

вейшим технологиям и передовым методам хозяйствования с целью их применения в зоне, поскольку только с их помощью можно наладить эффективное производство и конкурентоспособный экспорт на мировой рынок.

Для вновь основываемых таможенных зон таким обязательным условием регистрации является наличие порта, пристани, аэропорта или торгово-транспортного центра.

Примером серьезной работы, которую несмотря на все имеющиеся трудности, стали проводить в Югославии на основе нового Закона, является осуществление проекта расширения Белградской свободной зоны, которое началось в марте 1990 г. О масштабах проекта говорит тот факт, что новая площадь зоны составит почти 2500 гектаров, включая большую территорию на левом берегу Дуная и часть территории портов близлежащих придунайских городов Панчево и Смедерево. Оба эти города-порта имеют отличное сообщение и самые современные коммуникации с Белградом, образуя, по сути, единый транспортно-торговый узел на Дунае.

Все работы по расширению зоны будет ве-

сти совместное предприятие - акционерное общество «Свободная зона в Белграде» ("СЗБ"), в которое согласны войти Объединенный белградский банк, «Югобанк», «Генералэкспорт», австрийская фирма «Комбик ГмБХ» из Вены и другие компании и организации. Первоначальный объем работ (до того, как в полную меру начнет действовать АО «СЗБ») от лица и по поручению последнего выполняет «Генералэкспорт» ("Генэкс") - крупнейшая в СФРЮ строительная организация из Белграда, имеющая огромный опыт проведения масштабных и качественных строительных работ. Первые объекты должны быть построены уже к концу 1990 г., а первые результаты рентабельной работы новой зоны ожидаются уже через год. К 2000 г. планируется обеспечить работой не менее 60 тысяч квалифицированных специалистов Белграда и пригородов и осуществлять ежегодный оборот на сумму около 5 млрд. долларов.

## Страхование экспортных кредитов в Польше

**М.Клапкив,**

*кандидат экономических наук, г.Тернополь*

**доктор З.Кузьмюк,**

*г.Радом, Республика Польша*

Важной чертой хозяйственной деятельности, осуществляемой в Польше и СССР в условиях проводимых экономических преобразований, является повышенное внимание к развитию внешнеэкономических связей и, прежде всего, увеличению экспорта в другие страны. И у Польши, и у Советского Союза имеются одинаковые трудности в этой области. Это ухудшающиеся показатели условий торговли со своими контрагентами и неблагоприятная для наших экспортеров конъюнктура на мировых рынках. В результате внешняя кредитная задолженность в конвертируемой валюте у Польши только с 1985 по 1987 г. возросла с 29806 до 39300 млн долл.<sup>1)</sup> Безусловно, единственным источником получения платежных средств для расчетов по ликвидации накопившейся внешней задолженности может быть только более активный экспорт товаров и услуг.

В Польше до конца 1981 г. право непосредственного выхода на внешний рынок принадлежало только отраслевым организациям внешней торговли, которые выполняли посреднические операции под эгидой Министерства внешней торговли. С 1982 г., с началом экономической реформы в Польше, государственная монополия на внешнюю торговлю в своей основе была оттеснена. Некоторые предприятия-производители получили право самостоятельно экспортировать свою продукцию. Однако получить концессию от Министерства внешней торговли предприятие могло

только при условии, что удельный вес продукции, предназначенной на вывоз, составлял не менее 25% от всей произведенной, или же стоимость ее оценивалась не менее одного млрд. злотых в ценах того времени. Практика показала, что выполнить заданные условия могли только немногие предприятия, и поэтому с 1988 г. установленная ранее квота продукции, дающая право на экспорт, была снижена до 5%.

В этот период государство прилагало усилия для стимулирования экспортных возможностей предприятий, прежде всего путем установления для них специальных налоговых льгот и финансовых дотаций. Однако эти государственные акции не способствовали, вопреки ожиданиям, заинтересованности предприятий в повышении качества экспортируемой продукции - основы конкурентоспособности на внешнем рынке.

