

УДК 368:339.564(045)

Ключевые слова:

страхование, экспортные кредиты, политический риск, коммерческий риск, факторинг, поручительство, продуктовые инновации

Т. А. Белоусова, к. э. н.,

доцент кафедры «Страховое дело» Финансового университета при Правительстве РФ

(e-mail: belousova_ta@mail.ru)

Современная практика страхования экспортных кредитов в странах ЕС

Возможность страхования риска неплатежа в торговых сделках долгое время не признавалась страховым рынком¹. Непростая история этого вида страхования финансовых рисков связана с самим объектом и предметом страхования — кредитом, выдаваемым под поставку товаров, работ и услуг. Зависимость риска неплатежа не только от финансового состояния покупателя, но и от внешних обстоятельств, которые способствуют кумуляции риска, привела к повышению значимости страхования кредитов именно в экспортных сделках.

В современных условиях сложилась высокая востребованность дополнительной поддержки экспорта высокотехнологичных товаров и услуг, долгосрочное кредитование которого невозможно без страхования. По данным Бернского союза страховщиков кредита и инвестиций, 10 % экспортных операций сопровождается страхованием риска неплатежа, объем страхового покрытия которого на конец 2013 г. составил \$1,9 трлн².

Лидерами этого узкоспециализированного сегмента страхового рынка являются европейские страховые агентства: во-первых, по причине исторической (например, немецкий гигант Euler Hermes, осуществляющий операции в течение последних 100 лет); во-вторых, по причине географической — расположение европейских стран способствует развитию внешнеторговых отношений; в-третьих, по причине развитости законодательных норм, регулирующих страховые операции. Обращение к опыту европейских страховых агентств связано с созданием и функционированием российского национального агентства страхования экспортных кредитов и необходимостью совершенствования механизма

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2014 года.

¹ Справочник по страхованию в промышленности: пер. с нем. / Под ред. Н. А. Никологорского. М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1994. С. 104.

² Сайт Международного союза страховщиков кредита и инвестиций (<http://www.berneunion.org/wp-content/uploads/2012/10/Berne-Union-2014-Charts-and-numbers-for-website.pdf>).

страховой защиты российских экспортеров и инвесторов от предпринимательских и политических рисков³.

К крупнейшим игрокам мирового рынка относятся такие европейские страховые компании, как Euler Hermes (Германия), Atradius (Нидерланды), SACE (Италия), CESCE (Испания), Soface (Франция), на которых приходится 90 % мирового объема операций по страхованию экспортных сделок и инвестиций. Полностью государственным страховым агентством является только итальянская группа SACE S.p.A., хотя государству принадлежит контрольный пакет в капитале и испанской группы CESCE SA, а Soface и Euler Hermes являются агентами государства в политике страховой защиты национального экспорта⁴. Участие государства накладывает отпечаток на цели и задачи агентств по страхованию экспортных операций и инвестиций.

Итальянская группа **SACE S.p.A.** состоит из SACE bt (которая занимается страхованием рисков краткосрочного кредитования экспорта, поручительствами и защитой строительных рисков), SACE srv (предоставляющая сервис и осуществляющая взыскание коммерческой задолженности), SACE fct (осуществляющая факторинговые операции). Первоначально страховая группа была создана в 1977 г. как специализированное подразделение по страхованию экспортных кредитов в составе Национального института страхования. В 2004 г. страховое агентство было преобразовано в акционерное общество со 100-процентным государственным капиталом. Контроль за деятельностью государственной структуры осуществляет Министерство экономики и финансов Италии, которое ежегодно устанавливает лимиты государственных гарантий и утверждает регламент корпоративного управления. Основная задача страховой группы заключается в поддержке экспортно ориентированных итальянских компаний, особенно в стратегических секторах итальянской экономики: развитие инфраструктуры и производство возобновляемых источников энергии⁵.

