

# СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ КОМПАНИЯМИ «KUKE S.A.», «HERMES» И «EX-IM BANK»

Э. Ситэк, И. Гожень

Ченстоховский политехнический институт, Польша

## Введение

Стимулирование экспорта с помощью финансовых инструментов имеет решающее значение в системах его поддержки. Одним из них является страхование кредитов и денежных средств, посредующих экспортные операции, с привлечением бюджетных средств. В работе осуществлен анализ данного инструмента американских и немецких системах<sup>1</sup> по сравнению с польской.

Современные принципы, принятые в т.н. Соглашении OECD касаются официальной поддержки кредитов, обслуживающих экспортные операции в зависимости от конкурентоспособности с точки зрения соотношения цены и качества предлагаемых товаров, при намного меньшем значении ресурсов, которыми располагают агентства.

Анализ таких факторов, как срок договоров страхования, стоимость средств, предназначенных данные цели, предлагаемые виды страхования определяют эффективность страхования и безопасность экспорта. Это касается, прежде всего, растущих рынков (*emerging markets*), к которым относятся страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Определение характерных элементов в общих системах поддержки экспорта позволяет отобрать основные признаки, определяющих эффективность его обеспечения при одновременной оценке интенсивности экспорта в рассматриваемом регионе.

## 1. Область деятельности агентств

Отличительным фактором, характеризующим системы страхования экспортных кредитов является диапазон предлагаемых товаров в рамках выплаты обеспечения либо на счет государственного казначейства. Область страховой деятельности рассматриваемых агентств представлена в таблице 1.

В рамках страхования для экспортеров наиширочайшие виды услуг предлагает фирма «HERMES». Они охватывают страхование как краткосрочной задолженности, возникающей в рамках предоставления потребительских кредитов, так и средне- и долгосрочных кредитов, включающих торговые и политические риски, а также гарантии. Следует обратить внимание, что данное предложение касается экспорта на рынки развивающихся стран, прежде всего, территории *emerging markets*, так как данный тип рынков является главным потребителями предложений подобного типа. Обращает внимание страхование и гарантирование, предлагаемое для банков. Область их функционирования в АО «KUKE S.A.» схожа с предлагаемым в «Ex-Im Bank».

<sup>1</sup> Американская экономика является самой сильной среди экономик различных стран мира, в то время как немецкая – среди стран Европейского Союза.

Таблица 1. – Деятельность «EX-IM BANK», «HERMES» и «KUKE S.A.» в области экспортного страхования

Страна	Наименование агентства	Страхование для экспортеров	Страхование и обеспечение для банков	Непосредственное финансирование в агентством	Иные формы деятельности
США	Ex-Im Bank	A-1 A-2 A-3	B-1 B-2 B-3	C-1 C-2	D-1 D-2
ФРГ	HERMES	A-1 A-2 A-3 A-4 A-5 *	B-2 B-3		D-2
Польша	KUKE	A-1 A-2 A-5 A-6	B-1 B-2 B-3		D-1 D-2

\* Деятельность осуществляется «HERMES/C&L Treuarbeit»

#### А. Страхование защиты экспортеров

- A-1 Краткосрочная экспортная задолженность – страхование от неторговых рисков
- A-2 Кредиты свыше 1 года – страхование от торговых и неторговых рисков контрактов, финансируемых кредитом поставщика
- A-3 Кредиты свыше 1 года – страхование от рисков продукции в случае, когда застрахованный контракт финансируется кредитом для получателя
- A-4 Гарантии – страхование банковской гарантии от рисков преждевременного изъятия средств
- A-5 Прямые иностранные инвестиции
- A-6 Стоимость поиска иностранных рынков сбыта

#### В. Страхование защиты и гарантии для банков

- B-1 Кредит, выделяемый на финансирование продукции – защита на случай непогашения кредита экспортером с целью исполнения обязательств, возникающих из экспортного контракта, с правом регресса на экспортера (государственный кредит, возникающий в связи с экспортным контрактом)
- B-2 Кредит свыше 1 года – защита на случай непогашения кредита, привлеченным для экспортного контракта финансируемого кредитом поставщика, с правом регресса на экспортера
- B-3 Кредит свыше 1 года – страхование риска непогашения кредита, привлеченным экспортером/импортером в рамках кредита для покупателя, с возможностью реализации права регресса на экспортера

