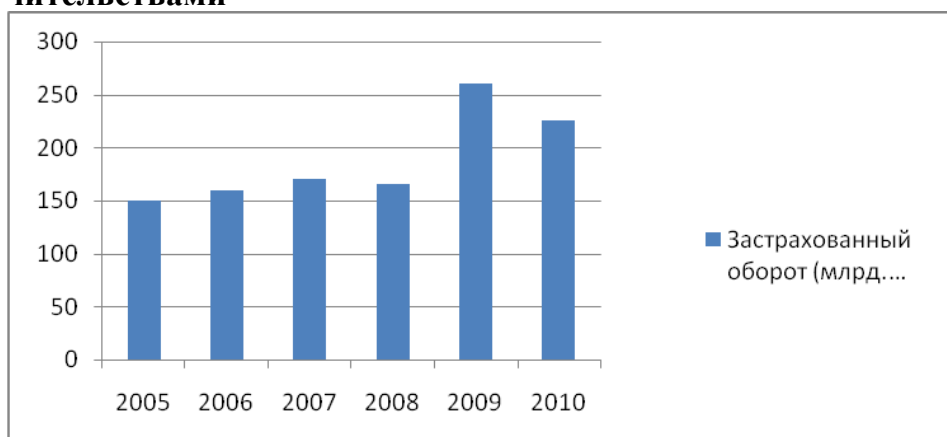
Анализ мирового рынка аккредитивов показал, что данный инструмент — наиболее сложный и дорогостоящий из классических систем международных банковских расчетов. За выполнение аккредитивных операций (авизование, подтверждение, проверку документов, платеж) банки взимают более высокую комиссию, чем по другим формам расчетов, например инкассо. Кроме того, для открытия аккредитива импортер обычно прибегает к банковскому кредиту, платя за него процент, что удорожает эту форму расчетов. Для импортера аккредитивная форма расчетов ведет к иммобилизации и распылению его капиталов, поскольку он должен открыть аккредитив до получения и реализации товаров, но одновременно дает ему возможность контролировать (через банки) выполнение условий сделки экспортером. Для экспортера после авансовых платежей расчеты в форме аккредитива являются наиболее выгодными, так как это единственная форма расчетов (кроме гарантийных операций банков), содержащая обязательство банка произвести платеж. Таким образом, для экспортера безотзывный аккредитив имеет следующие преимущества по сравнению с инкассовой формой расчетов: надежность расчетов и

гарантия своевременной оплаты товаров, так как ее осуществляет банк; быстрота получения платежа, если банк производит выплату немедленно после отгрузки товара против представления отгрузочных документов (в противном случае экспортер может получить кредит в своем банке в национальной валюте до получения платежа по аккредитиву); получение разрешения импортером на перевод валюты в страну экспортера при выставлении аккредитива в иностранной валюте. По оценкам Международной торговой палаты на аккредитивы приходится около 15% от объема международных расчетов.

Как отмечается в диссертации, основным международным документом, регулирующим функционирование системы международных аккредитивов, и позволяющим проследить эволюцию данной системы, являются "Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов". УПО представляют собой уникальный свод правил, разработанный и утвержденный Банковской комиссией Международной торговой палаты (МТП), отражают обобщенную и сформулированную в виде правил международную практику расчетов в форме документарных аккредитивов, и обуславливают динамику развития данного инструмента.

Третья группа проблем, поднимаемых в диссертации, связана с практикой регулирования рынка страховых поручительств, известных в мире как «surety bonds». Мировой рынок страховых поручительств значительно меньше рынка кредитного страхования (как по сборам премии, не превышающим 2 млрд. долл. США в год, так и по объемам застрахованных сделок (Рис. 2)), связано это в первую очередь с тем, что страховое поручительство – это инструмент применяемым в большей своей части только на рынке США.

Рис. 2. Мировой объем контрактов, обеспеченных страховыми поручительствами



Источник: построено автором по данным ICISA (Международная ассоциация по кредитному страхованию и страховым поручительствам)

Рынок страховых поручительств в большей части обслуживает отношения между частным сектором и государством. В диссертации анализируется опыт США после принятия в июле 1947 года Конгрессом Изменений в основной кодекс общих законов № 31 U.S.C. 9304-9308, регулирующих работу гарантийных обществ и страховщиков, которые занимались выдачей поручительств.

