

Санкт-Петербургский государственный
университет

ФИО автора: Сюй Хань

Выпускная квалификационная работа

«Экспортное кредитование в Китае»

Направление: Финансовые рынки и банки

Основная образовательная программа магистратуры «Экономика»

Профиль (при наличии): финансовые рынки: инструменты и технологии

Научный руководитель: Кандидат экономических наук
доцент Горбушина Светлана Геннадьевна

Рецензент:

Санкт-Петербург

2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. Теоретические основы экспортного кредитования	5
1.1 Содержание экспортного кредитования	5
1.2 Страхование и гарантия экспортного кредита	16
Глава 2. Международный опыт экспортного кредитования	23
2.1 Международные правила экспортного кредитования	23
2.2 Система экспортного кредитования в странах развитого экспортного кредитования	28
Глава 3. Особенности экспортного кредитования в Китае	39
3.1 Актуальность развития экспортного кредитования в Китае	39
3.2 Финансовые институты и инструменты экспортного кредитования в Китае	43
Заключение	60
Список использованной литературы	63

Введение

Актуальность темы диссертационного исследования. Экспортное кредитование традиционно сопряжено с содействием экспортной торговле оборудованием, технологиями и стимулированием внешних инвестиций. Роль экспорта в обеспечении экономического развития очевидна. За 40 лет проведения политики реформ и открытости, экспорт, наряду с инвестициями и потреблением, стал мощным двигателем развития экономики Китая. С другой стороны, с 2009 года экспорт Китая демонстрирует тенденцию к снижению. Доля торгового активного баланса в ВВП упала с 10% в 2007 году до 4,6% в 2016 году.¹ Влияние торговли на экономический рост ослабевает. Поэтому, акцент деятельности финансовых институтов экспортного кредитования сместился в сторону поддержки внешних инвестиций.

Особую актуальность стимулирование экспорта, поиск форм его оптимизации и модернизации приобретают в условиях обострения торгового протекционизма со стороны США, введения ими в марте 2018 года пошлин на импорт китайских товаров стоимостью 60 млрд долларов, повлияв таким образом на интерес международной торговли Китая. В контексте борьбы с торговым протекционизмом Китай продолжает стратегию выхода на внешние рынки и выдвигает политику “один пояс один путь”, которая заключается в поиске, формировании и продвижении новой модели международного сотрудничества и развития с помощью укрепления действующих региональных двусторонних и многосторонних механизмов и структур взаимодействия. В этих условиях, экспортное кредитование выступает не только концепцией финансирования, но и орудием борьбы за внешние рынки сбыта и поддержание высоких темпов развития национальной экономики.

Цель работы заключается в аналитической оценке сложившейся системы экспортной торговли и экспортного кредитования в современном Китае, определении направлений их развития.

Для достижения указанной цели в работе поставлены следующие задачи:

1. Уточнить сущность и основные понятия, связанные с термином «экспортное кредитование»;
2. Систематизировать инструменты экспортного кредитования, в том числе собственно экспортные кредиты, страхование и гарантии, выявить их преимущества и недостатки;
3. Дать аналитическую оценку международных правил экспортного кредитования и практики их применения в странах развитого рынка;

4. Проанализировать состояние инфраструктурного обеспечения экспортного кредитования в Китае и, прежде всего, его базовых институтов - Эксимбанка и Китайской государственной корпорации страхования экспортных кредитов;

5. Определить перспективные направления развития китайского экспортного кредитования.

Объектом диссертационного исследования выступает экспортное кредитование. Предметом является система экспортного кредитования в Китае.

Структура работы. В первой главе рассматриваются теоретические основы экспортного кредитования. Во второй главе дана аналитическая оценка международного опыта экспортного кредитования. Третья глава посвящена особенностям экспортного кредитования в Китае, финансовым институтам и инструментам его обеспечения.

Глава 1. Теоретические основы экспортного кредитования

1.1 Содержание экспортного кредитования

1.1.1 Экспортно-ориентированная экономика как условия развития экспортного кредитования

Экспортно-ориентированная экономика (или стратеги экспортной ориентации) – это когда, государство принимает различные меры, чтобы способствовать развитию экспортной промышленности, экспорт полуфабрикатов и готовой продукции заменяет экспорт первичной продукции, способствует диверсификации экспортной продукции для увеличения валютных поступлений, созданию индустриальной системы и устойчивому развитию экономики страны.

Начиная с Великой депрессии и вплоть до конца Второй мировой войны, слаборазвитые и развивающиеся страны встретились с трудностями экономики. За это время многие зарубежные рынки были закрыты, и опасность торговли и судоходства в военных водах заставила многие из этих стран искать другое решение для развития. Первоначальное решение этой проблемы было названо индустриализацией замещения импорта. Вначале эту стратегию использовали как страны Латинской Америки, так и страны Азии. Однако в 1950-е и 1960-е годы азиатские страны, такие как Тайвань Южная Корея, начали фокусировать свое развитие на внешнем, что привело к стратегии роста, ориентированной на экспорт. Многие из стран Латинской Америки продолжали индустриализацию замещения импорта, просто расширяя сферу ее применения. Некоторые указали, что из-за успеха азиатских стран, особенно Тайваня и Южной Кореи, рост, обусловленный экспортом, следует рассматривать как наилучшую стратегию содействия развитию.