В целях оптимизации процессов обслуживания клиентов (более 25 тыс. предприятий) специалисты страховой группы внедрили онлайн-программу ExsportPlus для оценки профиля рисков и сопоставления их с возможностями клиента. Утвержденная государством программа интернационализации итальянского бизнеса реализуется в т. ч. и с помощью онлайн-консультирования. Сформированные бизнес-команды осуществляют поддержку управленческих решений в части оценки надежности выбранного иностранного партнера (страны и сегмента рынка), формулируя предварительное мнение с последующим мониторингом его платежеспособности. Учитывая, что экспортно ориентированные компании не всегда вырабатывают принципы дальнейшего развития экспортных операций, SACE разработала интерактивную карту страновых рисков для выбора развивающихся рынков с более высоким потенциалом роста. Опыт страховой группы в 189 странах мира позволяет выбирать страны и партнеров в зависимости от характеристик риска, доли экспорта, вида деятельности и др.

SACE проводит специализированные вебинары для банков, предприятий и специалистов отраслей экономики. Благодаря использованию новых технологий страховой группой было предоставлено страховое покрытие экспортерам на сумму €4,8 млрд, при этом с использованием онлайн-платформы ExportPlus было оформлено 55 % страховых контрактов⁶. Такая услуга особенно важна для малых и средних предприятий, которые получают страховое покрытие в кратчайшие сроки. Более 3500 итальянских экспортеров самостоятельно используют возможности ExportPlus для управления рисками своей экспортной политики.

³ Федеральный закон от 18.07.2011 № 236-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» (http://www.ved.gov.ru/files/images/item/dir_ved/236-FZ.pdf).

⁴ Страховой бизнес: Словарь-справочник / Сост. Р. Т. Юлдашев. М.: Анкил, 2005. 832 с.

⁵ Официальный сайт SACE S.p.A. (<http://sace.it/en/about-us>).

⁶ Annual Report 2013 / Официальный сайт SACE S.p.A. (<http://sace.it/docs/default-source/gruppo-in-cifre/2013/annual-report-2013.pdf?sfvrsn=2>).

Помимо страхования экспортных кредитов SACE предоставляет услуги по страхованию рисков неплатежей с использованием аккредитива и, расширяя возможности итальянских экспортеров, осуществляет операции факторинга с регрессной и без регрессной составляющей. Тарификация страховых премий базируется на оценке рисковых обстоятельств: страновой риск в категориях от 0 до 7; срок погашения кредита и срок возникновения неплатежа; уровень страхового покрытия (от 70 до 100 %); вид риска — коммерческий и/или политический; кредитоспособность заемщика.

Страховая группа осуществляет выдачу гарантий под проектное финансирование, часто используемое в авиационной промышленности и в строительстве морских судов. Для поддержки государственной программы интернационализации малых и средних предприятий группой предоставляются финансовые гарантии как на краткосрочной, так и на средне- и долгосрочной основе в лимите €250 млн, в т. ч. для совместных предприятий с прямыми итальянскими инвестициями⁷. В целях развития экспортно ориентированных предприятий SACE разработала специфическую гарантию по лизингу для приобретения услуг и продуктов, в первую очередь новой техники для поддержки функциональной стратегии итальянских международных компаний, специализирующихся на инвестициях в инфраструктуру, энергоснабжение, экологические исследования, в т. ч. в рамках программ ЕС. В качестве альтернативного источника инвестирования страховая группа предоставляет гарантии по долговым ценным бумагам для итальянских компаний, задействованных в проектах, имеющих международное или национальное стратегическое значение для страны. В соответствии с условиями страховщик гарантирует выплату капитала основной суммы и процентов по ценным бумагам, делая их более привлекательными для инвесторов. В целях защиты итальянских инвесторов и экспортеров группа SACE страхует как коммерческие, так и политические риски, оформление страхового полиса по которым в лимите €5 млн доступно в онлайн-режиме.

Для развития внутреннего бизнеса страховая группа предоставляет гарантии иностранным инвесторам, финансирующим производственные проекты в Италии (в 2013 г. было выдано гарантий на €421 млн, большая часть которых была направлена в сферу развития инфраструктуры Италии — строительство дорог, тоннелей, терминалов). В соответствии с законодательством Италии SACE также выдает поручительства предприятиям, осуществляющим инвестиции в строительство, создание предприятий по разработке нефтяных и газовых месторождений, предприятий химической и нефтехимической промышленности, в т. ч. в странах Северной Африки и Ближнего Востока (в 2013 г. сумма поручительств составила €578 млн)⁸.