В США существует ряд нормативных документов, на уровне Штатов и на Федеральном уровне, которые требуют от государственных институтов осуществлять закупки товаров и услуг только при наличии страховых поручительств. На федеральном уровне наиболее важным законом, требующим использовать страховые поручительства, является действующий с 1935 г. Закон Миллера (The Miller Act), который определяет основные требования к подрядчикам при выполнении услуг по заказу государственных органов. Закон Миллера требует от подрядчиков при заключении контракта предоставлять страховые поручительства в том случае, если сумма вознаграждения по контракту превышает 100 000 долл. Подрядчики обязаны предоставлять 2 вида страховых поручительств: поручительства на исполнение (performance bond) и платежные поручительства (payment bond).

«Surety bonds» активно используются оборонным ведомством США. Такие оборонные компании как Lockheed Martin и Boeing регулярно используют в своей деятельности страховые поручительства. Исходя из финансовых отчетов, без «surety bonds» не обходится практически ни один их контракт. Отношения компаний с правительством США (в том числе в отношении американских проектов за рубежом) обслуживаются только через систему страховых поручительств или гарантий. Строительство военных и инфраструктурных объектов в Ираке, Афганистане и некоторых странах Африки также требует от компаний приобретения страховых поручительств.

По мнению автора, участие в программах «surety bonds» крупнейших оборонных корпораций США является дополнительным аргументом для оценки уровня популярности страховых поручительств на американском рынке.

Что касается стран Европейского Союза, то, как отмечается в диссертации, полемика о рынке «surety bonds» на уровне ЕС началась только в 90-ых годах XX века. Заинтересованных сторон, чтобы внедрить страховые поручительства на панъевропейском уровне, собралось совсем немного, среди них: Международная ассоциация по кредитному страхованию и страховым поручительствам; Рабочая группа по определению вероятности максимальных потерь по кредитам и поручительствам (ранее известная как Мюнхенская группа); Европейская конфедерация строителей; Европейская федерация страховщиков и

перестраховщиков; Европейский комитет по надзору за страхованием и пенсионным обеспечением.

В 1995 -1999 годах от данных организаций поступали предложения адаптировать кодекс МТП к применению контрактных поручительств в ЕС и на этой основе создать правовой механизм для рынка страховых поручительств, а также внедрить в ЕС основные постулаты закона Миллера (США).

В августе 2001 года началась вторая фаза обсуждения возможности применения «surety bonds» в ЕС. В ней принимали участие все те же европейские организации, а также правительства Нидерландов, Великобритании и Европейская федерация строительной отрасли. Суть диалога сводилась к тому, что страховые ассоциации доказывали, что «surety bonds» отличаются от банковских гарантий. Внимание акцентировалось на том, что «surety bonds» занимаются страховщики, которые имеют особые подразделения по работе с рисками, банки же никогда не выходят за рамки финансовых гарантий. Комиссия ЕС согласилась с предложениями профильных страховых ассоциаций, однако подчеркнула, что готова стать на их сторону только в том случае, если они будут отстаивать идею развития рынка страховых поручительств на основе Унифицированных правил контрактных поручительств (URCB), которые разработаны Международной торговой палатой. В настоящее время окончательное решение по развитию рынка страховых поручительств в ЕС не принято.