В этом контексте используются два основных вида экспорта: промышленные товары и сырье.

Промышленные товары - это экспорт, наиболее часто используемый для достижения роста, обусловленного экспортом. Тем не менее, во многих случаях эти отрасли конкурируют с индустриальными странами, которые часто имеют лучшие технологии, более образованные рабочие и больше капитала для начала. Поэтому эта стратегия должна быть хорошо продумана и спланирована. Страна должна найти определенный экспорт, который они могут хорошо производить, в конкуренции с промышленно развитыми отраслями.

Сырье - еще один вариант экспорта. Однако эта стратегия является рискованной по сравнению с промышленными товарами. Если условия торговли сдвинутся неблагоприятно, страна должна экспортировать все больше и больше сырья для импорта такого же количества товаров, что приведет к затруднениям в получении прибыли.

Рост, обусловленный экспортом, важен, главным образом, по двум причинам. Во-первых, экспортный рост может приносить прибыль, позволяя стране балансировать свои финансы, превышая свои долги, пока существуют средства и материалы для экспорта. Вторая, гораздо более спорная, причина заключается в том, что рост экспорта может спровоцировать более высокую производительность, создавая тем самым больше экспорта в восходящем спиральном цикле.

1.1.2 Содержание экспортного кредитования

Самый важный метод финансирования экспорта - это экспортное кредитование. Экспортный кредит является формой поддержки и расширения экспорта тяжелого и крупногабаритного оборудования, капитальных товаров, повышения международной конкурентоспособности для определенной страны. Экспортно-кредитные агентства (ЕСА) определенной страны с помощью предоставления экспортерам или иностранным импортерам (или их банкам) кредитования по более низким процентным ставкам, или через гарантии, страхование и субсидии на процентные ставки, стимулируют выдачу коммерческими банками данной страны долгосрочных кредитов отечественным экспортерам или иностранным импортерам (или их банкам). Такой подход исключает сложности, связанные с денежным обращением для отечественного экспорта, а также позволяет удовлетворить требования иностранных импортеров в выплате кредитов отечественным экспортерам.

Таким образом, в широком смысле экспортный кредит является не только концепцией финансирования, но также включает в себя содержание страхования и гарантий. Из-за отличия политики стран экспортера и импортера, экономической среды и ее постоянного изменения, риск экспортной торговли сравнительно велик, в частности, экспорт капитальных товаров с большими операционными суммами и длительными кредитными условиями затрудняет определение рисков, поэтому коммерческие банки обычно не хотят предоставлять кредиты. Основной целью экспортного кредита является обеспечение гарантий поступления иностранной валюты и кредитных гарантий для отечественных экспортеров и банков, предоставляющих кредиты для экспортной торговли. К тому же при фактических операциях экспортеры могут получить экспортно-кредитное финансирование только после того, как они застраховали экспортный кредит или получили соответствующие гарантии, таким образом, страхование и гарантии являются основой экспортного кредита. С другой стороны, наличие страхования и гарантий в основном связано с необходимостью финансовой поддержки экспорта капитальных товаров и другой продукции. Поэтому основой страхования экспортных кредитов и гарантий является обязательное финансирование экспортных кредитов – экспортно-кредитное

финансирование является основным содержимым экспортного кредита (именно поэтому, в буквальном смысле, экспортные кредиты специально относятся к экспортно-кредитному финансированию).

До Второй мировой войны с развитием капиталистического производства конкуренция за экспортную торговлю между капиталистическими странами увеличилась, страны одна за другой предпринимали различные меры для продвижения экспорта, и в результате объективных причин возник экспортно-кредитный бизнес. В 1919 году британское правительство учредило Гарантийное бюро по экспортным кредитам, и Англия стала первой страной, использующей официальные экспортные кредиты для поддержки развития внешней торговли. Впоследствии Бельгия, Нидерланды, Германия, Япония и Швеция также одна за другой начинали деятельность в отношении официально поддерживаемых экспортных кредитов, что привело к их значительному развитию.

После Второй мировой войны наука и техника быстро развивались, и экспорт рядовых промышленных товаров все чаще заменялся экспортом капитальных товаров с высоким технологическим содержанием и большими операционными суммами. Импортерам и экспортерам требовалась относительно крупная сумма денег и более долгосрочная кредитная поддержка. Первоначальный способ внешнего краткосрочного кредитования вряд ли мог удовлетворить эту потребность. Чтобы исправить этот недостаток почти все развитые страны создали официальные и полуофициальные агентства по экспортному кредитованию для предоставления среднего и долгосрочного льготного страхования и финансовой поддержки для экспорта отечественных товаров. В то же время вместе с экономическим развитием развивающихся стран им также были необходимы решительные политические меры для поддержки экспорта отечественных товаров. Некоторые развивающиеся страны начали следовать примеру развитых стран и создали специальные экспортно-кредитные агентства для осуществления деятельности по экспортным кредитам. Этот период был периодом быстрого роста в сфере экспортного кредитования.

