

ЭКСПОРТНЫЕ КРЕДИТНЫЕ АГЕНТСТВА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Экспортные кредитные агентства по праву считаются «серыми кардиналами» международной торговли. По статистике Бернского союза¹ и по итогам 2010 г., около 10% объемов международной торговли покрыто экспортными кредитными агентствами — свыше \$1,43 трлн. К примеру, в Канаде экспортное агентство EDC в 2010 г. поддержало свыше 20,8% национального экспорта, а корейское K-sure — 31,3% экспорта южнокорейских товаров. При этом научный интерес к данным институтам угас еще в 1990-х гг., а в российской литературе экспортные кредитные агентства упоминаются лишь мельком в рамках исследований попыток внедрить системы стимулирования экспорта российской промышленной продукции в последние два десятилетия.

В мире насчитывается около 100 экспортных кредитных агентств. Их деятельность оказала огромное влияние на международную торговлю и экономическое развитие. Основная заслуга экспортных кредитных агентств состоит в том, что, с одной стороны, их финансовые продукты обеспечивают покрытие рисков экспортеров и банков, кредитующих экспортные поставки, с другой, они открывают возможности доступного и долгосрочного финансирования импортерам из развивающихся стран, что в конечном итоге приводит к росту импорта оборудования и капитальных товаров в эти страны, к росту экономики, производственного сектора, доходов и уровня жизни населения, к развитию инфраструктуры.

Развивающиеся рынки, по нашему мнению, станут основным драйвером будущего развития мировой экономики. На фондовых рынках азиатских стран уже сегодня сконцентрировано свыше 32% общемирового капитала. Рынки США (30%) и Европы (25%) занимают соответственно 2-е и 3-е место. Свыше 43% общемирового ВВП приходится на развивающиеся страны. По статистике ВТО², объем экспорта из стран ОЭСР сохраняет значительную долю в общемировом экспорте товаров и капитального оборудования, однако его рост

за период 2006-2010 г. составил 10%, в то время как рост экспорта из стран БРИКС — свыше 25%, а доля стран БРИКС в общемировом объеме экспорта товаров и капитального оборудования выросла на 5%.

Что касается средне- и долгосрочного экспортного кредитования, то несмотря на определенное падение объемов мировой торговли с начала кризиса в 2008 г., спрос на торговое финансирование в 2010 г. продемонстрировал практически 50%-й рост по сравнению с докризисным периодом. При этом суммарный объем средне- и долгосрочных кредитов, покрытых экспортными кредитными агентствами Бразилии, Индии и Китая (Россия не участвует в данной статистике по ряду причин), сравнялся, а по некоторым данным, даже превысил объем кредитования экспорта из стран G-7. На рынке экспортных кредитов происходит формирование конкурентной среды между мировыми экспортными кредитными агентствами, роль и принципы деятельности которых меняются, исходя из изменений в международной торговле.

С момента подписания в 1978 г. Соглашения об официальных экспортных кредитах (СОЭК) при ОЭСР с целью усиления контроля над формами и прозрачностью деятельности экспортных кредитных агентств были определены новые правила игры на рынке, в частности ключевой принцип нейтрализации доступного финансирования как инструмента конкуренции. Были приняты меры по регламентации минимальных премий экспортных агентств, сроков и порядка погашения, льготного периода по кредитам, размера обязательного авансового платежа, типов экспортных товаров и т.д.

Агентства стран-участниц СОЭК приняли на себя роль кредиторов и страховщиков последней инстанции, предусматривающую поддержку агентствами только сделок, реализация которых была бы невозможна без вмешательства государства. Экспортное кредитование с государственной поддержкой органично дополняло коммерческое финансирование и страхование экспорта, предоставляемое частными финансовыми институтами. Дополненные определенными решениями в рамках ВТО положения СОЭК привели к тому, что финансовые субсидии были практически полностью

исключены из сферы средне- и долгосрочных экспортных кредитов с государственной поддержкой. Здоровая конкурентная среда и рыночные принципы стали основной деятельностью агентств.