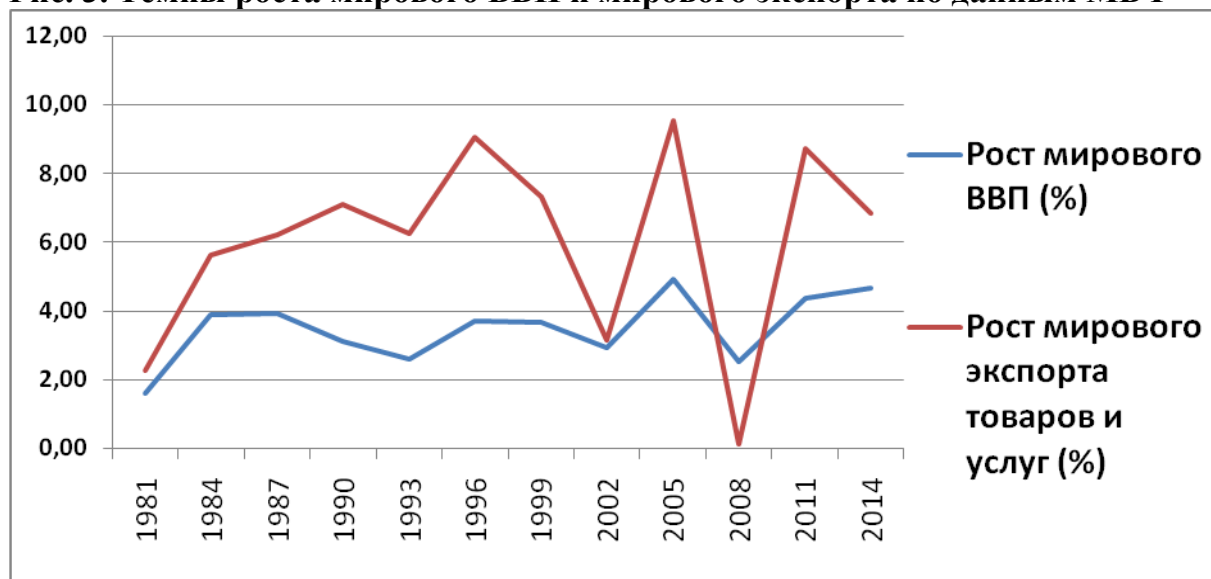
Изучение рынка страховых поручительств в остальных странах позволило сделать вывод, что практически ни в одной стране мира пока не удалось воссоздать позитивный опыт США, однако, во многих странах работа по воссозданию такого опыта продолжается. Так, государственная испанская группа CESCE присутствует почти во всех странах Южной Америки. Фактически CESCE вынесла технологию страхования кредитных рисков в Аргентину, Бразилию, Колумбию и другие страны Южной Америки и Карибского региона. На базе этого присутствия и интереса европейцев к Карибскому оффшорному региону в 2000 году была создана Панамериканская Ассоциация поручителей (Pan-American Surety Association (PASA)). PASA объединяет 112 членов, большая часть которых занимается страхованием кредитных рисков, к рынку «surety bonds» имеют отношение только члены ассоциации из США, многие из которых являются сертифицированными surety-компаниями. Анализ состава ее членов позволил сделать вывод о том, что в Латинской Америке, так же как и в ЕС, нет рынка «surety bonds», а понятие «surety» сводится к поручительствам или страхованию кредитных рисков, с явным преобладанием испанской модели, где ключевую роль играет государство.

В азиатском направлении рынок «surety bonds» даже в формальном европейском понимании отсутствует. В Японии только делаются первые шаги по становлению рынка страховых поручительств. По данным ICISA, в Японии кредитные риски можно застраховать в компаниях: Mitsui Sumitomo, QBE, Sompo Japan, Tokyo Marine & Nichido, однако этот бизнес не занимает таких объемов, чтобы его освещать в публичной отчетности компаний.

Изучение опыта развития рынка страховых поручительств за пределами США показало, что опыт этой страны важен при построении нормативных моделей в новых юрисдикциях, желающих создать у себя рынок «surety bonds» и получить практический эффект от функционирования такого рынка.

Четвертая группа проблем, рассматриваемых в диссертации, касается государственной поддержки экспорта как особой формы управления кредитными рисками. Международная торговля является одним из локомотивов мирового хозяйства. Как отмечалось выше, темпы роста мирового экспорта товаров и услуг в последние десятилетия существенно превышали (за исключением 2009 г.) темпы роста мирового ВВП (Рис.3). Многие страны успешно расширяли свой экспорт благодаря действенной государственной поддержке.

Рис. 3. Темпы роста мирового ВВП и мирового экспорта по данным МВФ



Источник: построен автором по www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/WEOSep2011alla.xls

По мнению автора, одной из самых эффективных форм поддержки национальной экономики может считаться государственная поддержка экспорта, осуществляемая с помощью Государственных экспортных (экспортно-кредитных) агентств (ГЭКА), активно действующих в большинстве развитых и развивающихся стран. Показательным примером успешной деятельности такого рода агентств могут служить Великобритания, Франция и Китай. Детальное рассмотрение опыта данных стран продиктовано с одной стороны значительными результатами, которых

государству удалось добиться при создании ЭКА с одной стороны, и совершенно разными подходами к данному вопросу, с другой.