Становилось очевидным, что росту экспорта может способствовать, главным образом, только полная хозяйственная самостоятельность государственных предприятий, в том числе и для выхода на внешний рынок. С 1990 г. предприятиям предоставлена неограниченная свобода во внешнеторговой деятельности. Вместе с тем, эти предприятия сами же и несут полную ответственность за финансовые результаты этой деятельности. Были отменены налоговые льготы и дотации из различных бюджетных и внебюджетных

источников, имевшие компенсационное назначение. Вопросы рентабельности своей внешнеэкономической деятельности предприятия стали решать самостоятельно. При этом должно учитываться то обстоятельство, что реализация продукции за границей связана не только с более длительным периодом обращения капитала, но и с коммерческим и политическим риском, создающим опасность значительных финансовых потерь. В этой связи возрастает необходимость не столько в государственном поощрении экспорта посредством определенной валютной политики, субсидирования, специального кредитования, льготного налогообложения и других испытанных инструментов, сколько в создании доступных и выгодных форм страховой защиты предприятий-экспортеров.

Статистические данные наиболее развитых стран свидетельствуют о различной степени заинтересованности, проявляемой их экспортерами в области страхования своих операций. Так, в 1986 г. японский экспорт был застрахован на 39%, английский, австрийский, датский и французский - на 23%. В то же время удельный вес застрахованного экспорта ФРГ, Италии, Швеции и США не превышал 5% всего его объема.<sup>2)</sup> Аналогичный показатель польского экспорта еще ниже - до 3%. В значительной мере это результат существовавших ранее государственных гарантий за счет бюджета.

В послевоенные десятилетия внешнему рынку стали присущи новые черты, которые увеличивают степень риска торговых операций. В частности, в результате общей дестабилизации рынка, вызванной возросшей конкуренцией, многие экспортеры, в том числе и польские, вынуждены идти на продажу товаров в кредит. В 1987 г. объем польского экспорта, осуществленного на условиях кредита только в свободно конвертируемой валюте, составил 280 млн. долл. При этом наблюдается тенденция к росту.<sup>3)</sup> Но, как известно, каждый кредит, независимо от характера и формы его предоставления, несет в себе некоторый риск, связанный с возможной невыплатой денежной суммы. Наиболее характерными причинами неуплаты и неполучения выручки являются следующие обстоятельства:

- отказ от уплаты (полной или частичной) ввиду банкротства или ликвидации контрагента. Вероятность такого исхода значительная, если принять во внимание, что только в странах ЕЭС ежегодно регистрируется до 80 тыс. банкротств;<sup>4)</sup>

- изменение в период действия кредита рыночных цен не в пользу экспортера;

- неблагоприятное изменение курса валют (риск сокращения валютной выручки страны-экспортера).

Кроме перечисленных причин неуплаты, могут быть и другие, которые зачастую возникают в результате непосредственного вмешательства государства, например, решение правительственных органов о «замораживании» валютной выручки экспортера на счетах в стране импортера, введение ограничений на вывоз валюты.

В качестве одного из эффективных инструментов защиты интересов экспортеров в приведенных выше ситуациях применяется страхование экспортных кредитов. Данный вид страхования стимулирует экспортную политику, так как гарантирует определенную правительственную поддержку страховых учреждений с целью оказания необходимой помощи в предоставлении экспорте-

рам страховых услуг по обеспечению экспортных кредитов, особенно средне- и долгосрочных. Устанавливается взаимосвязь между страхованием и применяемыми формами финансирования экспорта (во многих странах страхование выступает в качестве необходимого условия для предоставления кредита банками под данную торговую операцию). Допускается участие в финансировании риска (в определенных пропорциях) различных заинтересованных сторон: государства, страховых учреждений и непосредственно экспортеров.

