

УДК 368.811

Ключевые слова:

страхование,
экспортные кредиты,
государственные агентства,
управление риском

Ю. А. Сплетугов, к. э. н.,

вед. науч. сотр. Центра отраслевой экономики
Научно-исследовательского финансового института,
доцент кафедры «Страховое дело»
Финансового университета при Правительстве РФ
(e-mail: uspletuhov@nifi.ru)

Страхование экспортных кредитов: зарубежный опыт

Россия занимает зависимое положение в системе международного разделения труда. Доля российского экспорта в структуре мировой торговли не превышает 2 %¹. Между тем важным механизмом для стимулирования экспорта товаров и услуг, используемым многими государствами уже в течение длительного времени, является страхование экспортных кредитов. Для проведения такого страхования созданы и успешно функционируют экспортные страховые (кредитные) агентства. В нашей стране такое агентство (ЭКСАР) учреждено только в 2011 г., и его опыт проведения страховых операций совсем невелик. Поэтому исследование зарубежной практики страхования экспортных кредитов представляется весьма актуальным.

Страхование экспортных кредитов — особая разновидность страхования кредитов, условия которого предусматривают предоставление страхового обеспечения от рисков, которые несут участники внешнеэкономической деятельности. Его объектом являются имущественные интересы экспортеров товаров или услуг (или финансирующих такие сделки банков), связанные с возможным непогашением импортерами своей задолженности вследствие оговоренных (в договоре страхования) обстоятельств.

Данное страхование возникло после Первой мировой войны, когда в Европе стали создаваться специализированные государственные агентства с целью поддержки национального экспорта. Его появление и развитие было связано с тем, что с ростом внешнеторгового оборота многих стран и вовлечением в него новых рынков существенно увеличились риски, которым стали подвергаться компании при осуществлении экспортных операций, и прежде всего при предоставлении кредитов иностранным покупателям. К тому же с повышением конкуренции на мировых рынках экспортеры, как правило, не могли себе позволить не отпускать свои товары в кредит на условиях их оплаты спустя какое-то время после даты поставки и были вынуждены соглашаться на предоставление

Статья подготовлена в рамках НИР «Исследование мировой практики использования экспортно-импортного страхования в государственной политике», проводившегося в Финансовом университете при Правительстве РФ.

¹ Алексеев В. Н. Создание международного финансового центра в России: инфраструктурный аспект // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2014. — № 1. — С. 55.

все более продолжительных сроков оплаты своих поставок. Так, например, в настоящее время условие предоставления экспортного кредита в той или иной форме присутствует примерно в 80 % международных торговых сделок².

В результате дебиторская задолженность, вытекающая из поставок товаров и оказания услуг на экспорт, стала составлять значительную часть оборотного капитала в балансах многих предприятий и организаций. В такой ситуации у поставщиков возникает риск неполучения денег за ранее поставленный товар. В целях управления таким риском многие компании создают собственные страховые резервы методом самострахования на случай возникновения безнадежных долгов.

Однако размеры убытков могут превысить величину таких резервов, поэтому экспортеры были вынуждены искать альтернативные методы финансирования своих рисков, в качестве одного из которых выступает страхование экспортных кредитов.

Еще одна важная причина, способствующая развитию данного страхования, заключается в том, что наличие договора страхования повышает возможности экспортеров (или импортеров) получить банковский кредит под произведенные поставки, поскольку страховой полис рассматривается банками-кредиторами в качестве обеспечения выдаваемых кредитов.

ОСНОВНЫЕ ВАРИАНТЫ ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ

Исходя из характера взаимоотношений между участниками внешнеторговых сделок, страхование кредитов может быть подразделено на три группы:

1) страхование риска неплатежа, предоставляющее страховую защиту на случай неплаты поставленных товаров или оказанных услуг (которое в строгом смысле этого понятия и следует называть страхованием экспортных кредитов и о котором будет идти речь в дальнейшем);

2) страхование на случай невозможности осуществить поставку товара или оказать услугу, оплаченные авансом (страхование авансовых платежей импортера);

3) страхование фабрикационных рисков, предоставляющее страховое обеспечение в случае отказа контрагента страхователя от принятия ранее заказанного товара (услуги). Такое страховое обеспечение чаще всего предоставляется в качестве дополнительной опции к договору страхования риска неплатежа; оно расширяет срок действия страхования на период с момента заключения контракта до фактической поставки товара.