Анализируя опыт созданного в 1919 году в Великобритании Департамента гарантии экспортных кредитов (ECGD), автор отмечает, что до недавнего времени ECGD предоставляла полный набор инструментов, позволяющих обеспечивать защиту, как от коммерческих, так и от политических рисков, возникающих при внешнеторговых операциях. Однако в последнее время ECGD принимает на страхование только такие контракты, рассрочка оплаты по которым (период риска) составляет более двух лет, в то время как более короткие риски стали полной прерогативой частных кредитных страховщиков. Как правило, ECGD возмещает 90% потерь от коммерческого риска в случае банкротства контрагента или длительной просрочки платежа, и 95% потерь по политическим причинам. Если потери произошли до отгрузки товара, возмещение составит 95% от общей суммы потерь.

В диссертации отмечается, что около 2000 сотрудников ECGD ежедневно осуществляют финансовую поддержку предприятий Великобритании, включая предприятия малого и среднего бизнеса, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Под гарантии ECGD предприятиям выдаются кредиты во всех отделениях 23 крупнейших банков страны.

Важным является и тот факт, что местные и зарубежные представительства ECGD предлагают британским компаниям бесплатные консультационные услуги по различным видам страхования на внешних рынках. Данная организация имеет мощную и разветвленную электронную информационную сеть, позволяющую предпринимателям оперативно получать необходимую информацию. ECGD участвует в комплексных проектах с привлечением частного капитала и средств других финансовых институтов (в том числе и зарубежных).

В условиях текущего мирового финансового кризиса всё отчетливее проявляется роль Китая как одной из не только самых быстроразвивающихся, но и наиболее устойчивых к негативным изменениям экономик, оказывающих значительное влияние на мировое хозяйство. Многими экспертами признается, что среди прочего, Китай добился такого завидного положения, в том числе за счет своей агрессивной экспортной политики.

С точки зрения государственной поддержки экспорта наибольший интерес представляет созданный в 1994 году Экспортно-импортный банк Китая, основная деятельность которого направлена на обслуживание кредитов для экспорта высокотехнологичного или крупногабаритного оборудования. Все кредиты экспортерам, выдаваемые через Экспортно-импортный банк Китая, должны быть

застрахованы Китайской корпорацией страхования экспортного кредитования (Sinasure), которая, в свою очередь, является вторым (после Экспортно-импортного банка) важнейшим элементом государственной поддержки экспорта Китая. Целью создания Sinasure (2001г.) стало обеспечение поддержки и развития экспорта китайских товаров (в первую очередь машинотехнической и высокотехнологичной продукции), а также зарубежных инвестиций китайских компаний путем страхования экспортных кредитов и инвестиций, а также выпуска соответствующих гарантий. Обладая статусом государственной компании, Sinasure играет роль инструмента реализации государственной политики в области стимулирования национального экспорта изделий с высокой степенью добавленной стоимости. Источником ее капитала является Рискосый фонд страхования экспортных кредитов, который формируется за счет государственного бюджета.

За время существования Sinasure объем гарантий по экспортным кредитам, страхуемых данной организацией составлял от 0,8% до 1,1% от ВВП Китая в год. Объем экспортных кредитов, выдаваемых Экспортно-импортным банком Китая составлял стабильно около 0,5% от ВВП страны. Таким образом, в сумме государственное финансирование экспорта в стране составляет около 1,3% - 1,6% от ВВП в год. В России этот показатель не превышает 0,15% от ВВП.

Пятая группа проблем касается возможности использования зарубежного опыта управления кредитными рисками при выходе российских компаний на внешние рынки.

Очевидно, что для выработки практических рекомендаций по совершенствованию отечественного инструментария управления кредитными рисками необходимо использовать международный опыт применения как уже доступных на российском рынке инструментов, таких как кредитное страхование, аккредитив и факторинг, так и недоступных отечественным компаниям услуг, таких как страховые поручительства и страхование экспорта.