Однако в начале XXI в. две тенденции, кардинально изменившие картину рынка поставили под сомнение актуальность СОЭК.

Во-первых, в результате стремительно возросших возможностей и «аппетитов к риску» частных финансовых институтов, вовлеченных в кредитование экспорта на перспективных высокодоходных развивающихся рынках, эффективность модели кредитора последней инстанции, которой придерживалось большинство экспортных агентств, была поставлена под сомнение. В результате экспортные агентства многих стран выбрали путь изменения традиционной модели деятельности на более коммерчески-ориентированный тип поведения — модель квазирыночного игрока. Эта модель основывается на принципах прибыльности, активной поддержки экспорта и национальных экономических интересов. С одной стороны, эти агентства не нарушают принцип безубыточности операций в соответствии с правилами ВТО, а с другой — используют преимущества государственной финансовой поддержки для предоставления финансирования, в т.ч. на коммерческой основе, не концентрируясь на заполнении рыночных пробелов и не оглядываясь на конкуренцию с частным сектором. Также широко применяются программы несвязанного кредитования (гарантий и страхования) как формы финансовой поддержки, предоставляемой государственными институтами с целью достижения стратегических целей, не связанных напрямую с экспортом национальных товаров и услуг. Значительные средства направляются на программы поддержки и стимулирования инвестиционной деятельности за рубежом — инструменты, на которые также не распространяются ограничения ОЭСР и ВТО.

Во-вторых, за сравнительно короткий срок (5-7 лет) экспортные кредитные агентства Китая, не являющегося членом ОЭСР, стремительно вышли на первое место в списке крупнейших мировых экспортных агентств по

объему предоставляемого средне- и долгосрочного экспортного финансирования. Сравнительно низкие цены на экспортные товары в совокупности с долгосрочным финансированием и рефинансированием, предоставляемым на нестандартных, не регулируемых СОЭК и более выгодных для заемщика условиях, кардинальным образом изменили конкурентную позицию китайского экспорта и послужили причиной значительной потери рыночной доли для стран-экспортеров – членов ОЭСР.

По оценкам Эксимбанка США (см. табл. 1³), по состоянию на 2001 г. доля средне- и долгосрочного финансирования под покрытие экспортных агентств, осуществляемого в рамках СОЭК, составляла 83,3%. В то же время на нерегулируемое финансирование из стран ОЭСР приходилось 8,3% общей суммы финансирования, а на долю стран, не входящих в ОЭСР, также 8,3%. К 2006 г. доля финансирования по правилам СОЭК упала до 57,8% при неизменном абсолютном значении, а по состоянию на конец 2011 г. доли трех упомянутых составляющих практически сравнялись. Даже с учетом роста спроса на финансирование под покрытие экспортных агентств из стран ОЭСР и 50%-й рост за последние 5 лет очевидно, что на сегодняшний день СОЭК покрывает лишь 30% рынка, для регулирования которого было подписано данное соглашение.

Еще 30% рынка занимают всевозможные формы экспортного кредитования, предоставляемого финансовыми институтами развивающихся стран, не являющихся членами ОЭСР.

Таблица 1. Динамика структуры средне- и долгосрочного финансирования экспорта в 2001-2011 гг., млрд \$

Группа стран	2001	2006	2011
Страны ОЭСР — в рамках СОЭК	50	50	75
Страны ОЭСР — нерегулируемое финансирование, вне СОЭК	5	6,5	75
Страны, не являющиеся членами ОЭСР	5	30	75