Экспортные кредиты оказывают важное положительное влияние на расширение экспорта стран и развитие их национальной экономики. Все правительства изо всех сил стараются предоставить более выгодные экспортные кредиты для экспорта отечественных товаров. В 1950-х и 1960-х годах между развитыми странами неизбежно вспыхнула «кредитная война», вызванная «торговой войной». В результате правительства разных стран увеличили объем субсидий на экспортные кредиты, что привело к затруднениям с фискальным и международным платежным балансом, оказало различную степень неблагоприятного воздействия на

экономическое развитие стран, в итоге правительства разных стран начали международное сотрудничество и координацию в этой области. В феврале 1978 года Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) заявила о том, что заключила «Джентльменское соглашение» в отношении экспортного кредита, тем самым предусматривались наилучшие условия, которые могут быть предоставлены участвующим странам, когда они предоставляют экспортные кредиты в течение двух или более лет. Впоследствии деятельность, связанная с экспортными кредитами стран-участниц соглашения, в основном определяется в соответствии с положениями соглашения, а некоторые страны, которые не участвовали в нем, также часто действуют в соответствии с соглашением, поэтому деятельность в отношении экспортных кредитов постепенно становится интернациональной и стандартизированной. В 1982 году в развивающихся странах разразился долговой кризис, что привело к большим потерям в деятельности экспортных кредитов развитых стран, в результате это оказало большую нагрузку на финансы всех стран. В 1983 году общий объем экспортных кредитов стран-членов ОЭСР сократился примерно на 2,5 млрд. долларов США.

В целях сокращения бюджетного дефицита правительства развитых стран начали сокращать субсидии на экспортные кредиты и требовали экспортно-кредитные агентства достижения своего собственного самофинансирования. В результате агентства экспортного кредитования в разных странах начали корректировать свои уровни и структуру процентной ставки/нормы, устанавливали национальные лимиты и лимиты на операции, увеличили период ожидания платежа, требования к залогу и т. д. и постепенно перешли к коммерческой эксплуатации.

С 1990-х годов коммерциализация и приватизация экспортных кредитов в развитых странах значительно ускорились. Коммерческие финансовые институты постепенно стали важной частью системы экспортных кредитов разных стран. Государственные экспортные кредитные агентства не желали или не могли предоставлять среднесрочные и долгосрочные экспортные кредиты, в то же время их деятельность сменилась на предоставление перестрахования, кредитных гарантий, рефинансирования и субсидий на выплату процентов коммерческим финансовым учреждениям.

Основные виды и порядок деятельности экспортного кредитования

Кредит продавца

Экспортный кредит чаще всего предоставляется продавцом покупателю. Такой кредит представляет собой инструмент продвижения товара на мировой рынок. Его предоставление позволяет расширить количество потенциальных покупателей по сравнению с вариантом

немедленной или предварительной оплаты за поставляемый товар. Однако предоставление такого кредита связано с риском для продавца неполучения оплаты за поставленный товар. Для снижения риска применяются различные финансовые технологии: подтвержденный документарный аккредитив и/или страхование экспортных кредитов и/или государственные или банковские гарантии.

Порядок деятельности по кредиту продавца:

а) Перед подписанием экспортного контракта экспортер обычно осуществляет запрос цен в экспортных кредитных агентствах своей страны для того, чтобы определить затраты на страхование экспортного кредита или кредитную гарантию;

б) Экспортеры подписывают экспортно-импортные контракты с импортерами через форму отсрочки платежа. Как правило, требуется, чтобы импортер заплатил экспортеру после вступления контракта в силу 15-20% наличными (экспорт комплектов оборудования, механических и электрических изделий составляет не менее 15% от суммы контракта, морских судов – не менее 20% от суммы контракта), а оставшиеся 80-85% денежных средств возвращаются в рассрочку во время доставки, с использованием определенного количества векселей с разными сроками погашения или тратт (которые выпущены импортером или банком страны импортера, четко обозначены в качестве свободно передаваемых, имеют дополнительные гарантии или акцептируются банком страны импортера), согласно международной практике, общее требование – погашение всей суммы и процентов один раз каждые 6 месяцев;

в) Экспортеры подписывают соглашение о страховании экспортных кредитов или гарантийное соглашение с агентствами экспортного кредитования их страны;

г) Экспортер, опираясь на экспортное соглашение, запрашивает кредит у ссудного банка, принадлежащего стране экспортера, обе стороны подписывают соглашение о кредитном финансировании продающей стороны (содержание соглашения должно соответствовать экспортному контракту). Ссудный банк обычно требует, чтобы экспортер переуступил себе страховой полис по экспортному контракту, однако, эта передача должна быть заранее одобрена страховым агентством;

д) После отправки товара экспортером, в соответствии с экспортным контрактом, экспортные транспортные документы и коммерческие счета-фактуры передаются ссудному банку страны экспортера, в соответствии с соглашением о совместном кредитовании продающей стороны предоставляется кредит (обычно около 85% суммы счета);

- f) Ссудный банк страны экспортера обращается за субсидией в виде процентных выплат в соответствующие правительственные ведомства своей страны;
- g) Импортер в соответствии с определенными в экспортном договоре сроками выплачивает кредит и проценты экспортеру, впоследствии экспортер в соответствии с кредитным соглашением выплачивает средства по кредиту продающей стороне. На практике банк импортера обычно передает ссудному банку страны экспортера выпущенные или принятые векселя или тратты, при этом ссудный банк требует экспортера заложить эти векселя в банке, используя полученную сумму в качестве приоритетной для возврата процентов по кредиту.