Преобладающая сфера деятельности группы SACE — страховая (91,8 %), на факторинговые операции приходится 8,2 % поступлений. В консолидированном обороте в €398,7 млн прямое страхование составляет €385,8 млн и перестраховочные операции — €12,8 млн. Линейка страховых продуктов по результатам 2013 г. выглядит следующим образом: страхование покупателя — 51,6 %; страхование поставщика — 6,4 %; финансовые гарантии — 23,4 %. Сумма предъявленных претензий составила €401,9 млн, что больше, чем в 2012 г., на 51,7 %. Основные причины страховых случаев: политические события в Иране, выполнение решений и санкций ООН и ЕС, внутренние локальные претензии. В 2013 г. сумма взысканий ранее выплаченных страховых возмещений составила €6,6 млн, что выше, чем в 2012 г., на 47 %⁹.

Стратегическое развитие страховой группы SACE в ближайшие два года предполагает реализацию принципов приближения к клиенту путем охвата новых территорий и расширения международного присутствия, разработку инновационных страховых продуктов,

⁷ Annual Report 2013 / Официальный сайт SACE S.p.A. (<http://sace.it/docs/default-source/gruppo-in-cifre/2013/annual-report-2013.pdf?sfvrsn=2>).

⁸ Annual Report 2013 / Официальный сайт SACE S.p.A.

⁹ Там же.

в т. ч. дальнейшее развитие консультационных программ. В 2014 г. на базе программы FrontierMarket запущен новый проект, направленный на повышение уровня интернационализации промышленного и банковского бизнесов Италии, цель которого — поиск новых рынков сбыта и потенциальных возможностей для итальянского экспорта. SACE планирует работу по оптимизации информационных потоков на базе диверсификации клиентской базы и централизации управления информационными активами.

К компаниям, в которых контрольный пакет принадлежит государству, относится и крупнейшая испанская компания по страхованию экспортных кредитов — **CESCE SA**, представленная в десяти странах Европы и Латинской Америки. Созданная в 1970 г. в качестве бюро кредитных историй и посредника между специализированным государственным учреждением, Институтом кредита и экспортерами, CESCE SA превратилась в страховую группу комплексного управления экспортными рисками и страхования торгового кредита, занимающую четвертое место среди мировых игроков экспортного страхования (доход за 2013 г. составил €420 млн)¹⁰.

В настоящее время CESCE является смешанным предприятием с участием государства, которому принадлежит 50,25 % уставного капитала компании. 37,37 % уставного капитала группы принадлежит двум крупнейшим банковским группам Испании — Grupo Santander и BBVA (*Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*)¹¹. В связи с утверждением в апреле 2014 г. парламентом Испании решения о приватизации планируется продажа доли, принадлежащей государству, и переход CESCE в статус частной компании, выполняющей поручения государства по организации страховой защиты испанского экспорта за счет государственных средств и выступающей участником программы интернационализации испанских компаний. Отказ государства от участия в страховой группе CESCE вызван разными причинами: с одной стороны, необходимостью развития страхового бизнеса вне рамок государственной опеки, используя опыт немецких и французских экспортных агентств, с другой — потребностью в экономии финансовых ресурсов и передаче ответственности за результаты деятельности компании коммерческим собственникам в условиях кризиса и падения деловой активности.

CESCE представляет две линии бизнеса.

1. Самостоятельное страхование. Предоставление комплексных консультационных услуг и управленческих решений по коммерческим рискам сроком не более двух лет через кредитование и страхование, а также выдача поручительств от риска неисполнения обязательств по оплате поставок продукции и услуг, обеспечение экономической ответственности за нарушение обязательств. Доля страховых операций, проводимых от своего имени, составляет 85,6 % годового оборота CESCE. В 2013 г. сумма заработанной премии составила €169,2 млн, сумма выплаченных страховых возмещений — €99,4 млн (59 % от заработанной премии). Структура страхового оборота в 2013 г. следующая: 26 % — страхование экспортных кредитов; 63 % — страхование внутренних кредитов; 8 % — страховые премии, полученные филиалами во Франции и Португалии; 3 % — страхование поручительств. Валовая прибыль в 2013 г. составила €43,8 млн¹².