Основные программы по поддержке экспорта официальных экспортных агентств трех стран БРИКС — Бразилии, Индии и Китая — реализуются на условиях, близких к рекомендациям СОЭК. Однако отметим, что параметры финансовых продуктов (прежде всего это касается Китая) в значительной мере отличаются от стандартных программ на рынке экспортного кредитования. Упомянутые страны, не будучи членами ОЭСР, формально не обязаны соблюдать положения СОЭК. Интересная особенность: Бразилия является подписантом отраслевого приложения к СОЭК, касающегося экспортных кредитов на авиационную технику, т.е. фактически готово соблюдать соглашение ОЭСР на конкретном рынке, в твердой конкурентной позиции на котором страна крайне заинтересована. Агентства этих стран входят в Бернский союз — международную ассоциацию страховщиков экспортных кредитов и инвестиций, который также устанавливает определенные принципы и правила деятельности на рынке экспортного кредитования, но при этом является площадкой в большей степени для обмена информацией о практике применения экспортных кредитов, чем для решения спорных вопросов. Кроме того, Бразилия, Индия и КНР — члены ВТО, что накладывает на них обязательство по недопущению запрещенных экспортных субсидий.

Наиболее существенный рост экспортной активности Китай демонстрирует с момента вступления в ВТО в 2001 г. в результате принятия экономических мер и реформ, позволивших китайскому промышленному сектору адаптироваться к давлению международного конкурентного рынка. Важно понимать, что внешнеторговая политика и стратегия КНР по развитию экспортного кредитования является неотъемлемой составной частью экономической политики страны в целом.

В 10-м пятилетнем плане, анонсированном в 2001 г., центральным элементом был выход на глобальные рынки. Соответственно, всестороннюю поддержку (в т.ч. со стороны создаваемых экспортных агентств) получила инициатива китайских компаний из самых разных отраслей по достижению

международного признания на рынках, где продвижение экономических интересов Китая было особенно важным.

В 11-м пятилетнем плане помимо продолжения стратегических направлений 10-го плана упор был сделан на социально важные вопросы с целью расширения положительного эффекта экспортно ориентированной стратегии на все отрасли, регионы и население внутри страны. Важный аспект общей стратегии — оказание особой поддержки в тех направлениях, которые в перспективе будут иметь комплексный положительный эффект на экономику страны. Например, целевая финансовая поддержка КНР индонезийскому железнодорожному сектору, с одной стороны, позволила китайскому экспорту локомотивов закрепиться на одном из ключевых рынков сбыта, а с другой — способствовала созданию и развитию транспортной сети, по которой осуществляются поставки сырья и ресурсов в КНР.

Китайская система поддержки экспорта базируется на Эксимбанке Китая, экспортном страховом агентстве Sinosure и Банке развития Китая. Министерство коммерции, министерство финансов и министерство иностранных дел КНР курируют и контролируют деятельность китайских экспортных агентств. У каждого из институтов своя сфера ответственности: Эксимбанк и Банк развития Китая в первую очередь предоставляют прямое финансирование иностранным импортерам, а Sinosure оказывает услуги страхования экспортных кредитов, покрывая риски финансовых учреждений, кредитующих экспорт из КНР. Несмотря на различие в функциях, делегированных каждому из институтов, они часто дополняют и дублируют друг друга.

Эксимбанк Китая основан в 1994 г. для реализации внешнеэкономической политики правительства и стимулирования продвижения китайских товаров на рынки других стран. В числе финансовых продуктов банка кредитование внешнеторговых операций (кредит поставщику и кредит покупателю), строительных и инвестиционных проектов за рубежом, правительственные программы льготного кредитования, банковские гарантии,

международные и внутренние расчеты и платежи, организация и участие в международных синдицированных кредитах и т.д. В структуре предоставляемых экспортных кредитов 31,2% составляют инвестиционные проекты за рубежом, экспорт оборудования — 30,9, промышленные товары и электроника — 9,27, судостроение — 8,47, высокотехнологичные продукты — 7,87, строительные проекты — 7,26%.

Правительственная программа льготного кредитования зарубежных заемщиков, реализуемая через Эксимбанк, аналогична официальной помощи развитию (Official Development Assistance), по терминологии ОЭСР. При этом программа Эксимбанка может попадать также в категорию связанной помощи, так как подразумевает закупку китайских товаров страной-заемщиком. При этом стандарты выбора проектов намного шире правил для связанной помощи, так как отбор проектов происходит по принципу рентабельности практически в любой стране мира, а процентная ставка находится на уровне 1-2% на срок 20-30 лет без премии за риск. Как правило, такое финансирование направляется в страны Южноазиатского, Тихоокеанского и Карибского регионов и стран-членов АСЕАН и ШОС. В ряде случаев льготные кредиты использовались для обеспечения долгосрочных контрактов на поставку сырья в КНР, которое служило источником погашения. Ежегодные объемы таких кредитов оцениваются в миллиардах долларов США, что ставит Китай на 2-е место (после Японии) в рейтинге крупнейших поставщиков связанной помощи в мире.