В зависимости от вида полученного кредита страховое обеспечение может быть предоставлено разными способами.

Первый вариант применяется в случаях реализации товара на условиях предоставления отсрочки по платежам, т. е. когда поставки финансируются посредством предоставления самим экспортером коммерческого кредита. В этом случае страхователем является экспортер, который заключает договор страхования в свою пользу.

Если экспортер получает банковский кредит на период от отгрузки товара до получения платежа по экспортному контракту, договор страхования заключается в пользу банка, выдавшего кредит. При этом предоставление страховой защиты непосредственно банкам нередко используется ими в качестве основания для выдачи кредитов экспортерам по льготным ставкам, поскольку полученное страховое обеспечение существенно снижает кредитные риски, давая банкам повышенную гарантию возврата выданных кредитов.

Аналогично в пользу банка-кредитора заключаются договоры и в том случае, если банковский кредит предоставляется импортеру или его банку для осуществления выплат

² Азарченков А. Б. *Страхование кредитных рисков торговых организаций: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.* — М., 2007. — С. 3.

экспортеру за осуществленные поставки. Договоры такого страхования чаще всего заключаются при осуществлении за границей крупных инвестиционных проектов, связанных с предоставлением долгосрочных кредитов. Этот вид страхования создает стимулы для предоставления банками страны-экспортера кредитов иностранным покупателям.

В зависимости от типа иностранного покупателя различают договоры, обеспечивающие страховую защиту поставок государственным и частным покупателям. При этом под государственными покупателями понимаются ведомства, учреждения, организации и компании, ответственность по обязательствам которых несет государство и которые не могут быть признаны банкротами в юридическом порядке. В свою очередь, частные покупатели — это компании, несущие полную ответственность по своим обязательствам, которые могут быть признаны несостоятельными.

Договоры страхования экспортных кредитов различаются между собой также в зависимости от объектов поставки. Страховая защита сделок, связанных с поставками стандартных товаров массового спроса, осуществляется обычно путем заключения типового договора страхования экспортных кредитов на оговоренный срок (как правило, на один год). При осуществлении страховой защиты контрактов по выполнению технических проектов за границей и экспорту капиталоемких товаров, носящих немассовый характер, имеющих высокую стоимость и поставляемых на условиях долгосрочного кредитования, отдельные договоры страхования заключаются в отношении каждой конкретной сделки на срок ее исполнения.

По охвату операций кредитора договоры страхования экспортных кредитов могут быть подразделены на:

- договоры с единичным покрытием, действующие в отношении одной конкретной сделки экспортера. Такие договоры обычно заключаются при осуществлении крупных сделок, связанных с поставками средств производства. Это связано с тем, что страховщики опасаются селекции рисков со стороны страхователя, т. е. того, что на страхование будут передаваться только самые рискованные кредиты;

- договоры с револьверным единичным покрытием, предполагающие предоставление страхового обеспечения по всем текущим поставкам в течение периода действия договора одному клиенту. Они обычно заключаются тогда, когда страхователь осуществляет поставки одному иностранному партнеру и товарооборот с ним достигает значительных размеров;

- договоры с револьверным покрытием с выдачей генерального страхового полиса (их часто называют договорами страхования по обороту), распространяющиеся на ряд или все поставки страхователя разным клиентам в течение периода страхования. Такое страхование может проводиться в двух вариантах. Первый из них — поименное страхование — предусматривает, что страховщик отвечает за все кредиты, предоставленные указанным в договоре контрагентам страхователя. Такой вариант обычно применяется в отношении дебиторов, задолженность которых превышает определенную сумму. При этом страховщик проверяет каждого клиента страхователя и для каждого из них устанавливает страховую сумму. Второй вариант — безымянная задолженность — не предусматривает поименного выделения дебиторов. При этом страхованию подлежат все поставки покупателям, задолженность перед которыми находится в оговоренном интервале, а страховая сумма устанавливается единой на весь договор.

Наконец, следует различать страхование экспортных кредитов от политических (некоммерческих) и финансовых (коммерческих) рисков.