2. Управление государственными счетами. Управление страховым покрытием от политических и чрезвычайных рисков, предоставляемым испанским государством (Департаментом внешней торговли) национальным компаниям с целью их интернационализации (14,4 % годового оборота страховой группы). Участвуя в реализации внешнеэкономической политики испанского государства, CESCE страхует риск экспорта продуктов, работ и услуг только испанского производства на условиях широкого покрытия — до 99 % риска и на более длительные сроки — от двух лет и больше. В 2014 г. испанским государством

¹⁰ Informe Annual 2014 / Официальный сайт CESCE SA ([http://www.cesce.com/sites/all/themes/cesce/Docs/Memoria2014/MEMORIA_CESCE_2014_ES_\(12-05-2015\)WEB.pdf](http://www.cesce.com/sites/all/themes/cesce/Docs/Memoria2014/MEMORIA_CESCE_2014_ES_(12-05-2015)WEB.pdf)).

¹¹ Informe Annual 2014 / Официальный сайт CESCE SA.

¹² Там же.

(в лице Департамента внешней торговли) был предоставлен объем совокупного агрегатного страхового покрытия по коммерческим кредитам на сумму €7,250 млрд, что было обеспечено поступлением страховых премий на сумму €72,5 млн (за вычетом перестрахования). Сумма страховых возмещений по контрактам, гарантированным государством, составила €37,2 млн, из которых выплаты по Ирану в соответствии с решениями ЕС составили 51 %, по контрактам прошлых лет, заключенным с Мексикой, — 17%, по операциям с частным должником в Бразилии — 12,6 %, по Казахстану — 7 %. В 2013 г. сумма взысканной коммерческой задолженности составила €85 млн. Наибольшую долю в страховом портфеле текущих рисков занимают следующие государства: Мексика (12 %), Саудовская Аравия (10 %), Турция (8 %), Ангола и Куба (по 7 %), Бразилия (6 %) ¹³.

С учетом предстоящего перехода на рыночные условия страховая группа в течение последних трех лет занималась разработкой инновационных страховых продуктов и стратегий, которые базируются на пяти основных принципах бизнеса: приоритет клиента/страхователя, использование передовых технологий, превосходство в оперативности, международные обязательства и финансовая устойчивость. С целью привлечения клиентов CESCE использует фирменную технологию оформления сайтов, а также на основе глобально интегрированной и полностью автоматизированной операционной модели управляет рисками клиентов в режиме реального времени. Это позволяет постоянно консультировать страхователей, предлагая различные решения для их бизнеса. CESCE использует в своей инновационной модели страхового бизнеса три базовых принципа:

— центральным элементом риска в кредитном страховании и выдаче поручительств выступает не клиент/страхователь/застрахованный, а должник клиента, что влечет за собой необходимость оперативного и полного анализа рисков дебитора и изменения технологической, операционной и коммерческой структуры страховщика;

— страховое покрытие и стоимость страхования различны для различных должников клиента, исходя из того, что дебиторов отличает разный уровень платежеспособности и разный стиль поведения; отсюда, в отличие от других мировых лидеров, клиент не обязан страховать весь портфель дебиторов, а выбирает ту степень покрытия, которая соответствует его рискам на основе рекомендаций и консультаций страховщика;

— использование новых информационных технологий позволяет уменьшить зависимость рисков кредитного страхования от экономических циклов, что дает страховой группе возможность устанавливать тарифные ставки на основе предполагаемых будущих расходов на оплату убытков с использованием механизма прогнозирования независимо от результатов предыдущих лет; в этом случае андеррайтинг рисков базируется на расчетных характеристиках без учета индикаторов дефолта.