Одними из наиболее популярных и разработанных инструментов управления кредитными рисками предприятия являются кредитное страхование и факторинг. Каждый из этих инструментов обладает своими сильными и слабыми сторонами. Около двадцати лет назад на западном рынке появился синтетический инструмент, сочетающий в себе преимущества как факторинга, так и кредитного страхования. В диссертации предлагается подход, позволяющий использовать кредитное страхование при факторинге в реалиях российского рынка. Применение данного подхода осуществлено автором в рамках профессиональной деятельности в компании «Ингосстрах ОНДД Кредитное Страхование». После получения стороннего

юридического заключения о возможности применения данного инструмента на практике, в 2010 и 2011 годах были проведены первые сделки по кредитному страхованию факторинговых операций с участием российских представительств международных банков, мультинациональных производителей товаров народного потребления. Можно утверждать, что данный инструмент имеет значительный спрос, как со стороны производителей товаров, так и со стороны банков и факторинговых компаний и является весьма эффективным инструментом управления кредитными рисками предприятия. Необходимо также отметить, что стоимость такого инструмента для предприятий ниже стоимости факторинга, проводимого без привлечения кредитного страхования. Кроме того, сами факторинговые компании в данном случае приобретают выгоду от страхового обеспечения выкупаемых денежных прав требования, так как страховая защита существенно снижает стоимость финансирования самих факторов.

Основной задачей при попытке выбора оптимальной для России модели применения страхового поручительства является разработка нового вида страхования (покрытия), гарантирующего возмещение убытков от неисполнения обязательств, то есть страховую выплату пострадавшему лицу (выгодоприобретателю) страхового возмещения в случае неисполнения застрахованным лицом, принятых на себя обязательств

В диссертации показано, что среди инструментов, предусмотренных действующим российским законодательством, в качестве страхового поручительства могут быть использованы только банковская гарантия и поручительство, причем именно поручительство является наиболее подходящим по содержанию и возможностям. Чтобы сделать инструмент поручительства полноценным страховым поручительством и устранить недостатки, препятствующие его полноценному использованию страховыми компаниями, необходимо сделать его одним из видов страховой деятельности – новым видом, а точнее классом страхования, наравне со страхованием имущества, ответственности и предпринимательского риска.

В качестве ещё одного перспективного для российского рынка инструмента управления кредитными рисками в диссертации указывается государственное страхование экспорта. При всех национальных особенностях, общей чертой успешных систем страхования экспорта является глубокая интеграция этой регулятивной функции как в финансово-банковские системы соответствующих стран, так и в государственную поддержку экспортной деятельности. России предстоит выстраивать собственную систему своими силами, всесторонне учитывая международный опыт с точки зрения оптимизации функций господдержки. При этом,

безусловно, должны быть учтены и российские особенности. Во-первых, необходимо учитывать, что для отечественного экспорта особый интерес представляют страны с повышенными политическими рисками (Азия, страны Латинской Америки, Африка и т.п.). Во-вторых, в экономике, где более 50% ВВП создаются в госсекторе, принципиально важно продвижение на внешних рынках госкомпаний (строительство АЭС, судостроение, авиация и т.п.). Наконец, в-третьих, крайне актуален выход в глобальную экономику малых и средних инновационно-ориентированных компаний.

В связи с кризисом, процесс создания российского экспортного агентства, начавшийся с обсуждения на заседании Правительства 7 октября 2008г., приостановился на два года и вновь возобновился летом 2010г. В диссертации подчеркивается, что некоторые элементы такой системы уже существуют достаточно продолжительное время с той или иной степенью эффективности. Так, в 2010 году правительство предоставило 7 млрд. рублей субсидий экспортерам на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам. Еще 500 млн. рублей было предоставлено экспортерам на компенсацию части затрат, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом. Неоднозначно оцениваются действия ВЭБа, к сфере компетенции которого отнесено страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, и его 100%-ной дочерней структуры - ЗАО «Росэксимбанк», предоставляющей как кредиты, так и гарантийную поддержку (общий лимит на 2008-2012 годы установлен в \$5,7 млрд.) экспортерам. Считается, что объем последней в 2012 году должен будет составить 0,3-0,35% ВВП (аналогичный показатель в Китае уже составляет 1,6% ВВП). При этом существуют определенные сомнения касательно реалистичности реализации данных планов. Лимит госгарантий в 2009 году - \$2 млрд. выбран на 14%, в 2010-ом этот показатель составил 25%. И дело здесь не только в том, что в ходе кризиса многие экспортные контракты аннулировались, а целый ряд крупных контрактов (прежде всего, с участием госкомпаний) сдвинулся по срокам.