#### С. Непосредственное финансирование страховым агентством

- C-1 Кредит свыше 1 года – кредит, предоставляемый экспортером
- C-2 Кредит свыше 1 года – кредит, предоставляемый импортером/

кредитополучателем

#### D. Иные формы деятельности

D-1 Краткосрочный кредит – гарантия для банка, акцептующего аккредитивы

D-2 Дотации в размере ставки рефинансирования с целью уменьшения стоимости кредита

**Таблица 2. – Уровень принимаемого риска в страховании экспортных кредитов (%)**

Wyszczególnienie	страхование экспортных кредитов	
	политические риски	торговые риски
Export Import Bank of the United States	100-95	100-90
HERMES Kreditversicherungs-AG	90-85	95-85
KUKE Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.	90	85

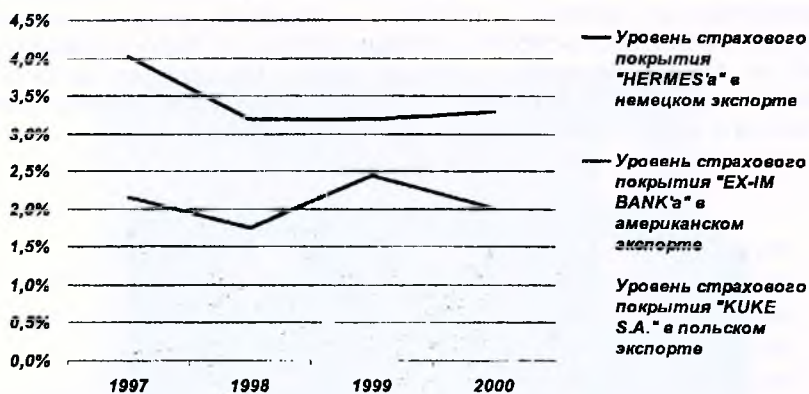
*Источник: собственные вычисления на основе информационных материалов Агентства*

Существенным фактором, определяющим конкурентоспособность данной категории является уровень предлагаемого отдельными Агентствами обеспечения. Среди проанализированных систем только «Ex-Im Bank» предлагает 100%-е покрытие рисков как торговых, так и политических. Это не требует значительного собственного участия страхуемого. Остальные Агентства предлагают покрытия на стандартном уровне (ок. 95%) либо ниже (ниже 95%) деля подобным образом риски между собой, банками, и/или экспортером. 100%-я защита связывается одновременно с более высоким уровнем выплат подлежащими регулированию согласно Пакета Кнаерен'а.

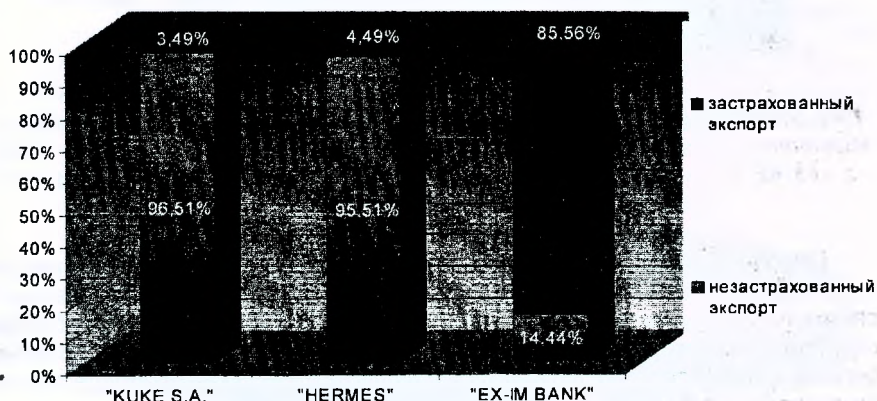
Конкурентоспособность экспорта, обеспеченного страхованием в американской и немецкой системе поддержки экспорта в нынешнем виде уже непосредственно не зависит от величины средств, предназначенных на их функционирование<sup>1</sup>. Однако в случае с «KUKE S.A.» это является элементом до сих пор определяющим объем предложения. Объем экспорта, покрытого обеспечением, демонстрирует минимальный уровень данного явления. Согласно тенденции роста «KUKE S.A.» обеспечивает около 1 % общего экспорта.