Бизнес-стратегия CESCE сфокусирована на отношениях с клиентами, которых в настоящее время насчитывается более 140 тыс., на основе адаптации страховых решений к их ожиданиям. Для решения этих вопросов CESCE использует новый инструмент управления взаимоотношениями с клиентами — CRM (*Customer Relationship Management*), позволяющий получить полный обзор портфеля дебиторов клиента на основе микросегментации и изучения уровня удовлетворенности клиентов. Обработывая информацию о должниках, страховщик превращает ее в знания, которые трансформируются в прогнозные показатели, влияющие на уровень страхового покрытия и размер страховой премии. Эту же цель преследуют и функционирующие в Европе и Латинской Америке центры обслуживания клиентов, принявшие в 2013 г. 160 тыс. запросов, из которых 99 % были обработаны в течение менее 24 часов ¹⁴.

Построение и укрепление взаимоотношений с клиентами осуществляется путем использования торговой сети (28 представительств и 154 агентства) и многоканальной

¹³ *Informe Annual 2014 / Официальный сайт CESCE SA.*

¹⁴ *Informe Annual / Официальный сайт CESCE SA.*

технологической сети CESNET, через которую обрабатывается 85 % страховых операций. С помощью CESNET страховщик имеет возможность классифицировать и управлять рисками клиентов в реальном времени, анализировать отчетность, мониторить портфель дебиторов клиента, проверять качество сервиса, консультировать клиента в его экспортной политике и др. Использование цифровых, интегрированных в мировые экономические процессы технологий дает возможность не только идентифицировать риски, но и осуществлять превентивные мероприятия.

Что же касается международного присутствия и международных обязательств, то CESCE более 13 лет осуществляет экспансию на страховые рынки крупнейших латиноамериканских стран через свои дочерние структуры. Кроме того, свое присутствие на континенте страховая группа осуществляет и с помощью Международного консорциума страховщиков кредита (*Consortio Internanacional de Aseguradores de Credito* — CIAC), в котором ей принадлежит контрольный пакет (63,12 %) ¹⁵.

Операционное превосходство страховой группы базируется на использовании глобальной операционной модели и современных информационных технологий, которые позволяют оптимизировать бизнес-процессы и сдерживать рост операционных расходов, при этом давая возможность повышать уровень обслуживания клиентов за счет многовариантности и мобильности предлагаемых решений.

Достаточно интересным представляется опыт французской страховой группы **Coface**, которая до 1994 г. являлась государственной структурой, осуществляющей от имени государства страхование рисков экспортного кредитования и иностранных инвестиций. Для Франции периода 1993–1994 гг. была характерна развернутая приватизация государственных предприятий. Слияния и поглощения в финансово-кредитном секторе привели к продаже в 2006 г. 100 % акций Coface банку Natixis, который на тот момент являлся структурным подразделением банковской группы BPCE. В настоящее время Coface Group состоит из страховой компании внешней торговли — основной операционной дочерней компании группы, которая в свою очередь является учредителем двух компаний, специализирующихся на факторинговых операциях: Coface Finanz (Германия) и Coface Factoring Poland (Польша). Кроме того, в составе группы представлен административный департамент, осуществляющий процедуры от имени и под гарантию французского государства. Структура собственности группы выглядит следующим образом: 41,24 % принадлежит Natixis, 0,26 % — служащим группы, 58,5 % являются публичными акциями ¹⁶.

Страховая группа Coface входит в тройку мировых лидеров рынка страхования экспортных кредитов: на базе акционерного капитала €1780 млн результаты по страховым операциям выражены в €1129 млн заработанной премии при показателе убыточности 51 %. Территориальная сеть страховой группы включает прямое и не прямое присутствие в 97 странах мира, в которых ее страховыми продуктами и услугами пользуется 37 тыс. предприятий, как правило, достаточно крупных. Coface является международной группой, не сосредоточенной на защите национального экспорта, хотя и выполняющей поручения по реализации политики французского государства, направленной на защиту экспортеров от политических и катастрофических рисков. Основная цель группы — прибыльность и активная позиция в области продвижения страховых продуктов и услуг. Несмотря на продолжающиеся кризисные проявления мировой экономики, Coface по результатам 2013 г. получила чистую прибыль в размере €127 млн ¹⁷.