На начальном этапе развития экспортных кредитов в стране в большинстве случаев кредит продавца занимал основную позицию, главная причина этого обстоятельства заключается в том, что банки, которые предоставляют кредиты и экспортеры, подающие заявки на кредит, находятся в одной стране, операционные процессы сравнительно удобны.

Кредит покупателя

Ссудный банк страны-экспортера предоставляет заемные средства банку страны-импортера, в дальнейшем банк импортера предоставляет кредит импортеру. Банк импортера может непрерывно погашать кредит в пользу ссудного банка страны экспортера в соответствии со сроком платежа, первоначально запланированного импортером, средства могут также возвращаться в соответствии с установленными обеими банковскими сторонами способами, при наличии обязательств импортера перед банком страны-импортера обе стороны осуществляют клиринг и расчеты в рамках собственной страны.

Экспортные банки предоставляют кредиты непосредственно импортерам, кредиты гарантируются банком страны импортера или банком третьей страны, формой расчета по коммерческим операциям импортера является своевременный платеж. Обычно ссудный банк страны экспортера выдает кредит экспортеру в соответствии с порядком договора, а также опираясь на предоставленные экспортером транспортные документы, импортер в соответствии с установленными положениями договора непрерывно возвращает суммы по кредиту и проценты ссудному банку страны-экспортера.

В странах со сравнительно развитой системой экспортного кредитования кредит покупателя используется в форме экспортного кредита достаточно часто, в особенности в форме, описанной в пункте кредита покупателя. Например, во Франции кредиты, предоставляемые в такой форме, составляют 70% от общего объема экспортных кредитов.

Порядок деятельности по кредиту покупателя:

- a) Контракт на экспорт и импорт определяет использование экспортного кредита. Кредит покупателя составляет до 85% от общей суммы сделки, поэтому импортер должен заплатить, по крайней мере, 15% от суммы контракта наличными средствами;
- b) Ссудный банк страны экспортера подписывает кредитное соглашение с импортером (банк страны импортера предоставляет гарантию возврата средств) или банком страны импортера. До подписания кредитного соглашения обоим банкам необходимо ознакомиться и изучить коммерческую деятельность участников, при этом банк страны экспортера обычно также требует от экспортера страхования экспортного кредита или получения гарантий по экспортному кредиту за свой счет. Если иностранные заемщики не смогут своевременно погасить свой долг, страховая компания выплатит неустойку;
- c) Банк страны экспортера кредитует импортера или банк страны импортера (в дальнейшем банк импортера кредитует импортера), импортер выплачивает полученную кредитную сумму экспортеру. Во избежание сложностей и рисков ссудный банк обычно передает денежные средства непосредственно экспортеру, затем возмещает их за счет импортера;
- d) Кредитный банк страны экспортера обращается за субсидией в виде процентных выплат в соответствующие правительственные ведомства своей страны;
- e) Импортер возвращает кредит в рассрочку в соответствии с кредитным соглашением с банком страны импортера, далее банк страны импортера возвращает кредит в рассрочку банку страны экспортера, вплоть до полного погашения.

Смешанный кредит

Данная деятельность представляет собой новую форму развития кредита продавца и кредита покупателя и означает, что страна-экспортер получает денежные средства из финансового бюджета в качестве кредита или гранта на оказание государственной помощи, выданного наряду с кредитом продавца или кредитом покупателя, для удовлетворения потребностей экспортеров или импортеров страны для оплаты местных расходов и необходимых наличных денежных выплат. Поэтому смешанный кредит на самом деле представляет собой сочетание государственных займов для внешнеэкономической помощи и экспортных кредитов, часть экспортных кредитов предоставляется кредитным банком экспортирующей страны, в то время как фонд помощи полностью финансируется правительством, его процентные ставки ниже, сроки длиннее, а условия более благоприятны, в результате поддержка экспорта стран-поставщиков увеличивается в разы.

Финансирование долгосрочных экспортных дисконтных векселей

Финансирование долгосрочных экспортных дисконтных векселей подразумевает осуществление дисконтного кредитования по долгосрочным векселям банком страны-экспортера в отношении экспортных коммерческих сделок внутри страны. В настоящее время данной деятельностью, как правило, является форфейтинг, несмотря на то, что форфейтинг часто рассматривается как независимая форма долгосрочного коммерческого финансирования. Форфейтинг – это термин, происходящий от французского «à forfait», имеет значение «отказ от прав», форфейтинговая деятельность означает ситуацию, когда экспортер не истекшую коммерческую дебиторскую задолженность (по большей части представленную долгосрочными векселями) продает ссудному банку страны экспортера (являющимся форфейтером), без права регрессного требования, тем самым получая привилегии от финансового посредничества, разделяя риски, улучшая свою международную конкурентоспособность.