Анализ оборотов страхования экспорта в страны Центральной и Восточной Европы, покрытых в рамках гарантий государственного казначейства, показывает большой удельный вес данного региона в экспорте защищенным «KUKE S.A.» (34 %) и более низким уровнем обеспечения, осуществленного другими агентствами.

<sup>1</sup> Согласно "Report to the Congress on export credit competition and the Export Import Bank of the United States 2000".



**Рис. 1. Доля экспорта, покрытого государственным страхованием**  
 Источник: собственные вычисления на основе годовых отчетов «KUKA S.A.» за 2000 г., «Export Import Bank» и «Hermes» за 1997-2000 гг.



**Рис. 2. Застрахованный и незастрахованный экспорт в страны ЦВЕ**  
 Источник: собственные вычисления на основе годовых отчетов за 2000 г. «KUKA S.A.» и «Export Import Bank», а также «Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany 2000»

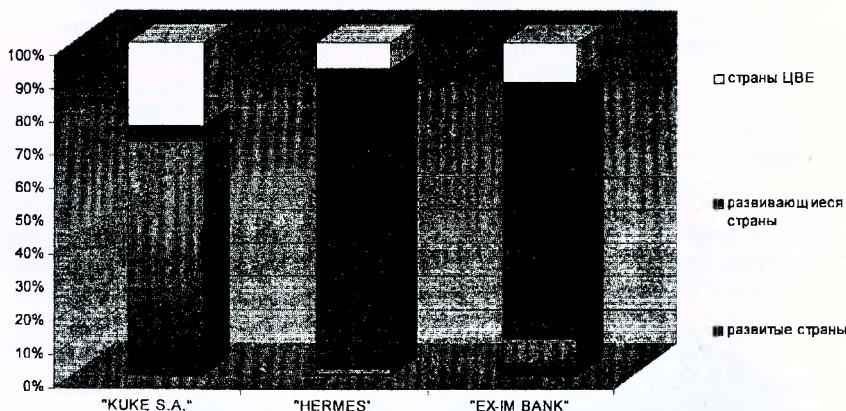
Дополнительно выявлена явная тенденция возрастания страховой защиты к анализируемым объемам в «KUKA S.A.» при тенденции падения в «HERMES» и «EX-IM BANK». Основным продуктом, предлагаемым «KUKA S.A.» в данной сфере является страхование экспорта, осуществляемого посредством кредита сроком до одного года (ок. 80 %).

## 2. Характеристика инструментов страхования экспорта

Следующим фактором, дающим возможность сравнения видов



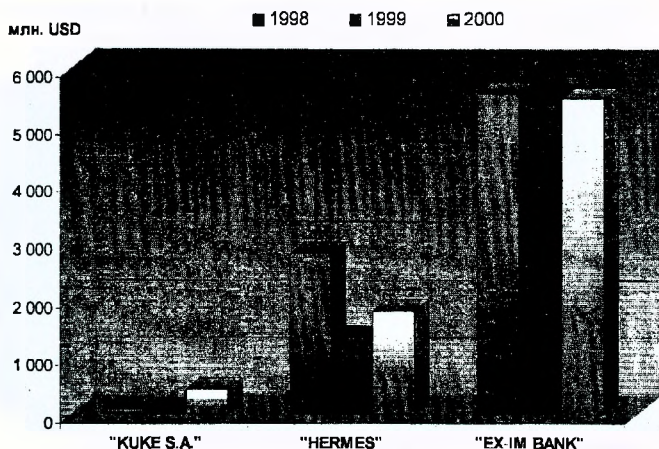
страхования в странах Центральной и Восточной является доля застрахованного экспорта в общем в исследуемом регионе. Наивысший уровень страхования экспорта наблюдается в «Ex-Im Bank» и соответствует 85% от общего экспорта в данный регион. Масштаб осуществленного страхования «KUKЕ S.A.» и «HERMES» соответствует менее чем 5% экспорта в анализируемый регион.



**Рис. 3. Географическая структура застрахованного экспорта агентств**  
 Источник: собственные вычисления на основе годовых отчетов за 2000 г. «KUKЕ S.A.» и «Export Import Bank», а также «Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany 2000»

Географическая структура анализируемых агентств демонстрирует особенности «KUKЕ S.A.». Данная фирма страхует экспорт в основном в развитые страны, а также в Центральную и Восточную Европу. Особенная структура характерна для «HERMES» и «EX-IM BANK», где главным регионом являются развивающиеся страны. «EX-IM BANK» осуществляет страхование экспорта в данные страны в большей степени, нежели «HERMES».