Под политическими рисками обычно понимается совокупность решений, событий или действий политического или административного характера на региональном, государственном или международном уровне, которые могут повлечь за собой финансовые, коммерческие и экономические потери для участников хозяйственной деятельности. Договоры такого страхования могут заключаться на случай убытков экспортеров в связи со следующими причинами:

а) принятие в стране-импортере нормативных актов, лишаящих импортера возможности выполнения своих обязательств по оплате;

б) расторжение импортером контракта вследствие каких-либо действий государственных органов;

в) военные действия, народные волнения, политические беспорядки, революции, смена власти, саботаж, терроризм, приведшие к невозможности дальнейшего участия экспортера в контракте либо к лишению импортера возможности произвести оплату;

г) конфискация, национализация имущества импортера;

д) введение импортного либо экспортного лицензирования или отзыв импортных либо экспортных лицензий;

е) наложение эмбарго на импорт или экспорт;

ж) введение в стране импортера каких-либо налогов, сборов, комиссий, касающихся деятельности экспортера в соответствии с застрахованным контрактом;

з) неоплата или задержка оплаты импортером контракта в связи с невозможностью конвертирования национальной валюты страны-импортера в валюту контракта либо с введением ограничений на перевод валюты из страны покупателя;

и) неспособность государственного покупателя выполнить условия контракта.

Страхование от финансовых рисков (его часто называют страхованием от коммерческих рисков) осуществляется на случай неплатежеспособности контрагента страхователя. При этом под неплатежеспособностью могут пониматься следующие ситуации:

а) длительная просрочка уплаты долга из-за отсутствия средств (страховой случай считается наступившим, если срок просрочки превысит установленный договором «льготный» срок платежа);

б) достижение компромиссного соглашения между кредиторами и должником с целью избежания банкротства;

в) невозможность в полном объеме удовлетворить требования экспортера в результате принудительного приведения в исполнение судебного решения в отношении имущества должника;

г) возбуждение в отношении должника судебного производства по делу о его несостоятельности (или принятие судебного решения о банкротстве должника).

ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В качестве страховщиков экспортных кредитов традиционно выступают две группы организаций:

— частные (негосударственные) страховые компании;

— государственные или тесно сотрудничающие с государством структуры, которые, как правило, называются государственными агентствами.

Мировой объем страховой премии по частному кредитному страхованию постоянно увеличивается. В то же время рынок данного страхования — один из самых монополизированных в страховой отрасли, и частных кредитных страховщиков в мире совсем немного. В основном это либо огромные многоотраслевые корпорации, где кредитное страхование занимает небольшую долю операций, либо специализированные на кредитном страховании компании, не проводящие других видов страхования. В частности, среди самых известных страховщиков кредитных рисков можно назвать Lloyd's и Trade Indemnity Company (Великобритания), AIG и SIGNA (США), NAMUR (Бельгия), Unistrat Assurances (Франция).

Частные страховщики осуществляют прежде всего операции по страхованию краткосрочной и среднесрочной задолженности (как правило, со сроком до шести месяцев, иногда — до двух лет) от финансовых рисков, где они в настоящее время занимают лидирующие позиции во многих развитых государствах. В то же время страхованием от политических рисков занимается весьма небольшая группа страховых компаний, но

и они осуществляют его в очень ограниченном масштабе как по числу заключаемых договоров, так и по объему страхового обеспечения. Это обусловлено сложностями точной оценки уровня страхового риска, высокой степенью кумуляции риска, проблемами с перестрахованием и, как следствие, опасностью понести крупные убытки.

Государственные страховые агентства (их нередко называют кредитными агентствами) представляют собой специализированные учреждения и общества, которые обычно принадлежат государству или в которых государство имеет контрольный пакет акций. В ряде случаев помимо страхования экспортных кредитов они проводят операции по страхованию инвесторов от политических рисков (в других странах, например в США, эти функции разделены между различными структурами). В некоторых странах функцию страховых агентств выполняют частные коммерческие структуры, которые осуществляют соответствующие операции от имени государства и одновременно заключают договоры кредитного страхования на коммерческой основе от своего лица.

В настоящее время такие учреждения существуют во многих развитых государствах (табл. 1).