Порядок деятельности по форфейтингу:

- a) Перед подписанием экспортно-импортного договора экспортер запрашивает цену у форфейтера для подсчета себестоимости. Форфейтер перед подписанием форфейтингового соглашения изучает кредитный статус импортера, экспортера и поручителей для определения рисков по операциям, определяет цену, гарантийные выплаты.
- b) В договоре купли-продажи устанавливается форма рассрочки платежа, платежные поручения, в то же время, согласно требованиям форфейтера, импортеру необходимо найти гаранта для своевременной выплаты, в целях обеспечения финансовой безопасности. Так как форфейтинговая деятельность относится к финансированию без права регрессного требования, требования форфейтера к кредитному поручителю сравнительно высоки, кроме ситуации, когда импортер является заемщиком с безупречной кредитной историей.
- c) После отправки товара экспортером в соответствии с условиями договора полный пакет документов направляется в негоцирующий банк для обсуждения, негоцирующий банк отправляет долгосрочные векселя для оплаты банковского акцепта и через подтверждение поручителя возвращает обратно экспортеру.
- d) После того, как экспортер принял акцепты платежного банка, и поручитель заверил долгосрочные векселя (векселя нанесли пометку «без права регрессного требования») вместе с другими документами, переданными форфейтеру для рассмотрения, форфейтер осуществляет выплату экспортеру после проверки документов и отсутствия ошибок.
- e) До истечения срока действия по долгосрочным векселям форфейтер отправляет их в расчетный банк импортера с требованием возмещения. Если в выплате отказано, форфейтер

обращается к гаранту для регресса, гарант после выплаты обращается с правом регресса к импортеру.

Долговые обязательства в рамках форфейтинговой деятельности, как правило, имеют высокую ликвидность. По статистике свыше 95% долговых свидетельств, используемых в рамках форфейтинговой деятельности, составляют тратты и векселя, принадлежащие к переуступаемым, безусловным финансовым инструментам, находящимся в свободном обращении. Поэтому форфейтеры на вторичном форфейтинговом рынке могут в любое время реализовывать дисконтные долгосрочные векселя, перемещать риски. С 1980-х годов из-за трудностей, связанных с долговым кризисом в странах третьего мира, в сочетании с колебаниями в сфере международных финансов, на регулярные банковские кредиты было оказано определенное влияние, тем не менее, форфейтинговая деятельность бурно развивается, продолжает расширение в Европе, Азии и Америке.

1.1.3 Сравнительный анализ форм финансирования основных экспортных кредитов

Сравнение кредита продавца и кредита покупателя:

Основной принцип и назначение этих двух форм одинаковы, а именно, кредиты предоставляются банком страны экспортера в соответствии с установленными правилами, в конечном итоге финансовые выгоды предоставляются импортерам, чтобы обеспечить прямую или косвенную поддержку экспортерам своей страны для расширения своего экспорта, с целью развития международного рынка.

Однако, заемщиком по кредиту продавца является экспортер, заемщиком по кредиту покупателя является импортер или банк страны импортера, неодинаковые заемщики приводят к существованию некоторых различий между двумя формами, конкретное сравнение выглядит следующим образом:

- Различный характер коммерческого кредитования.

В форме кредита продавца экспортер продает продукцию импортеру путем отсрочки платежа, который, по сути, является коммерческим кредитом, предоставленным экспортером импортеру, риск экспортера сравнительно высок; Однако, в форме кредита покупателя импортер использует кредит покупателя в денежном выражении для выплаты экспортеру стоимости продукции, в действительности являющегося банковским кредитом.

- Различная переговорная позиция импортера.

В форме кредита продавца экспортеры перекладывают на импортера проценты по кредиту, издержки, управленческие расходы, расходы на страхование и прочие расходы, включенные в цену товара, что оказывает влияние на импортера и реальную цену товаров при ее определении.

Однако коммерческие цены по кредиту покупателя не затрагивают кредитную себестоимость. Импортёр сравнительно точно вычисляет цену сделки, при этом банк страны импортёра берет на себя инициативу по согласованию с экспортной стороной вопросов кредитования, его способности ведения переговоров выше, чем у импортёра, импортёр может сосредоточиться на коммерческой торговле, анализе и обсуждении технических вопросов, поэтому проводя сравнение, переговорная позиция импортёра по кредиту покупателя выше, чем по кредиту продавца.

Влияние на финансовое положение экспортёра не одинаково в форме кредита продавца, импортёры и экспортёры осуществляют расчеты в форме отсрочки платежа, что увеличивает сумму дебиторской задолженности в балансе экспортёра, оказывая неблагоприятное влияние на их кредитоспособность.

По кредиту покупателя экспортёр может снять платеж в форме наличных денег, не влияя на оборот капитала и не увеличивая свою «дебиторскую задолженность», таким образом, не уменьшая свой кредит. Кроме того, экспортёры также должны учитывать вопросы перепоручения различных кредитных расходов при использовании кредита продавца, это увеличит размер работы по подсчету себестоимости, при использовании кредита покупателя экспортёр избегает большого количества издержек и учета затрат.