Эксимбанк также предлагает программу кредитования экспортеров в юанях или иностранной валюте. Размер отдельных кредитных линий зачастую превышает миллиард долларов США. Целевое назначение — финансирование китайских корпораций (обычно государственных), участвующих в строительных проектах за рубежом, в экспорте оборудования, судов, высокотехнологичных и сельскохозяйственных товаров. По разным источникам, в период с 2008 г. объем кредитования в рамках данной программы вырос до \$30 млрд. Однако ввиду ограниченной информации со

стороны Эксимбанка трудно оценить сроки и ценовые параметры данной программы влияние на конкурентную среду на рынке международного средне- и долгосрочного кредитования.

В рамках программы экспортного кредита покупателю Эксимбанк Китая финансирует конкретные экспортные сделки на прозрачных условиях, в определенной степени соответствующих рекомендациям ОЭСР: плавающие процентные ставки, базирующиеся на Libor, либо фиксированные на базе CIR, обязательный аванс в размере 15% суммы контракта, но при этом сроки погашения до 12 лет (при максимально возможных 10 годах по СОЭК), а премии за риск в среднем на 50% ниже минимальных ставок экспортных агентств стран ОЭСР. Впрочем, такие условия не являются субсидиями, они находятся на рыночном уровне и не нарушают требований ВТО.

Отметим прецедент, созданный в 2010 г. Эксимбанком США, когда для поддержки General Electric в тендере на поставку локомотивов в Пакистан американский банк впервые за многолетнюю историю подал уведомление в ОЭСР о том, что принял решение сделать мэтчинг в соответствии со ст. 45 СОЭК по отношению к предложению Эксимбанка Китая — «пересмотр стандартных финансовых условий в сторону снижения с целью соответствия китайскому финансовому предложению, не соответствующему параметрам СОЭК». Имея на руках точную информацию об условиях кредитования китайских конкурентов, Эксимбанк США принял решение предоставить кредит \$437 млн сроком до 12 лет. Процентная ставка была привязана к доходности казначейских облигаций — около 3% годовых, а премия за риск составила 8,2% единовременно. Несмотря на то что решение пакистанской стороной до сих пор не принято, Эксимбанк США продемонстрировал твердую решимость продолжать дебаты внутри ОЭСР о разработке инструментов для поддержания конкуренции с китайскими экспортёрами и госбанками.

Китайское экспортное страховое агентство Sinosure предоставляет полный спектр продуктов кратко-, средне- и долгосрочного экспортного страхования. Основной объем страхового портфеля Sinosure составляют

краткосрочные операции, в то время как доля средне-, долгосрочного сегмента и страхования инвестиций достигают 15%. Как страховщик экспортных кредитов, Sinosure работает с частными финансовыми институтами (в т.ч. «дочками» иностранных банков), а примерно 35% средне- и долгосрочных кредитов, покрытых Sinosure, фондируются Эксимбанком Китая и Банком развития Китая. Значительную часть портфеля составляют операции крупных госкомпаний в рамках стратегических соглашений о сотрудничестве. Финансовые условия, предлагаемые Sinosure, в определенной степени соответствуют рекомендациям ОЭСР и Бернского союза, однако методика расчета страховой премии не раскрывается. Объем нового бизнеса Sinosure растет впечатляюще: с \$46 млрд в 2008 г. до 99 в 2009 г. и \$177 млрд по итогам 2010 г.