Как отмечается в диссертации, в настоящее время процесс создания отечественной системы поддержки экспорта развивается следующим образом. 5 июля 2011 года Госдума приняла закон о создании специального агентства в форме ОАО по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков. Среди целей этой структуры в первую очередь указывается "поддержка экспорта с достаточно высокой степенью добавленной стоимости". Речь идет, прежде всего, о содействии продвижению за рубеж отечественных машин и оборудования, других высокотехнологичных товаров и услуг. Причем новая структура должна будет обеспечивать поддержку не только крупнейшим

госкорпорациям и предприятиям, но и среднему бизнесу, который направляет на экспорт более одной трети продукции. Полномочиями по созданию агентства наделяется Внешэкономбанк. Предполагается, что к 2013 году агентством будут застрахованы экспортные кредиты на сумму более 14 млрд. долларов, что позволит обеспечить страховой поддержкой свыше 15% всего российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств, строительных и инженерных услуг.

В условиях жесткой конкуренции на мировых рынках, при создании отечественной инфраструктуры поддержки национального экспорта, необходимо учитывать накопленный опыт других стран. В диссертации показано, что данная инфраструктура должна включать следующие основные компоненты:

- Банк развития;
- Экспортно-импортный Банк;
- Государственное экспортное кредитное агентство;
- Частно-государственное партнерство в сфере кредитного страхования.

Основные функции Банка развития должны включать в себя поддержку базовых отраслей промышленности, инвестиции в высокотехнологичные отрасли экономики, строительство инфраструктуры, поддержку политики развития отдельных территорий; выполнение обязательств по кредитам международных финансовых организаций и т.д. Начавшаяся в настоящее время в соответствии с Федеральным законом «О банке развития» реализация концепции «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» во многом отвечает задачам, поставленным Правительством РФ при его создании.

Среди основных функций Экспортно-импортного банка должны быть следующие: обслуживание кредитов для экспорта товаров приоритетных отраслей (авиастроение и ракетно-космический комплекс; судостроение; электронная промышленность; атомная промышленность, в том числе атомная энергетика; транспортное, специальное и энергетическое машиностроение; металлургия (производство специальных сталей); деревообрабатывающая промышленность; оборонно-промышленный комплекс); обслуживание кредитов иностранных правительств; предоставление льготных кредитов для российских компаний, осуществляющих инвестиции за рубежом.

Необходимо констатировать, что Росэксимбанк в настоящем своём виде осуществляет лишь небольшую часть функций Экспортно-импортного банка, что в частности выражается в ограниченном списке стран, при экспорте в которые выдаются госгарантии, а также в довольно узком спектре непосредственно самих гарантий. Существующие ограничения обусловлены, с одной стороны, реальными

возможностями Банка, с другой – выработанными приоритетными направлениями национального экспорта. Таким образом, широкие потенциальные возможности данного инструмента не используются полностью, что является критичным для конкурентоспособности российской экономики.

Все кредиты экспортерам, выдаваемые через Экспортно-импортный банк, должны быть застрахованы Государственным экспортным кредитным агентством (ГЭКА), которое должно играть роль инструмента реализации государственной политики в области стимулирования национального экспорта изделий с высокой степенью добавленной стоимости. Источником его капитала должен являться специальный рискованный фонд страхования экспортных кредитов, формируемый за счет государственного бюджета.

Основные функции ГЭКА должны включать в себя:

- страхование краткосрочных, средне- и долгосрочных экспортных кредитов,
- страхование российских инвестиций за рубежом,
- предоставление различного рода страховых гарантий, участникам внешнеэкономической деятельности,
- взыскание коммерческой задолженности с иностранных контрагентов российских экспортеров,
- оценку и анализ кредитоспособности иностранных контрагентов российских экспортеров.

Механизмы частно-государственного партнерства способны многократно повысить потенциал кредитного страхования вообще и экспортного страхования в частности. Потенциал частно-государственного партнерства в страховании экспортных кредитов должен проявляться в сотрудничестве с коммерческими страховыми организациями в рамках разделения рисков по экспортным проектам (коммерческие и политические риски могут быть в разных пропорциях поделены между ГЭКА и коммерческими страховыми организациями), либо в рамках последующей передачи рисков в перестрахование. Развитие частно-государственного партнерства в области кредитного страхования, кроме того, позволит эффективно использовать разнообразные финансовые инструменты для поддержки как крупного, так и среднего, и малого бизнеса.

3. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ ПРОВЕДЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Подводя итог проведенного исследования, автор делает следующие выводы:

1. При внешнеэкономической деятельности у компаний нефинансового сектора могут возникать кредитные риски, специфика которых состоит в том, что они не могут быть нивелированы внутренними ресурсами компании. Специфика данных рисков обуславливает особенности инструментов их управления, таких как кредитное страхование, аккредитив, факторинг, форфейтинг, кредитные дефолтные свопы, страховое поручительство и государственное страхование экспорта.

2. В настоящее время на российском рынке доступны следующие инструменты управления кредитными рисками при внешнеторговых операциях: кредитное страхование, факторинг и аккредитив. Мировой рынок кредитного страхования отличается высокой концентрацией, данная тенденция поддерживается действиями государства. Мировой рынок аккредитивов находится под жестким регулированием Международной торговой палаты, что определяет высокую динамику его развития. Основная часть факторинговых операций в мире проводится на внутривнутригосударственном поле, однако данный инструмент имеет большой потенциал для использования вне национальных границ.

3. Особенности государственного регулирования рынка страховых услуг США в первую очередь в отношении установления обязательного применения страховых поручительств в большинстве контрактов с государственным участием определяет ведущую роль данного инструмента управления кредитными рисками на рынке США, в том числе его вклад в поддержку национального экспорта высокотехнологичных товаров.

4. Правительства как развитых, так и развивающихся стран широко используют систему поддержки национального эскорта, состоящую из государственного банка и государственного агентства по страхованию экспорта, что, помимо прочего, позволяет экспортёрам приобрести защиту, как от коммерческих, так и от политических рисков, неизбежно возникающих при осуществлении внешнеторговых операций.

5. Исследование мирового опыта создания правовой и рыночной инфраструктуры для обеспечения возможности использования более широкого спектра инструментов управления кредитными рисками, показало, что наиболее перспективными для российского рынка инструментами управления кредитными рисками являются государственное страхование экспорта, страховое поручительство, а также страхование кредитных рисков при факторинге.

Основные положения диссертационного исследования опубликованы автором в российских рецензируемых журналах, определенных в перечне ВАК:

1. Береснева О. Построение эффективной системы государственной поддержки экспорта в условиях мирового финансового кризиса // *Страховое дело.* – 2009. - № 2. - С. 20-25.
2. Береснева О. Возможность использования методики Базельского комитета для оценки кредитного риска компаний нефинансового сектора // *Управление риском.* – 2009. - № 3. - С. 39-47.
3. Береснева О. Сравнительный анализ основных инструментов управления кредитными рисками, доступных российским компаниям // *Страховое дело.* – 2011. - № 10. - С. 45-49.

в других изданиях:

1. Береснева О. Мировой рынок кредитного страхования // *Атлас страхования.* - 2007. - № 11. - С. 25-27.
2. Береснева О. Мировой рынок страховых гарантий // *Атлас страхования.* - 2007. - № 12. - С. 39-41.
3. Береснева О. Факторинг и кредитное страхование как инструменты защиты // *Атлас страхования.* - 2008. - № 2. - С. 39-41.
4. Береснева О. Государственное страхование экспорта на примере Великобритании // *Атлас страхования.* - 2008. - № 3. - С. 48-49.
5. Береснева О. Страхование в долевым строительстве // *Атлас страхования.* - 2008г. - № 4. - С. 21-23.
6. Береснева О. Проблемы торговых сетей – шанс для страховщиков // *Атлас страхования.* - 2008. - № 5. - С. 22-24.
7. Береснева О. Системный подход к управлению рисками // *Атлас страхования.* - 2008. - № 6. - С. 47-49.
8. Береснева О. Сущность политических рисков // *Атлас страхования.* - 2008. - № 8. - С. 45-48.
9. Береснева О. Страхование политических рисков // *Атлас страхования.* - 2008. - № 9. – С. 14-16.
10. Береснева О. Государственное страхование торговых кредитов // *Атлас страхования.* - 2008. - № 10. - С. 49-51.
11. Береснева О. Господдержка экспорта в Китае // *Атлас страхования.* - 2008. - № 11. - С. 59-61.
12. Береснева О.В., Котлобовский И.Б. Построение эффективной системы государственной поддержки экспорта в условиях мирового финансового кризиса // *Энциклопедия экспертиза страхового рынка.* – 2009. – № 3. - С.133 – 137.