Таблица 1

Государственные организации по страхованию экспортных кредитов

Страна	Буквенное сокращение	Название организации
Франция	COFACE	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur
Германия	–	Euler Hermes
Великобритания	ECGD	Exports Credits Guarantee Department
Бельгия	OND	Office National du Dueroire
Дания	EKR	Eksport Kredit/Radet
Испания	CESCE	Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación
Италия	SACE	Sezione speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione
Нидерланды	NCM	Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij
Португалия	COSEC	Compania de Seguros de Creditos
Швейцария	GRE	Garantie centre les Risques a l'exportation
США	EXIMBANK	Export Import Bank of the United States
Канада	EDC	Export Development Corporation
Китай	SINOSURE	China Export & Credit Corporation
Япония	NEXI	Nippon Export and Investment Insurance
Бразилия	SBCE	Seguradola Brasileira Credito a Exportacao
Индия	ECGC	Export Credit Guarantee Corporation of India

Источник: Berne Union Yearbook, 2013.

Среди ведущих агентств, занимающихся указанной деятельностью, следует назвать прежде всего COFACE (Франция) и Euler Hermes (Германия), которые являются лидерами мирового кредитного страхования в настоящее время. Это как раз такие организации, которые, будучи частными компаниями, осуществляют деятельность по страхованию национального экспорта от имени государства и за государственный счет. Говоря о европейских агентствах, нельзя не упомянуть также Департамент экспортных кредитных гарантий Министерства экономики и промышленности Великобритании (ECGD), являющийся одним из старейших кредитных агентств в мире (создано в 1919 г.).

В Северной Америке активно действуют два экспортно-импортных агентства: EXIMBANK (США) и EDC (Канада). Характерно, что оба они преимущественно предоставляют гарантии компаниям малого и среднего бизнеса. Хотя обе организации принадлежат правительствам, в принципах их финансирования есть существенные отличия: если EXIMBANK практически полностью финансируется за счет бюджетных средств, то

EDC работает на самоокупаемости, государство предоставило ему только средства в виде оплаты акционерного капитала³.

Среди структур Азии надо назвать прежде всего Государственную корпорацию страхования экспортных кредитов (КНР), Институт страхования экспорта и инвестиций (Япония) и Экспортно-кредитное агентство (Индия). Крупнейшее агентство Латинской Америки — Экспортно-страховое агентство (Бразилия).

Большинство крупных экспортных агентств объединено в Бернский союз (Международный союз кредитно-инвестиционных страховых агентств — The International Union of Credit and Investment Insurers), члены которого в 2013 г. застраховали экспортные контракты и прямые международные инвестиции на сумму \$2 трлн, выплатив возмещение за понесенные экспортерами и инвесторами убытки в размере \$4,5 млрд⁴.

Принято считать, что государственные агентства — наиболее надежные страховщики в области страхования рисков в сфере внешней торговли. Это объясняется как огромной финансовой мощью государства, так и его широкими возможностями по взысканию задолженности с иностранных покупателей путем заключения межправительственных соглашений по погашению платежей.

Особенности предоставления страховой защиты со стороны государственных страховых агентств состоят в следующем:

а) при предоставлении страховой защиты важную роль играют политические взаимоотношения государства-экспортера со страной-импортером, условием предоставления страховых гарантий обычно выступает наличие межгосударственного договора между данными странами;

б) целью проведения страховых операций является поддержка национального бизнеса, поэтому страховое обеспечение предоставляется только отечественным компаниям, осуществляющим инвестиции в зарубежные страны или поставку произведенных в стране-экспортере товаров;

в) страховое обеспечение предоставляется обычно компаниям, работающим в тех отраслях экономики, развитие которых носит приоритетный с точки зрения интересов государства характер;

г) максимальный объем ответственности страховщика лимитируется государством, как правило, в разрезе страхуемых экспортных кредитов по каждой стране;

д) многие агентства вместо договоров страхования выдают гарантии по экспортным операциям своих клиентов в пользу банков, беря абсолютно все риски по невозврату кредита на себя при условии полного выполнения своих обязательств экспортером;

е) страховое обеспечение предоставляется прежде всего в отношении среднесрочных (от двух до пяти лет) и долгосрочных (на срок более пяти лет) экспортных кредитов;

ж) такое страхование широко используется государствами как метод стимулирования проникновения частного капитала на внешние рынки, особенно рынки развивающихся стран, способ освоить рынок соответствующей страны, сохранить или укрепить свои позиции на нем, стимулировать развитие определенной отрасли экономики и т. п.;

з) обычно не подлежат страхованию операции, являющиеся предметом двухсторонних межправительственных соглашений, предусматривающих предоставление страной-кредитором стране-должнику займа для оплаты товаров и услуг из страны кредитора. Это связано с тем, что власти страны кредитора оплачивают счета своих национальных экспортеров по поставкам в страну должника напрямую через свои финансовые учреждения.