- Различные риски ссудного банка страны экспортёра.

Заемщиком по кредиту продавца является экспортёр; заемщиком по кредиту покупателя обычно является банк импортёра, если заемщиком является импортёр, как правило, существует гарантия от банка страны импортёра. Банковский кредит обычно превосходит кредит организации, вдобавок, когда банк страны импортёра и импортёр находятся в одинаковой стране или регионе, они еще больше могут узнать о кредитном статусе друг друга, таким образом, риск ссудного банка страны экспортёра по кредиту покупателя меньше, чем риск по кредиту продавца.

В дополнение к вышеуказанным различиям, есть еще некоторые различия в работе между двумя формами, основные:

- Различная операционная гибкость.

Поскольку оба кредитора по кредиту продавца принадлежат стране экспортёра, операции сравнительно гибкие, в частности, условия стран по кредиту продавца, не являющихся членами «джентльменского соглашения» по экспортным кредитам, обычно лучше, чем самые выгодные условия «джентльменского соглашения», кредит покупателя во всех странах в основном устанавливается и определяется положениями «джентльменского соглашения». Кроме того,

минимальная договорная сумма, определяемая по кредиту продавца в каждой стране, как правило, ниже, чем по кредиту покупателя.

-Возможное различие валюты кредита.

Валютной кредита продавца в основном является местная валюта, валютой кредита покупателя зачастую является свободно конвертируемая валюта.

-Разные условия кредита.

В отношении кредита продавца, после подписания экспортно-импортного контракта, как только импортер открыл аккредитив или оплатил часть суммы наличными, экспортер может снимать кредитные средства на основании кредитного договора, таким образом, кредит продавца включает в себя финансирование перед транспортировкой и финансирование после отгрузки. В отношении кредита покупателя, оплата части наличной суммы является лишь одним из необходимых условий для снятия суммы, экспортеры могут использовать кредитные средства только после того, как они отправили товар, на основании коносамента, счета-фактуры и других документов, таким образом, кредит покупателя действует только после отгрузки.

Различия в страховании экспортных кредитов.

Хотя при обеих формах ссудный банк страны экспортера обычно требует от экспортера страхования экспортных кредитов, максимальная сумма страхового покрытия не одинакова, в соответствии с кредитным страхованием максимальный коэффициент компенсации по кредиту продавца составляет 90%, по кредиту покупателя при максимальной доле компенсации сумма составляет 100%.

Сравнение форфейтинговой деятельности с кредитом покупателя и кредитом продавца

Во-первых, различается уровень требований к финансированию и страхованию залога. После того как форфейтеры выкупают долгосрочные векселя экспортеров, экспортеры получают 100% от покупной цены, и весь их валютный риск передается форфейтерам.

Сумма кредита продавца и покупателя составляет обычно 85% от суммы контракта, остальные 15% должны быть оплачены наличными импортером, кроме того, банки страны экспортера требуют от экспортеров страхования экспортных кредитов и предоставления гарантий банковского кредита или залогового кредита.

Во-вторых, уровень льгот и условия применения различны. Кредитом продавца и кредитом покупателя являются кредиты с субсидированием процентов, их процентные ставки по кредитам включают льготные ставки (фиксированные) в рамках государственных субсидий, а форфейтеры применяют дисконты в соответствии с коммерческими процентными ставками (фиксированными), поэтому, у них нет первых двух преимуществ. При этом, условия

применения по кредитам продавца и покупателя более строги, в сравнении с условиями в рамках форфейтинговой деятельности.

Правительства всех стран имеют строгие правила в отношении кредита продавца и кредита покупателя, процесс утверждения сложный, не все проекты отвечают их требованиям; Экспортные проекты в рамках форфейтинговой деятельности, кроме требования к экспортерам предоставить соответствующие долговые сертификаты (тратты, векселя, гарантийные письма), а также требования к импортерам предоставить квалифицированную гарантию, обычно не имеют строгих условий, также не требуют ратификации со стороны государственных органов.

1.2 Страхование экспортного кредита

Основная цель страхования экспортного кредита – избежание рисков, связанных с получением денежных средств после отправки товара, тем не менее, агентства по экспортному страхованию кредитов многих стран не только покрывают риски после доставки, но также покрывают риски перед отправкой, например, в случае банкротства покупателя, расторжения договора в одностороннем порядке или возникновения событий политического характера, которые приводят к невозможности экспорта в адрес застрахованного лица. В настоящее время страхование экспортных кредитов в мире также имеет тенденцию постепенного расширения до стадии производства.

Страхование экспортных кредитов можно объединить воедино, а также застраховать двумя способами – индивидуальным и комбинированным, при комбинированном страховании экспортеру необходимо застраховаться у страховщика в рамках всех доступных вариантов по экспортным операциям, платить страховые взносы на основе количества неоплаченных платежей в определенный период времени, ставки по страхованию обычно сравнительно благоприятны, этот страховой полис подходит для большого количества повторяющихся торговых операций с общими характеристиками.