Страховая группа предлагает на рынке широкий ассортимент страховых продуктов и услуг, в т. ч. страхование экспортных кредитов в продуктовой линейке в зависимости от

¹⁵ Официальный сайт CESCE SA.

¹⁶ Официальный сайт Coface (<http://www.coface.com>).

¹⁷ *Financial-summary* / Официальный сайт Coface (<http://www.coface.com/Group/Financial-summary>).

структуры и размера предприятий, гарантии на случай политических и коммерческих рисков, сопровождение процесса документального оформления торгового оборота, включая таможенные депозиты и акцизные гарантии, проектное финансирование и страхование инвестиций, страхование поручительств и облигаций, услуги факторинга и анализа рисков в разрезе стран, макроэкономических факторов, бизнес-среды, взыскание коммерческой задолженности и другие услуги, оказываемые клиентам, в т. ч. и в онлайн-режиме.

В стратегических планах страховой группы: продолжение внедрения инноваций в продуктовую политику (например, завершение программы для малых и средних предприятий) и повышение эффективности ранее разработанных услуг; использование новых технологий и многоканальных сетей присутствия; расширение международной сети; совершенствование политики управления рисками и оптимизация расходов на обслуживание таких рисков.

Подводя итоги обзора известных европейских экспортно-кредитных агентств (ЭКА), можно сделать следующие выводы.

1. Стратегическое развитие ведущих европейских ЭКА построено на продвижении принципа приоритета клиента, который реализуется за счет охвата новых территорий и расширения международного присутствия, а также за счет использования социальных сетей для получения максимальной информации о клиенте и его дебиторах.

2. Конкурентное преимущество ЭКА дает повышение оперативности в решении запросов клиентов на основе оптимизации информационных потоков и использования новейших технологий, а также применения методик диверсификации страхового портфеля и микросегментации портфеля дебиторов клиента.

3. В целях соответствия запросам клиентов ЭКА разрабатывают инновационные страховые продукты и услуги для разных видов экспортеров.

4. Сложившаяся зависимость экспортных рисков от экономических циклов предполагает заинтересованность ЭКА в разработке программ ревизии принципов андеррайтинга риска неплатежа.

5. Для государственных ЭКА целевой установкой является повышение уровня интернационализации промышленного и банковского секторов экономики за счет поиска новых рынков сбыта и потенциальных возможностей для национального экспорта.

6. Для коммерческих ЭКА актуальной остается проблема повышения качества управления рисками и оптимизация расходов на их обслуживание как основы безубыточной деятельности.

Библиография

1. Федеральный закон от 18.07.2011 № 236-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» [Электронный ресурс] / Портал внешнеэкономической информации. Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/files/images/item/dir_ved/236-FZ.pdf.
2. Коломин Е. В. О повышении теоретической обоснованности перспектив развития страхования // Финансы. 2009. № 7.
3. Сплетухов Ю. А. Анализ инвестиционной деятельности страховщиков // Финансы. 2006. № 1.
4. Страховой бизнес: Словарь-справочник / Сост. Р. Т. Юлдашев. М.: Анкил, 2005.
5. Справочник по страхованию в промышленности: пер. с нем. / Под ред. Н. А. Никологорского. М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1994.
6. Статистические данные за 2008–2013 гг. [Электронный ресурс]. / Сайт Международного союза страховщиков кредита и инвестиций. Режим доступа: <http://www.berneunion.org/wp-content/uploads/2012/10/Berne-Union-2014-Charts-and-numbers-for-website.pdf>.
7. Annual Report 2013 [Электронный ресурс] / Официальный сайт SACE S.p.A. Режим доступа: http://sace.it/GruppoSACE/content/it/corporate/sace_group/financial_highlights/annual_report/.
8. Informe Annual 2014 [Электронный ресурс] / Официальный сайт CESCE SA. Режим доступа: <http://www.cesce.es/web/sp/Corporativo/Informe-Anual/index.aspx>.
9. Financial-summary / [Электронный ресурс] / Официальный сайт Coface. Режим доступа: <http://www.coface.com/Group/Financial-summary>.