и) размеры страховых выплат при осуществлении страховых операций нередко превышают поступления страховых взносов, что делает страхование в некоторых случаях

³ Картуесов А. Страхование на экспорт // Эксперт. — 2008. — № 42. — С. 102.

⁴ Berne Union Yearbook, 2013 (<http://www.berneunion.org.uk/publications.html>).

убыточным. Это обуславливается в том числе тем, что приоритетом при определении размеров страховых взносов не всегда выступает только реальная величина страхового риска, важным фактором может быть и задача стимулировать экспортные поставки путем предоставления страховой защиты на приемлемых для страхователя условиях. При этом убытки от страховых операций покрываются за счет средств бюджета. В результате с помощью такого страхования, по существу, обеспечивается косвенное государственное субсидирование экспорта. Такой порядок вступает в определенное противоречие с принципами ВТО, обязывающими экспортные агентства обеспечивать рентабельность своих долгосрочных операций, принимая меры по соответствию размера страховых премий уровню страхового риска для каждого проекта⁵. Кроме того, важную роль в этом плане играет ситуация в экономике, в зависимости от которой на первый план в деятельности экспортных агентств выходят разные задачи;

к) привлечение государственными агентствами к совместному осуществлению страховых операций частных страховщиков. Это находит выражение в совместном участии частного и государственного капитала в страховых организациях, в передаче частного сектора функций подразделений государственных агентств, в перестраховании застрахованных рисков и т. д.

ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ И ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ СТРАХОВОГО РИСКА

Для заключения договора страхования страхователь в письменном заявлении обязан сообщить страховщику все сведения, позволяющие ему определить степень страхового риска. Такое заявление обычно представляет собой анкету, состоящую как из общих вопросов, связанных с характеристикой партнера страхователя, так и специальных вопросов, касающихся сути подлежащей страхованию торговой сделки.

Среди общих вопросов можно назвать, например, такие: 1) дата создания фирмы, которой предоставляется кредит; 2) сведения о руководителях; 3) размеры капитала и оборотов; 4) деловая репутация; 5) род деятельности; 6) размеры предоставляемых ей кредитов на кредитном рынке и формы кредитования; 7) количество рекламаций или отказов в платежах, частота просрочек платежей.

Среди специальных вопросов выделим такие: 1) условия продажи товаров страхователем; 2) формы и размеры кредитования; 3) максимальная величина кредита, предоставляемого покупателю; 4) размер текущей задолженности покупателя поставщику; 5) срок деловых отношений между покупателем и поставщиком.

Кроме того, страхователь должен представить надлежащим образом оформленный договор купли-продажи, экспортно-импортные лицензии, официальное разрешение на перевод средств за границу и другие документы, предусмотренные в таких случаях законодательством стран экспортера и импортера.

Страховщик изучает предполагаемый или заключенный контракт и решает вопрос о возможности принятия рисков на страхование, размерах страховых сумм и страховых тарифов.

Размеры тарифных ставок в данном страховании устанавливаются отдельно по каждому договору с учетом всей совокупности обстоятельств, влияющих на степень страхового риска. Они могут значительно различаться между собой по каждому конкретному договору. В частности, они зависят от объема застрахованной операции; условий экспортного контракта (размеры предоставляемых кредитов, их сроки, размеры первоначального платежа получателя товаров, периодичность платежей, возможности реализации права на получение в собственность неоплаченного товара); страховых рисков, включаемых

⁵ *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, SCM.*

в объем ответственности страховщика; объекта поставок, области деятельности страхователя; суммы не полученных страхователем платежей в предыдущие годы; страны импортера; типа покупателя, его репутации и платежеспособности; срока страхования и других факторов.

