

Э. А. Баринов

*Кандидат экономических наук,
barinov.138@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,
Москва, Российская Федерация*

Становление системы финансирования экспорта и страхования экспортных кредитов в ФРГ

***Аннотация.** В статье рассматривалась структура, функции и задачи государственной системы финансирования экспорта ФРГ. Отмечалась роль национальных банков по кредитованию экспортных отраслей. Анализировалась деятельность таких институтов как «КВ» и «АКА», сыгравших важную роль в поддержке экспортных компаний ФРГ, выходивших на рынки зарубежных стран со своей продукцией. Значительное внимание было уделено деятельности страхового общества «Гермес».*

***Ключевые слова:** госфинансирование, экспортные кредиты, полисы.*

E. A. Barinov

*Cand. Sci. (Econ.),
barinov.138@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

Formation of the system of export financing and insurance of export credits in Germany

***Annotation.** The article deals with the structure, function and tasks of the state system of export financing of Germany. The role of national banks in lending to export industries was noted. The activities of institutions such as «KB» and «AKA», which played an important role in supporting the export companies of Germany, intensified the markets of foreign countries with their products, were analyzed. Considerable attention was paid to the activities of the insurance company Hermes.*

***Keywords:** state financing, export credits, policies.*

После окончания Второй мировой войны правящие круги страны стали большое внимание уделять развитию внешней торговли, государственное регулирование которой осуществлялось с помощью разнообразных форм и методов воздействия, таких как государственное финансирование экспорта, предоставление экспортных гарантий и других

форм. Основными элементами «системы поддержки внешнеэкономической деятельности и, в первую очередь, экспортёров из сферы малого и среднего бизнеса являлись: а) меры финансового характера: страхование экспортных кредитов от экономических и политических рисков; страхование капиталовложений немецких фирм за рубежом; освобождение экспортёров от уплаты налога на добавленную стоимость; субсидирование (прямое и скрытое) некоторых отраслей промышленности; финансовая поддержка экспортно-ориентированных научно-исследовательских работ; льготы при вывозе товаров и капитала (в развивающиеся страны) по линии Министерства экономического сотрудничества и развития ФРГ; б) информационно-консультационное обеспечение; в) содействие в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности немецких фирм за рубежом» [1].

До 1951 г. в Западной Германии в финансировании экспорта важную роль играл «Банк восстановления», векселя которого переучитывались в Центральном банке страны. Особое место в оказании поддержки национальным компаниям по расширению их внешнеторговых связей с зарубежными странами занимали немецкие банки. Важную роль сыграла и государственная система финансирования экспорта, в частности по линии института публичного права «Кредит — анштальт фюр Видерауфбау» («КВ») и частное общество «Аусфур кредит Гмбх» («АКА» — «Экспортный банк», был создан в 1952 г.), которое осуществляло стандартизированное финансирование экспорта (фонды А и С) вместе с фондом В для переучёта векселей, поддержку которого шла со стороны Центрального банка ФРГ. Фонд А, сформированный за счёт средств акционеров «АКА», использовался для кредитования на срок от 1 года до 4 лет. Фонд Б формировался за счёт государственных средств и кредиты выдавались на срок от 2 до 4 лет. Активы этих кредитных институтов (они входили в группу банков с «особыми задачами») на конец 1986 г. составляли 6,8% совокупных активов кредитной системы ФРГ [2].

Частные коммерческие банки начали финансировать экспорт с середины 1950-х годов, участвуя в таких операциях совместно с государством, которое предоставляло не только субсидии и льготы в налогообложении и вывозе товаров за рубеж, но и активно кредитовало внешнюю торговлю и страховало от вероятных потерь по экономико-политическим причинам. Крупные кредитные институты (для оказания помощи экспортёрам) предоставляли широкий набор инструментов финансирования экспортных отраслей, причём в значительных объёмах. Государственный институт «КВ» («Банк Восстановления» с капиталом в 1 млрд. марок, который составлял на 80% из доли Федерации и на 20% —

земель) действовал в объёмах средств, выделяемых из бюджета, был ориентирован на долгосрочные контракты и развивающиеся страны то есть, предоставлял средне-долгосрочные кредиты (их срок определялся исходя из государственных поручительств и гарантий) и дотации этим государствам в рамках финансового сотрудничества [2].