Предприятия, страхующие свои внешнеторговые операции, осуществляемые на условиях экспортного кредита, кроме получения необходимых гарантий безопасности, получают и другие экономические выгоды, а именно:

- страховой взнос включается в цену товара;
- наличие страхового договора на данную торговую операцию смягчает условия получения кредита в банке;
- гарантирование торговой операции путем ее страхования дает возможность экспортеру предоставить импортеру товарный кредит на более приемлемых для него условиях, а, следовательно, стимулировать заключение сделки в интересах экспортера;

- в случае получения убытков, страховщик (страховое учреждение), располагая квалифицированными кадрами, берет на себя все действия, необходимые для получения возмещения или же активно и заинтересованно помогает в этом экспортеру;

- статистические материалы, которыми располагает страховщик, могут предоставляться в распоряжение экспортера и использоваться им с целью разработки определенных мероприятий, предупреждающих убытки;

- предприятие-экспортер получает в лице страховщика отличного эксперта-советника, специализирующегося в области принятия ответственных решений на высоком профессиональном уровне, особенно если экспорт осуществляется в регионы, где отсутствуют традиции обязательности в соблюдении платежной дисциплины.

В Польше до настоящего времени монопольное положение в области страхования экспортных кредитов и других внешнеторговых операций занимает государственное акционерное страховое учреждение «Варта». Это учреждение осуществляет страхование экспортных кредитов с 1957 г. С 1965 г. «Варта» является членом Международного объединения страхования экспортных кредитов. Благодаря этому участию «Варта» получила возможность осуществлять перестраховочные операции совместно с другими западноевропейскими страховщиками, обмениваться информацией, совершенствовать условия страхования по образцам международного страхового рынка. Однако страховая деятельность «Варты» в этой области до середины 70-х годов была незначительной. Впоследствии она расширилась благодаря росту экспорта Польши на западные рынки, для которых характерно непостоянство торговой конъюнктуры. Идя навстречу потребностям отечественных экспортеров, «Варта» с 1986 г. ввела новые условия страхования экспортных кредитов, которые почти аналогичны условиям, предлагаемым другими страховщиками на международном рынке.

Действующие условия страхования экспортных кредитов содержат примерное деление рисков на торговые и неторговые. В состав неторговых включаются: а) политический риск; б) риск катастрофических явлений; в)

риск просрочки платежа заграничным контрагентом. В эту группу включается также риск изменения валютных курсов, который с 1984 г. выделен в особый вид страхования.

Риск неплатежа по причине политического характера связан с наступлением следующих чрезвычайных обстоятельств: а) войн, восстаний, военных действий, революций, контрреволюций; б) забастовок, локаутов, беспорядков, а также умышленного повреждения товаров третьими лицами; в) конфискаций, национализаций, краж; г) введения ограничений во внешней торговле, расширения ограничений действующих, ликвидации или ограничения действия ранее выданных разрешений и лицензий; д) введения платежного моратория; е) введения запрета перевода платежных средств; ж) других нормативных решений зарубежных властей, затрудняющих уплату всей суммы или ее части. Риск катастрофических явлений охватывает: циклоны, ураганы, наводнения, землетрясения, извержения вулканов, выход моря из берегов. Риск просрочки платежей предполагает убытки, возникшие по следующим причинам: а) неурегулирование платежей в страховом периоде; б) неурегулирование платежей в период каренции (или период ожидания) - оговоренного в договоре срока, по окончании которого после момента наступления убытка выплачивается страховое возмещение; нереализация по документам в страховом периоде акцептируемого инкассо, особенно неакцептирование векселя, невыдача собственного векселя, либо отсутствие поручительства от зарубежного публичного гаранта; неполучение в страховом периоде платежных средств с аккредитива в зарубежном банке.