При страховании экспортных кредитов особую сложность представляет оценка степени страхового риска.

При осуществлении страхования на случай неплатежеспособности импортера (от финансовых рисков) большое значение имеет анализ платежеспособности контрагентов страхователя.

При проведении страхования от политических (некоммерческих) рисков проблема заключается в невозможности осуществить точную математическую оценку вероятности наступления страхового случая, что обусловлено в первую очередь отсутствием или как минимум неполнотой статистики по таким рискам. Поэтому оценка страхового риска здесь, как правило, осуществляется путем проведения экспертами анализа факторов, влияющих на возможность наступления страхового случая.

Осуществляя анализ уровня страхового риска, страховщики могут обращаться к услугам экспертов, запрашивать необходимую информацию у ее владельцев (например, в специальных кредитных бюро). Наконец, у них имеется возможность использовать собственную базу данных, сформированную в процессе проведения страховых операций.

Таким образом, получая обширную информацию из различных источников, страховщики располагают достаточно полными сведениями о кредитоспособности потенциальных покупателей. Как правило, ни одному поставщику не удастся получить такую значительную информацию обо всех своих заказчиках, которой располагает страховщик. Вследствие этого у страховщиков появляется возможность дополнительно предоставлять страхователям услугу по оценке кредитного риска, связанного с деятельностью их контрагентов, они могут давать им рекомендации о нежелательности заключения договоров с заказчиками, риск неплатежеспособности которых выше среднего.

При проведении страхования экспортных кредитов большое значение имеет оценка риска осуществления операций в той или иной стране-импортере. В этих целях учитываются политические, социальные, экономические и правовые факторы, анализ которых позволяет распределить страны по отдельным группам в зависимости от степени риска, а каждой из них присваивается определенный рисковый коэффициент.

К политическим факторам относятся, например, природа и законность действующего в стране режима, популярность и доверие к руководителям, отношение к власти различных социальных групп, геополитическое положение страны, состояние дипломатических отношений с другими государствами. Среди социальных факторов можно выделить этническое и религиозное единство населения, его плотность, наличие противостояния между различными социальными группами, уровень образования, безработицы, материального расслоения населения, степень социальной защиты в стране. Экономические факторы — это потенциальные финансовые возможности государства, уровень развития его экономики, величина валового внутреннего продукта, объемы внутренней и внешней задолженности и ее структура, дефицит бюджета, состояние платежного баланса, своевременность погашения имеющихся займов, степень инфляции, уровень зависимости от экспорта, импорта, помощи других стран. Под правовыми факторами понимаются характер законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность, тенденции к национализации и экспроприации в стране, структура государственного правового аппарата, характер судебной системы, уровень соблюдения законности.

Второй этап анализа — изучение степени риска для конкретного соглашения. В этих целях осуществляется углубленный анализ его условий, оценивается информация об общем состоянии той отрасли, к которой относится подлежащая страхованию сделка. В частности,

изучаются цель сделки, ее предмет, важность для страны-контрагента, потребности страны-импортера в соответствующем товаре, способы финансирования, наличие обеспечения, возможности его реализовать и связанные с этим затраты, юридические возможности принуждения должника к выплате долга, применяемое право по контракту и т. д. На этом же этапе осуществляется анализ платежеспособности контрагента страхователя.

При этом вышеуказанные факторы оказывают влияние не только на размеры тарифных ставок, но и на объем страхового обеспечения по заключаемому договору (в частности, на размеры страховых сумм) и даже в целом на экономическую целесообразность и возможность страхования конкретной сделки.

Страховая премия может исчисляться и уплачиваться разными способами. В договорах с револьверным покрытием она рассчитывается и уплачивается ежемесячно (или ежеквартально). При расчете используется один из двух показателей: а) суммы остатка задолженности в среднем за месяц (квартал) или на конец месяца (квартала); б) месячного (квартального) товарооборота страхователя.

При заключении договоров с единичным покрытием по сделкам со средствами производства страховая премия обычно исчисляется исходя из первоначальной суммы застрахованного кредита и времени его погашения. При этом размер страховой премии обычно возрастает пропорционально увеличению сроков кредита.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Основные принципы, на которых основывается проведение страхования экспортных кредитов, заключаются в следующем.