Государственный банк развития Китая (ГБРК), основанный в 1994 г., является третьей составляющей китайской системы поддержки экспорта. Первоначальной задачей банка было содействие внутреннему экономическому росту, развитие инфраструктуры и базовых отраслей экономики, техническая модернизация. Но начиная с 2002 г. банк принял новую стратегию «Голубой океан», нацеленную на создание и развитие рыночных сегментов внутри страны и за рубежом, а также на обеспечение долгосрочной конкурентоспособности национальной экономики и завоевание новых рынков. Банк осуществляет прямое кратко-, средне- и долгосрочное кредитование, при этом максимально возможные сроки определяются исходя из сути проекта.

Кредитный портфель ГБРК в России на конец 2011 г. превысил \$35 млрд. Суммарный объем экспортных кредитов, предоставленных ГБРК и Эксимбанком Китая за 2009 и 2010 г., превысил объемы Всемирного банка за соответствующий период⁴.

Суммарная активность китайских госбанков и Sinosure в целом оценивается свыше \$100 млрд в год, что по размеру, масштабу и целям не сравнимо с другими моделями поддержки экспорта стран ОЭСР. Что касается сегмента средне- и долгосрочного связанного кредитования, китайские

агентства в сумме занимают также первое место по объемам среди мировых агентств (около \$50 млрд), при этом их объемы сопоставимы с крупнейшим агентством ОЭСР Euler Hermes, предоставившем в 2010 г. покрытие на \$43,2 млрд, из которых \$21,9 млрд — на срок свыше 5 лет. Однако если учитывать несвязанные кредиты, льготное финансирование, инвестиционное страхование и программы кредитования экспортеров, то соизмерить охват системы поддержки экспорта КНР и стран ОЭСР представляется крайне сложным.

В Бразилии действуют два института по поддержке экспорта: экспортное страховое агентство SBCE (Seguradora Brasileira Crédito à Exportação), частично принадлежащее правительству и на 75,82% — французскому Coface, и Банк развития Бразилии (BNDES). SBCE предоставляет краткосрочное страховое покрытие малым и средним экспортерам, а также средне- и долгосрочное покрытие кредитных рисков на базе Бразильского казначейского фонда гарантирования экспорта. SBCE входит в Бернский союз. Кроме того, Бразилия — подписант дополнения к СОЭК, относящегося к экспорту авиационной техники (Sector Understanding for Aircrafts), и с момента основания в 1997 г. SBCE соблюдает все требования СОЭК. Фондирование, как правило, предоставляет BNDES и Banco do Brazil. Однако в конце 2010 г. был структурирован первый экспортный кредит коммерческого банка под покрытие SBCE.

BNDES — официальный государственный банк развития. Основная цель деятельности банка — поддержка инвестиций и развития внутри страны. Однако с 1990 г. BNDES занимается прямым средне- и долгосрочным кредитованием динамично развивающегося экспортно ориентированного промышленного сектора, обеспечивая конкурентоспособность экспортеров на внешних рынках, содействуя развитию малых и средних предприятий, а также интеграции стран Южной Америки. Так как бразильские коммерческие банки не готовы предоставлять долгосрочное финансирование экспортеров, а иностранные не готовы участвовать в финансировании экспорта без правительственных гарантий, BNDES играет роль кредитора не только

последней, но и единственной инстанции в секторе внешнеторгового финансирования. В 2010 г. объем экспортного кредитования достиг \$18 млрд. Как и SBCE Банк развития Бразилии не отстывает в своей деятельности от положений СОЭК, хотя ограничен лишь его частью, которая относится к авиации. При этом BNDES довольно гибок: известен случай 20-летнего кредита на поставку оборудования для ГЭС «Три ущелья» в КНР. Средний срок погашения для финансирования авиационных контрактов — 15 лет. В некоторых случаях BNDES готов поддерживать 100%-е кредитование контракта (в отличие от 85% требования СОЭК), но при этом банк не кредитует локальные расходы. BNDES в настоящее время вовлечен в процесс создания национального Эксимбанка — BREXIM.