Торговые риски охватывают следующие возможные случаи: 1) юридически подтвержденная неплатежеспособность, то-есть:

- объявлено банкротство дебитора или отказано в объявлении банкротства ввиду отсутствия имущества у дебитора;

- дебитор задержал выплаты и обратился ко всем или к большинству кредиторов с просьбой о задержке, а впоследствии через суд или без суда пришел к соглашению, либо ликвидировал задолженность в пределах общей квоты;

- требования страхователя кредитора не удалось удовлетворить ввиду отсутствия имущества у дебитора;

2) фактическая неплатежеспособность дебитора, когда по предложению страхователя и с согласия «Варты» судебные действия с целью вернуть долг не начаты ввиду их безнадежности;

3) ввиду ухудшения финансовой ситуации дебитора или его гаранта не взысканы платежи путем выставления платежных документов на инкассо;

- с согласия «Варты» сняты документы, выставленные на инкассо;

- дебитор и его гарант не выкупили документов, выставленных на инкассо, после их двукратного представления;

- дебитор не акцептовал и (или) гарант не обеспечил оплаты векселя, выставленного на инкассо, невзирая на двукратное представление;

4) когда дебитор не уплатил полностью или частично в течение установленного в договоре страхования периода каренции (не больше 270 дней), считая со срока уплаты, указанного в контракте.

Страхованию курсового риска (риска изменения

курса валют) подлежат денежные средства, предназначенные для оплаты операций кредитного экспорта в течение более 1 года. Предметом страхования могут быть потери экспортера из-за курсовой разницы между валютным курсом на день начала страхования и курсом на день уплаты денежной наличности на счет экспортера. Объем страховой ответственности определяется суммой платежных обязательств по контракту, а также суммой процентных начислений, подлежащих уплате в течение срока в один год. Страхованию при этом не подлежат:

а) денежные средства экспортера, уплачиваемые в виде штрафов и процентов за просрочку;

б) риски, которые «Варта» страхует в качестве «торговых» и «неторговых»;

в) не прямые потери;

г) потери, понесенные экспортером в связи с изменением валютного курса, но возникшие по вине или ввиду явного упущения со стороны самого экспортера.

Эффективность страховой политики зависит от применяемых тарифов страховых взносов. Их величина, безусловно, зависит от степени риска в каждом из видов страхования. Выбор тарифной ставки в каждом конкретном случае определяется рискогенными признаками. По каждому виду страхования «Варта» предлагает обоснованную сетку тарифных ставок. В частности, такие ставки рассчитаны для всех неторговых рисков, отдельная сетка тарифов разработана по комбинации политического и катастрофического рисков. Особую разновидность представляет тарифная сетка по страхованию торговых, политических и катастрофических рисков вместе взятых. Отдельные тарифы применяются при страховании курсового риска.

Главными признаками дифференциации страховых тарифов при страховании торговых и неторговых рисков являются страховой период, на протяжении которого может возникнуть случай неуплаты, и степень доверия к стране импортера, так называемый бонитет. В соответствии с бонитетом все страны поделены на четыре класса. В свою очередь страховой период имеет поквартальную разбивку в пределах одного года, отдельную позицию составляет период сверх одного года. Этим срокам соответствуют индивидуальные тарифы, дифференцированные дополнительно в зависимости от класса. Следует отметить, что степень дифференциации тарифов по классовости (бонитету) существенно превышает дифференциации по срокам страхования.

Показатель бонитета страны является также основой для установления пропорций между ответственностью страховщика и страхователя, что имеет важное значение. Так, при страховании неторговых рисков собственное участие экспортера в страховой ответственности может составлять от 10 до 30% в зависимости от класса страны импортера. В случае страхования торговых рисков эта шкала может быть от 10 до 25% или от 15 до 30%.

Большое значение имеет и установление периодов каренции, которые также дифференцированы в зависимости от бонитета стран импортеров и видов страхования.

1) Jan Lisowski. Zadluzenie wolnodewizowe a reformy gospodarcze w krajach RWPG. Handel zagraniczny, 1989, N 10-11, с.34.

2) Versicherungswirtschaft, 1988, N 1, с.45-53.

3) Rocznik statystyczny handlu zagranicznego za rok 1987, таблица N 26.

4) Финансы СССР, 1989, N 10, с.62.