Страхованию подлежат только операции, связанные с поставками товара, оказанием услуг, осуществлением лизинговых операций и пр., т. е. не страхуются чисто финансовые операции. При этом страхование распространяется чаще всего на оптовые сделки.

Договор страхования в качестве страхователя заключает кредитор. При этом нередко предусматривается, что наличие страхового полиса в отношении данной сделки и тем более его содержание должно быть конфиденциальной информацией, которую страхователь не имеет права передавать контрагенту.

Заключение договора страхования должно предшествовать появлению конкретного риска, т. е. заключению договора поставки или, по крайней мере, отправке товара получателю.

Страховщик может поставить условие, в соответствии с которым часть стоимости поставленного товара должна быть оплачена в момент поставки или в виде аванса.

Условием заключения договора может быть охват им всех операций страхователя или всех его операций с каким-либо импортером без ограничений. В то же время при поставках средств производства с высокой стоимостью могут заключаться отдельные договоры страхования, связанные с оплатой таких заказов.

Страховщик, в свою очередь, должен стремиться включать в свой страховой портфель риски на разных контрагентов из различных отраслей экономики, осуществляющих поставки в разные государства.

В объем ответственности страховщика включаются лишь строго оговоренные риски, связанные главным образом с непредвиденными обстоятельствами. При этом страховая защита обычно не распространяется на случаи неплатежей, вызванных коммерческими спорами между контрагентами или предъявлением дебитором каких-либо претензий к кредитору.

Часть возможных потерь при наступлении страхового случая, как правило, остается на ответственности страхователя, что достигается установлением безусловной франшизы. Данное условие, с одной стороны, служит стимулированию осмотрительности страхователя при заключении сделок, а с другой — побуждает страхователя к принятию зависящих от него мер по обеспечению выполнения должником договорных обязательств.

Страховая защита начинается с момента, когда поставки выполнены, приняты покупателем и по ним выставлен счет. В то же время при страховании кредитов, предоставляемых на поставку средств производства, сроком начала действия ответственности страховщика может быть дата заключения договора на поставку (т. е. могут страховаться и фабрикационные риски), что повышает степень страхового риска, поскольку покупатель может стать неплатежеспособным в период изготовления товара.

Выплаты страхового возмещения производятся обычно только при окончательной потере кредита в связи с банкротством должника, прекращением его деятельности или официальным установлением невозможности оплаты долга по другим причинам.

Условием заключения договора страхования может быть ограничение максимального периода погашения задолженности (при этом краткосрочной обычно считается задолженность, не превышающая шести месяцев, среднесрочной — задолженность со сроком до пяти лет, долгосрочными — экспортные кредиты, выдаваемые на срок более пяти лет).

При страховании краткосрочной задолженности договоры страхования заключаются, как правило, на один год (при страховании среднесрочных и долгосрочных кредитов — на весь срок, на который они предоставлены).

Условия договоров страхования могут предусматривать установление как страховых сумм, которые ограничивают обеспечиваемую страхованием предельную сумму задолженности отдельных покупателей или их группы поставщику в любой момент времени в течение срока действия договора страхования, так и максимального размера страховой выплаты, которую может произвести страховщик в каждом году по всем застрахованным страхователем кредитам.

В период действия договора страховщиком осуществляется постоянный мониторинг финансового положения контрагента. В этих целях, в частности, условия договора страхования предусматривают обязанность страхователя сообщать страховщику о любом событии, которое может увеличить степень страхового риска, например о просьбе должника об изменении условий платежей или предоставленных им гарантий; об инцидентах или затруднениях во время приемки товаров или передаче платежных документов; о действиях должника, которые могут способствовать в будущем невыполнению условий контракта и т. п.

Страхователь в соответствии с условиями страхования обязан своевременно выставлять счета покупателю, осуществлять инкассацию долгов в установленные сроки, сообщать страховщику о каждой сумме, поступившей в счет платежей по застрахованному контракту. При этом в целях выявления различных нарушений условий контракта со стороны страхователя в период действия договора страхования страховщик вправе осуществлять контроль за его деятельностью, проверяя точность и правдивость информации, сообщаемой страхователем, следя за выполнением им своих обязательств по договору и т. д. Страхователь, в свою очередь, обязан предоставлять страховщику копии всех документов, связанных с осуществлением застрахованных операций.