При индивидуальном страховании включены только отдельные экспортные операции, одно экспортное соглашение – один страховой полис, этот способ применим, когда объем экспортных сделок огромен, срок кредитования более длительный, а условия сделки являются весьма специфическими.

В настоящее время виды страхования экспортных кредитов в разных странах различаются, основные типы страхования включают:

- Долгосрочное страхование экспортных кредитов

Предельный срок периода кредитного страхования 180 дней или экспортной торговли более 1 года, в основном применяется к вывозу капитальных и полунакладных товаров в форме индивидуального полиса для покрытия убытков, причиненных экспортируемым предприятиям в условиях отсроченного платежа, в связи с неспособностью покупателя осуществить оплату или не оплатить вовремя. В настоящее время все правительства оказывают крупную поддержку долгосрочному страхованию экспортных кредитов, с тем, чтобы использовать свои руководящие функции для обеспечения реализации политики в области экспортной индустрии.

- Групповое страхование

Эта страховка покрывает ущерб, понесенный членом совместного проекта (застрахованным) из-за неспособности других членов выполнить условия контракта или их банкротства. Ее цель заключается в поддержке внутренних экспортеров в проведении торгов по крупным международным проектам вместе с другими экспортерами. Данный тип страхования обычно требует достаточно высокой суммы по контракту, например, в Англии она составляет 20 миллионов фунтов стерлингов.

- Страхование кредитов

Кредитное страхование в банке в форме бенефициара, от рисков, вызванных неуплатой импортером по причине осуществления страховым банком андеррайтинга экспортных векселей, сумма убытка представляет собой номинальную стоимость экспортных векселей за вычетом суммы денег, полученных банком после погашения векселей, выручки от экспорта товаров и средств, которые банк регрессировал у экспортеров. Данная страховка является мощным инструментом предоставления капитала экспортерам, при поддержке банков экспортными кредитными агентствами.

- Страхование иностранных инвестиций

Эта страховка призвана побудить отечественных инвесторов расширять свои инвестиции за рубежом и давать им возможность экспортировать собственные товары через собственные инвестиции. Период покрытия может составлять до 15 лет. Охват включает такие риски, как конфискация и экспроприация, война (включая революцию и беспорядки), ограничения на перевод денежных средств и т. д. Однако коммерческий риск прибыльности инвестиций не покрывается данным типом страхования.

- Трудовое страхование

Эта страховка используется для стимулирования экспорта и развития трудовых услуг в стране. Страховые риски включают в себя политические риски и коммерческие риски. В настоящее время страхование дохода от лизинга для быстрорастущих сфер, охватывающих

крупногабаритное машинное оборудование, воздушные суда, корабли и вычислительную технику, также относится к трудовому страхованию.

- **Страхование по гарантийным обязательствам, связанным с экспортом**

Данный тип страхования можно разделить на прямое и косвенное страхование, первое включает в себя открытие гарантийного письма с предоплатой и предоставление гарантии исполнения; Второе относится к той сделке, в которой экспортер должен предоставить импортеру банковскую гарантию (например, тендерную облигацию и гарантию исполнения контракта), страхование от необоснованного требования импортером исполнения банковских гарантий, влекущих за собой убытки, страховые выплаты могут быть переданы третьей стороне (в основном, банку, выдающему гарантии). Обеспечение по страхованию важно для некоторых видов торговли, таких как заключение контрактов на строительство.

Кроме того, в международной практике существует страхование от увеличения издержек, страхование от колебания обменных курсов и другие типы страхования. Страхование от увеличения издержек обычно покрывает только часть расходов, возникших в отечественной стране (некоторые страны не включают первичные ресурсы), его цель – помочь отечественным экспортерам зафиксировать свои экспортные издержки, повысить удобство при проведении учета затрат, поддерживать рациональное ценообразование; страхование от колебания обменных курсов распространяется при условиях, когда изменения обменного курса причиняют убытки экспортерам.

Экспортные кредитные гарантии в основном направлены на поддержку банков в предоставлении кредитов экспортерам, отличаются от традиционных гарантий, являются безоговорочным «платежом по запросу», а именно, экспортные кредитные агентства гарантируют компенсацию кредитным банкам убытков, возникающих в области экспортного кредитования, независимо от того, нарушил ли экспортер условия гарантийного соглашения, это решает проблему экспортных организаций, которым сложно найти гарантии, что препятствует развитию экспортной торговли.

В соответствии с различными этапами кредитное финансирование делится на предотгрузочную кредитную гарантию и гарантию кредита после отгрузки

Кредитная гарантия перед транспортировкой гарантирует кредитную поддержку экспортера перед отправкой товара, чтобы помочь экспортеру участвовать в торгах, организовывать производство или увеличивать производственные мощности, а также выполнять договорные обязательства и т. д.; кредитная гарантия после доставки гарантирует, что

коммерческий банк своевременно и в полном объеме погасит основную сумму кредита и проценты экспортера после отправки товара.

В соответствии с конкретной операцией делится на индивидуальные гарантии по сделкам, индивидуальные гарантии по корпоративным кредитам и общие банковские гарантии по экспортному кредиту.