Осуществлялась прямая поддержка экспорта (в виде финансовой помощи при кредитовании) и косвенная поддержка (страхование экспортных кредитов). Получила развитие именно косвенная форма. Оказывая поддержку экспорту Федеральное правительство исходило из того, что финансирование должно было осуществляться через банки и государство не должно было предоставлять субсидирование процентных ставок. Кроме того, осуществлялась поддержка мелких и средних экспортных компаний. Правительство настаивало на соблюдении условий Консенсуса ОЭСР относительно минимальных уровней процентных ставок, максимальных сроков кредита и авансовых платежей. Для оказания помощи экспортным отраслям из бюджета выделялись средства для «КВ» (для него экспортное кредитование было одно из направлений деятельности) и для «АКА» (предоставляло финансирование при провидении средне-долгосрочных внешнеторговых сделок и осуществляло экспортное кредитование). Членами «АКА» являлись ряд кредитно-финансовых институтов, формой объединения которых был консорциум. Финансовые средства для проведения экспортных операций «АКА» составляли средства 29 банков — участников консорциума. Деятельность банков в сфере экспортного кредитования заключалась в финансировании кредитов поставщика (за счёт собственных средств и средств «АКА») и кредиты импортёру. Сроки кредитования зависели и от условий предоставления кредитов национальными банками. Данный институт от имени и по поручению государства на покрытие экономических и политических рисков выдавал гарантии. Предоставлялись и «пакеты услуг», в состав которых входили разные виды финансирования. Финансирование экспорта через «АКА» осуществлялось в виде кредита поставщика (после перевода аванса на оставшуюся сумму предоставлялся кредит), кредита покупателю (выдавался не экспортёром, а банком импортёру) и банковских кредитов.

Покрытие кредитов за счёт федеральных средств осуществлялось с учётом «особых государственных интересов» (как проект отражался на занятости в стране, на технологическом развитии экономики и др.) и для поддержки отдельных экспортных компаний. Для развития системы страхования рядом министерств был создан консорциум уполномоченных компаний, выступающих от имени и за счёт Правительства ФРГ.

Принцип единой премии (устанавливалась её средняя ставка на базе покрываемых рисков) и единого тарифа являлись особенностью системы покрытия экспорта ФРГ, то есть размер страхового взноса не зависел от имиджа импортёра или его страны, что было характерно для государственных страховых организаций других стран мира. При этом экспортёр перечислял свою премию на этапе подачи заявки.

Важную роль играл «Гермес» (в дальнейшем «Юлёр Гермес»), осуществляющий страховую защиту от рисков при проведении экспортных операций. Национальные экспортёры страховали через «Гермес» свои требования к зарубежным импортёрам. Применялись различные формы страхования экспорта. Так, одна сделка страховалась в рамках одноразового покрытия (в частности, это проекты, связанные со строительством крупных электростанций, судов и др.). Для выбора покрытия большое значение имело количество экспортных сделок. Данное покрытие применялось и в отношении мелких и средних компаний, которые нерегулярно заключали экспортные контракты. Небольшой удельный вес занимало револьверное покрытие (касалось ряда поставок в адрес одного импортёра), причём замещались требования по мере поступления платежей и отгрузки товаров. Самой развитой формой страхования являлось общее (паушальное) страхование, которое обеспечивало платёж по ряду требований к разным импортёрам. Данная форма применялась по контрактам со сроком платежа 180 дней (бытовые потребительские товары), 1 год (товары широкого потребления длительного пользования) и 2-х лет (машины и оборудование). В основном покрывались сделки, когда они касались краткосрочных кредитов. В этом случае использовалась паушальная форма страхования. Что касалось одного и того же вида товара и одного и того же экспортёра, то не применялись разные формы покрытия. По товарам инвестиционного назначения использовалось и параллельное страхование экспортёров. Страховая премия (выплачивалась «Гермесу», являлась отдельной особой статьёй расходов) влияла на общую сумму расходов и в целом на продажную цену.

Когда предоставлялась гарантия (покрывала сделку с частными иностранными импортёрами), то ответственность федерального правительства по страхованию внешнеторговой сделки начиналась с отгрузкой товара (предоставлением услуг). При предоставлении гарантии основную роль играл максимальный срок кредита. Помимо общей суммы контракта в страхование включались проценты по кредиту (штрафы по контракту, пени, неустойки и другие требования не покрывались государством, которое также и не осуществляло частичного страхования

рисков). Длительность кредитования внешнеторговых поставок ограничивалась положениями Консенсуса ОЭСР, рекомендациями Бернского Союза и Соглашениями о консультациях в рамках ЕЭС.

В ФРГ применялась система единого страхования кредитов от экономических и политических рисков. Если в Германии (а также в Англии) одновременно страховалась вся совокупность рисков, то другие развитые страны, например США, Франция, Италия и Япония шли в большей степени навстречу экспортёрам.

«Гермес» страховал экономические риски, связанные с неплатежеспособностью импортёра и отказом от платежа. Политические риски возникали в случаях внешних неблагоприятных ситуаций. Государство покрывало как наступивший, так и грозящий ущерб. От природных бедствий и катастроф «Гермес» не страховал. Страхование экспортных контрактов ограничивалось странами импортёра, в частности, это относилось к развивающимся государствам, в частности со странами ОПЕК. В 1980-х гг. по линии выплат «Гермеса» доля развивающихся стран составляла свыше 80%.