В случае неоплаты счета в оговоренные сроки или оплаты его в неполном размере страхователь обязан немедленно сообщать об этом страховщику, прекратить отгрузку очередных партий товара и предпринять все необходимые меры для обеспечения получения средств, выполняя при этом указания страховщика (передать требования на инкассацию, организовать принудительное взыскание задолженности, в том числе в судебном порядке, и т. п.). Вопросы, связанные с возможностью пролонгации сроков оплаты, должны решаться только по согласованию со страховщиком. Страховщик при этом не несет ответственности по поставкам, производимым после просрочки контрагентом платежа, даже если затем платежи начнут поступать. Страхование в отношении данного контрагента страхователя может быть возобновлено только по решению страховой компании.

Заявление страховщику о неплатеже должно сопровождаться просьбой о его вмешательстве, которая предоставляет страховщику полномочия предпринимать от лица

страхователя любые действия в отношении просроченной задолженности. При этом страхователь обязан передавать страховщику все необходимые документы и признавать правомерными все его решения, касающиеся застрахованного риска.

Выплата страхового возмещения осуществляется лишь после окончательного установления размеров ущерба. Для этого страховщик выясняет причины неплатежа, принимает меры по их устранению, взыскивает с неплательщика возможно большую часть долга, а также реализует имущество или товары, которые служили обеспечением кредита. При этом вырученные суммы направляются в счет уплаты долга страхователю, уменьшая величину убытков от страхового случая.

Поскольку для проведения таких операций обычно требуется достаточно продолжительный срок, условия договора страхования предусматривают срок ожидания страхователем выплаты страхового возмещения. Согласно этому условию, обязанность страховщика возместить убытки наступает по истечении оговоренного срока после неплатежа (обычно он составляет от трех до шести месяцев).

По истечении данного срока страховщик выплачивает страховое возмещение. При этом в его сумму не включаются не полученные страхователем проценты за просрочку в выплате кредита, штрафы, неустойки по контракту, возмещения по рекламациям, потери от курсовых разниц и т. п.

Из объема обязательств страховщика, как правило, исключаются случаи неоплаты, если они явились следствием таких причин, как, например:

а) осуществление поставки или оказание услуги с нарушением условий договора (поставка была произведена с отклонением от обусловленных сроков, имела место количественная недостача товаров, качество товаров не соответствует оговоренным требованиям и т. п.);

б) несоответствие условий договора поставки или оказания услуг законодательству стран экспортера или импортера;

в) непредставление необходимых документов (фактур, транспортных документов, лицензий и др.).

Кроме того, страховщик освобождается от обязанности осуществлять страховую выплату в случае нарушения страхователем таких своих обязанностей, как передача на страхование всех оговоренных в договоре поставок, предоставление страховщику всей необходимой информации для расчета размеров страховой премии, уведомление страховщика о просрочке в погашении кредита и т. п. После выплаты страхового возмещения у страховщика возникает право на суброгацию (регресс) по отношению к должнику.

Библиография

1. Азарченков А. Б. Страхование кредитных рисков торговых операций: автореферат дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук. — М., 2007.
2. Аксенов В. С., Овчинников А. А. Экспортные кредитные агентства развивающихся стран в системе международного торгового финансирования: новые тенденции // Экономический журнал. — 2012. — № 25.
3. Алексеев В. Н. Создание международного финансового центра в России: инфраструктурный аспект // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. — 2014. — № 1.
4. Долгий И. В. Роль экспортных кредитных агентств в развитии механизма проектного финансирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2014. — № 2 (51).
5. Картусов А. Страхование на экспорт // Эксперт. — 2008. — № 42.
6. Карякин М. Ю. Страхование политических рисков внешнеторговых операций и международных инвестиций: автореферат дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук. — М., 2002.
7. Овчинников А. А. Экспортные кредитные агентства в международной торговле // Экономический журнал. — 2011. — № 24.
8. Сплетухов Ю. А., Дюжиков Е. Ф. Страхование: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011.
9. Berne Union Yearbook, 2013 [Электронный ресурс] / Berne Union. — Режим доступа: <http://www.berneunion.org/wp-content/uploads/2013/10/Berne-Union-Yearbook-2013.pdf>.