Анализ стоимости страховой защиты экспорта в страны ЦВЕ исследуемых агентств убедительно демонстрирует стоимостное преимущество «Ex-Im Bank» (что вытекает между прочим из общей стоимости средств, предназначенных на страховую защиту США). Более 34% стоимости застрахованного экспорта на данные рынки в «KUKЕ S.A.» делает ее одним из важнейших в экспортной политике агентства. Явная тенденция роста стоимости застрахованного в «KUKЕ S.A.» и «HERMES» экспорта при падении данного показателя для «Ex-Im Bank» демонстрирует еще более высокий уровень ангажированности экспортеров данных государств в в исследуемой сфере.

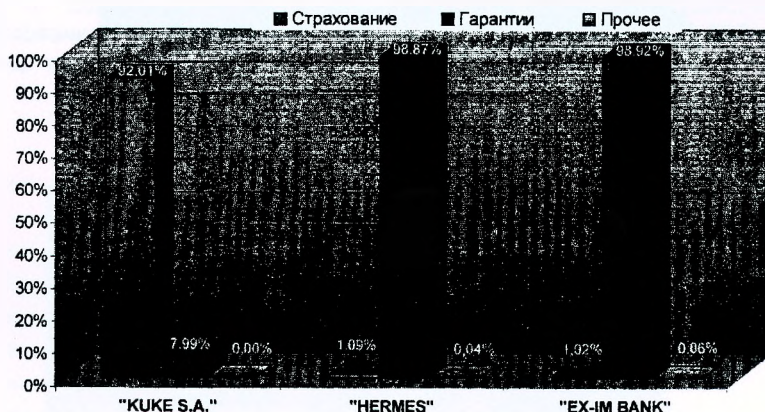


**Рис. 4. Величина экспорта в страны ЦВЕ, покрытого страхованием**  
 Источник: собственные вычисления на основе годовых отчетов за 2000 г. «KUKE S.A.» и «Export Import Bank», а также «Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany 2000» (стоимость защиты в „HERMES» пересчитана из DEM в USD согласно курса НБ РП на 31.12.2000)



**Рис. 5. Географическая структура страхования «KUKE S.A.» в 2000 г.**  
 Источник: собственные вычисления на основе годового отчета за 2000 г. «KUKE S.A.

С учетом особенности «KUKE S.A.» точный анализ географической структуры страхового оборота экспорта показывает, что доминирующую



**Рис. 6. Структура типов страховой защиты в странах ЦВЕ**

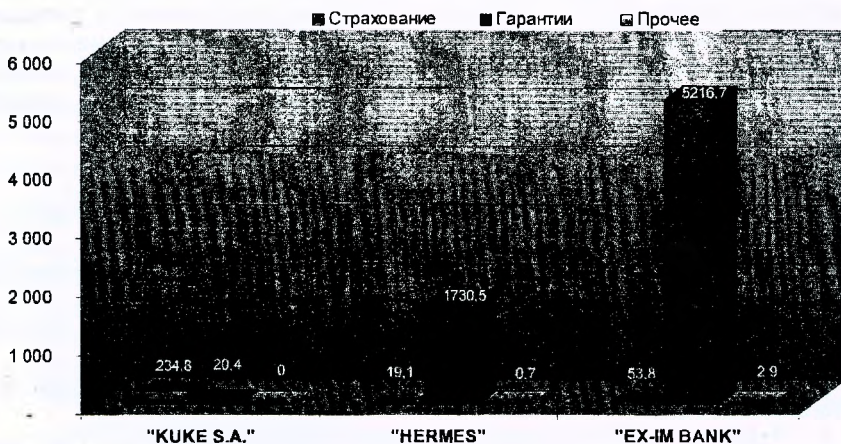
*Источник: собственные вычисления на основе годовых отчетов за 2000 г. «KUKE S.A.» и «Export Import Bank», а также «Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany 2000» (стоимость защиты в „HERMES» пересчитана из DEM в USD согласно курса НБ РП на 31.12.2000)*

долю занимают страны Европейского Союза – 56,4%. Доля страхования экспорта в страны ЦВЕ, которые занимают более 30% в общем объеме страхового оборота, показывает важное значение данного региона (после индустриально развитых стран) в экспорте Польши. После них в страховании экспортного оборота доминируют страны бывшего СССР (11,51 %).