Третий участник БРИК — Индия — имеет два института поддержки экспорта: Экспортно-импортный банк Индии, предоставляющий кредиты и гарантии, и экспортное кредитное агентство ECGC, специализирующееся на страховании экспортных кредитов и гарантий только для коммерческих банков. Основной объем бизнеса Эксимбанка Индии находится в среднесрочном секторе, а ECGC в основном занимается краткосрочными операциями. Кроме того, ECGC время от времени предоставляет страхование крупных экспортных контрактов, финансируемых Эксимбанком. Суммарный объем бизнеса двух институтов достигает \$10 млрд в 2010 г. Эксимбанк Индии финансирует до 90% суммы контракта, поддерживая экспорт капитального оборудования (срок погашения 3-5 лет) и потребительских товаров длительного пользования (срок погашения до 2 лет).

В ходе мирового финансового кризиса в Индии был создан Национальный фонд экспортного страхования (NEIA), который существенно расширил финансовые возможности ECGC по стимулированию национального экспорта. Для того чтобы проект подходил под критерии NEIA, он должен быть коммерчески обоснованным, стратегически важным для Индии, а экспортер должен подтвердить исполнение обязательств по контракту. В целом же помимо программы NEIA, которая по сути является нерегулируемым

финансированием, индийские институты поддержки экспорта стараются следовать международным правилам поддержки экспорта.

Подводя итог анализу тенденций в сфере международного финансирования в рамках систем господдержки экспорта, отметим, что с усложнением мировой финансовой системы и дальнейшей глобализацией международных торговых потоков само понятие национальной конкурентоспособности не только не теряет актуальности, но в очередной раз выходит на первый план. Агентства развивающихся стран используют все доступные им методы и ресурсы в борьбе за зарубежные рынки сбыта. В ответ на эти меры страны ОЭСР пересматривают и модифицируют модели деятельности, принимают стратегические программы, не регулируемые СОЭК, оказавшись в ловушке установленных ими самими же правил. Меняется характер конкуренции между агентствами: если раньше борьба шла на уровне отдельных сделок и финансовых продуктов, то сегодня происходит столкновение концепций поддержки экспорта.

С учетом доступных вариантов нестандартного, нерегулируемого и исключительного финансирования, цепкого и масштабного подхода китайских госбанков и агентств, агентств Индии и Бразилии сделки зачастую проходят мимо экспортеров стран ОЭСР еще до того, как агентства включаются в борьбу. В этой связи в последние годы члены комитетов по экспортным кредитам ОЭСР признают необходимость присоединения новых стран-членов, так как в противном случае правила игры, которые в момент подписания СОЭК работали почти на всем рынке международной торговли, теряют актуальность в связи с тем, что фактически уже регулируют только 30% нового динамичного рынка экспортного кредитования. Для всех агентств стран ОЭСР (как и для создающегося в России Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций) это должно послужить сигналом о необходимости разрабатывать новые модели поведения, основной фокус которых должен быть направлен на конкурентоспособность в крайне агрессивной среде.

Примечания

¹ Альманах Бернского союза, 2011. <http://www.berneunion.org.uk/publications.html>

Berne Union Yearbook, 2011. <http://www.berneunion.org.uk/publications.html>

² Портал статистики ВТО по международной торговле. <http://stat.wto.org/>

World Trade Organization Time Series on international trade. <http://stat.wto.org/>

³ Доклад Конгрессу США по конкурентоспособности Эксимбанка США за 2010 г., июль 2011. <http://www.exim.gov/about/reports/compet/index.cfm>

Report to the US Congress on export credit competition and Export-Import Bank of the United States for 2009, June 2010. <http://www.exim.gov/about/reports/compet/index.cfm>

⁴ Дайер Дж., Андерлини Дж., Сендер Х. Кредитование КНР достигло новых вершин // Financial Times. 2011. 17 января. <http://www.ft.com/cms/s/0/488c60f4-2281-11e0-b6a2-00144feab49a.html>

Dyer G., Anderlini J., Sender H. China's lending hits new heights // Financial Times. 2011. January 17. <http://www.ft.com/cms/s/0/488c60f4-2281-11e0-b6a2-00144feab49a.html>