Покрытие «Гермеса» носило чисто страховой характер. Это выражалось не только в уровне премий, покрывающих затраты, но и тем, что экспортёр нёс риск, а система возмещения базировалась на выжидательном сроке 4–12 месяцев. Система субсидирования экспортных отраслей ФРГ с использованием выгодных тарифных ставок не получила своего развития. Даже наоборот происходил постоянно пересмотр размера тарифа, который и соответствовал фактическому объёму ущерба. Тариф на единичные и револьверные покрытия был единым и составлял 1,5%. Такой же процент был и для паушального страхования. Происходило и снижение взноса исходя из суммы контракта его срока действия. Важное значение для внешнеторговых контрагентов имел уровень доли участия экспортёра в страховании (минимальные для политических рисков – 10%, экономических – 15%). Указанная доля повышалась исходя из неплатежеспособности импортёра, или в связи с ухудшением экономической ситуации в его стране. Фактический уровень премии мог составлять 1,6%, 1,7% и 2,5%, что приводило к росту издержек на 10–20%, а при 40% расходы увеличивались на 65%.

Важное значение имел т.н. «выжидательный срок» (период между наступлением страхового случая и моментом выплаты возмещения), влияющий на рост цен. Если срок возрастал с 4 месяцев до 1 года премия повышалась с 1,7% до 1,8% и повышались издержки с 14% до 20%.

Конкуренцию страхованию «Гермеса» составляли частные концерны, такие как «ГК» (Кёльн) и «АК» (Майнц), занимавшие страховани-

ем экспорта, в основном со странами ОЭСР. Альтернативой этому являлись банковские гарантии и переуступка требований (форфейтинг и факторинг). Особенности частного страхования экспорта состояли в том, что в основном компании занимались страхованием от экономических рисков, условия договора определялись в ходе переговоров, а страховые премии были меньше, чем в государственном страховании.

В ФРГ уровень премий при страховании рисков был самым высоким. Так, если он составлял в этой стране 0,76%, то в Англии — 0,34%, во Франции — 0,27% (политические риск) и 0,38% (экономические риски), в Швеции — 0,46%. в США — 0,48% [3]. При указанном уровне страхования сборов система страхования смогла функционировать и без существенной поддержки государственного бюджета. В то же время низкие ставки в других странах (следовательно, требовалась соответствующая поддержка средствами со стороны государства) создавали базу скрытого субсидирования экспорта.

Что касалось банковских гарантий (её стоимость зависела от стоимости контракта, срока кредита, имиджа импортера и категории его страны), то они помогали экспортеру обезопасить свои контракты с импортерами в случае экономических и политических рисков. Для поставщика экспортного товара важно было то, чтобы банк-гарант являлся первоклассным кредитным институтом. В этих условиях экспортер мог даже не прибегать к услугам «Гермеса». В ряде случаев банки не всегда выдавали гарантии особенно на длительные сроки. Что касалось факторинговых компаний (они являлись в основном филиалами банков), то им передавались не все риски. Так экспортер сам нес политические риски и риски перевода средств. Как форма покрытия факторинг играл значительную роль. Его стоимость колебалась от 0,5% до 1,5% исходя из условий и характера внешнеторгового контракта. Сюда добавлялись и выплаты за риск, взятый на себя факторинговой компанией и банковская скидка. Получил развитие и форфейтинг (переуступка прав на экспортные требования, гарантированные государством) как одна из распространённых форм финансирования экспортера, но он не являлся конкурентом страхованию «Гермеса». Издержки по форфейтингу колебались от 0,5% до 6% исходя из состояния платежеспособности страны импортера, срока кредита и т. д. В целом можно отметить, что государство обеспечивало страхование экспортеров в большем объёме и являлось менее затратным. Формирование системы финансирования внешней торговли явилось той основой, на которой базируется современная система страхования экспортных кредитов в ФРГ.

Список литературы

1. Б.Е. Зарицкий. «Экономика ФРГ»: Учебное пособие. — М.: Магистр, 2009.
2. The Banking System in Germany, Bank-Verlag, Koln, 1986.
3. Ingo Hichert «Staatliche Exportabsicherung», 1986.
4. Hermes — Bericht, 1985.
5. Das Bankwesen in Deutschland, 1987.

References

1. B.E. Zaritskii. «Ekonomika FRG»: Uchebnoe posobie. — M.: Magistr, 2009.
2. The Banking System in Germany, Bank-Verlag, Koln, 1986.
3. Ingo Hichert «Staatliche Exportabsicherung», 1986.
4. Hermes — Bericht, 1985.
5. Das Bankwesen in Deutschland, 1987.