Структура типов страховой защиты в странах Центральной и Восточной Европы также показывает особенность «KUKE S.A.» по отношению к остальным агентствам. В страховании сделок с данным регионом в американской и немецкой системах доминируют гарантии, тогда как в системе польской в основном используется страхование. Также обращает внимание отсутствие диверсификации страхования; в каждой из систем существует доминирование одного из инструментов, которая превышает 90% от общей страховой защиты.

Стоимостной анализ типов страховой защиты демонстрирует преимущество «Ex-Im Bank», который направляет на защиту экспорта в анализируемый регион в три раза больше средств, чем «HERMES» и более чем в 20 раз больше, чем «KUKE S.A.». Это является следствием, прежде всего, общей величины средств, предназначенных на обеспечение экспорта в данной системе.





**Рис. 7. Структура типов страховой защиты в странах ЦВЕ**

Источник: собственные вычисления на основе годовых отчетов за 2000 г. «KUKE S.A.» и «Export Import Bank», а также «Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany 2000» (стоимость защиты в „HERMES» пересчитана из DEM в USD согласно курса НБ РП на 31.12.2000)

### Выводы

Анализ категории страхования в экспорте позволяет сформулировать следующие выводы:

1. страхование является основным инструментом в польской системе поддержки экспорта в страны Центральной и Восточной Европы, в то время как в американской и немецкой системах таковым инструментом являются гарантии;
2. область деятельности «KUKE S.A.» в сравнении с анализируемыми агентствами является схожим, при чем стоимость средств, имеющих в их распоряжении обуславливает уровень обеспечения экспорта;
3. страховая защита экспорта в страны ЦВЕ составляет в «KUKE S.A.» ок. 34% от общей величины защиты, при относительно низком доле данных рынков в прочих агентствах, для которых основным целевым регионом является развивающиеся страны;
4. покрытие страхованием экспорта, направляемого в анализируемый регион является наивысшим в американской системе.

Страхование, предлагаемое АО «Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.» в сравнении с предложениями анализируемых агентств является относительно скромным. При этом в Польше нельзя говорить о системе поддержки экспорта, когда кроме «KUKE S.A.» не функционируют остальные элементы данной системы. Анализ исследований, касающихся данного недостатка, показывает, что среди экспортеров существует низкий



уровень сознания выгоды данного инструмента, а также обращает внимание на низкий уровень адаптации страховых предложений к специфике польского экспорта. В то же время если в немецкой и американской системах наиболее распространенным видом страхования является заключение общих контрактов, то польские экспортеры ожидают привлекательных индивидуальных предложений.

#### **Литература:**

1. Bednarczyk T.H., Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia, Wyd.Naukowe PWN, Warszawa 2000.
2. Materiały informacyjne dotyczące ogólnych warunków ubezpieczeń dla różnych produktów KUKE S.A.
3. Official Export Guarantee Scheme of the Federal Republic of Germany, raport roczny 2000, HERMES Kreditversicherungs-AG, Hamburg 2001.
4. Raport roczny 2000 Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Warszawa 2001.
5. Report to The U.S. Congress on export credit competition and The Export-Import Bank of The United States, Export Import Bank of The U.S., Washington, 2001.

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПОЗИЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ**

*А.И. Рубахов*

*Ченстоховский политехнический институт, Польша*

Развитие международных связей строительных предприятий Центральной и Восточной Европы вызванное снижением инвестиционного потенциала заказчиков внутри страны требует новых подходов в оценке конкурентных позиций на внешних рынках. Одним из решающих факторов их высокой конкурентоспособности является более эффективное инновационное совершенствование производства и управления. Мониторинг инновационных позиций предприятия на международных рынках возможен при помощи одной из малоизвестных методик сравнительного анализа предприятия с основными конкурентами – системы Бенчмаркинга.

Система эта широко применяется для контроля результатов функционирования своего предприятия в сравнении с конкурентами, особенно в сравнении с лучшими в данном секторе, наиболее эффективными подрядными организациями. Чаще всего применяют эту методику или в сравнении с одним лучшим конкурентом, или в сравнении с несколькими лучшими в различных сферах деятельности строительно-монтажных организации. В западной литературе встречаются понятия Бенчмаркинг как инструмента сравнения с конкурентами (конкурентный Бенчмаркинг), или сравнения с предприятиями других секторов рынка, но на