Индивидуальные гарантии по сделкам, то есть для отдельных коммерческих сделок, подходят для крупных сумм, долгосрочных экспортных операций; индивидуальные гарантии по корпоративным кредитам обеспечивают компенсацию всех рисков коммерческим банкам за определенный период времени (обычно 1 год), связанных с экспортным кредитованием, по каждому экспортеру, при данной гарантии коммерческие банки сообщают гарантам о ежемесячной ситуации по кредитованию и затратах по оплате гарантийных сборов.

Общие банковские гарантии по экспортному кредиту, означают, что в течение одного года коммерческие банки несут ответственность за компенсацию всех экспортных кредитов, выданных клиентам.

По этим трем типам гарантий, как правило, соотношение выплаты кредита после отправки выше, чем выплаты кредита до отправки товара, потому что первый вариант менее рискован, однако, независимо от формы гарантии, экспортные кредитные агентства обычно позволяют коммерческим банкам нести часть убытков, чтобы коммерческие банки придавали большое значение обеспечению возврата кредитов, уменьшали размер компенсации и расходов экспортных кредитных агентств, еще сильнее поддерживали экспортную торговлю.

Кроме того, в фактическом коммерческом бизнесе экспортеры иногда также нуждаются в коммерческих банках для открытия тендерных гарантий, облигаций исполнения, договорных обязательств и т. д. Что касается экспортеров, эти гарантии также важны, как прямые кредиты, без этих гарантий экспортеры обычно должны внести залог в банк в качестве гарантии, но эти гарантии, как правило, безусловны. Банк, который выдал гарантийное письмо, должен заплатить, когда возникает требование, во избежание риска невозврата соответствующего платежа от экспортера после выполнения его платежного обязательства. Банк часто требует от экспортера предоставить достаточную гарантию, экспортерам иногда предлагается внести депозит, эквивалентный сумме гарантии в банке, это определенно может стать препятствием для развития экспортной торговли. Поэтому, в целях поддержки развития собственной экспортной торговли, экспортные кредитные агентства также предоставляют контргарантии для различных видов облигаций, выпущенных коммерческими банками, несмотря на то, что данная деятельность не связана с финансовыми гарантиями, значение поддержки экспортеров

аналогично финансовым гарантиям, Таким образом, люди привыкли рассматривать данную деятельность в рамках гарантии экспортного кредита.

Анализ взаимосвязи между тремя основными видами экспортного кредита

Сравнительный анализ экспортного кредитного страхования и гарантии по экспортному кредиту

Гарантия по экспортному кредиту подразумевает ситуацию, при которой страховщик и экспортер (застрахованный) в качестве кредитора заключают особое страховое соглашение, в соответствии с данным соглашением, после внесения экспортером страхового взноса, страховщик будет компенсировать страховые риски экспортера, неспособного собрать денежные средства вовремя и в полном объеме. Гарантия по экспортному кредиту является своеобразной гарантией погашения экспортного кредитного финансирования, должник (экспортер) определяется договором об экспортном кредитном финансировании, в соответствии с требованиями его кредитора (ссудного банка) доверенная третья сторона (гарант) предоставляет ссудному банку безоговорочную гарантию по выплате кредита в качестве «платежа по запросу». Конкретное сравнение двух форм деятельности выглядит следующим образом:

Общие положения страхования экспортных кредитов и гарантии экспортных кредитов:

Единая основная цель. Обе формы являются стратегией по поддержке и расширению экспорта отечественных товаров, в особенности, средств производства, все они направлены на реализацию общих интересов страны и на распространение экспортной промышленной политики. Этот пункт также определяет, что оба вида деятельности в рамках поддержки также должны соответствовать определенным требованиям и положениям правительства.

Единая бизнес-философия. Страховщик экспортных кредитов создает фонд для страхового бизнеса, путем сбора страховых взносов от застрахованного лица; Гарант экспортного кредита создает фонд для обеспечения по гарантийному делу, поручая гаранту взимание гарантийного сбора (этот пункт отличается от традиционной гарантии), оба типа деятельности предполагают и диверсифицируют риск, создавая фонд, основанный на определенных взносах. Оба типа деятельности получают государственную поддержку при реальном ведении операций, поэтому пошлины сравнительно невелики, а условия более широкие.

Основными сторонами являются три участника. Основными сторонами экспортного страхования кредитов являются кредитор (экспортер), должник (импортер) и страховщик,

основными сторонами гарантии экспортного кредита являются кредитор (финансовый банк), должник (заемщик) и поручитель.

Разница между страхованием экспортных кредитов и гарантий:

Различные бенефициары. Страхование экспортных кредитов предоставляет гарантии по выплатам экспортеров, экспортеры являются прямыми бенефициарами по договору страхования; Гарантия экспортного кредита обеспечивается ссудным банком страны экспортера, ссудный банк является прямым бенефициаром по гарантийному договору.

Различные договорные отношения между главным и подчиненным. Договор страхования экспортного кредита основан на наличии экспортного контракта, ответственность страховщика в определенной степени зависит от экспортного контракта, таким образом, договор страхования экспортных кредитов в какой-то мере является подчиненным договором в отношении экспортного договора. Договор гарантии на экспортные кредиты обладает независимостью и неподчиненностью, он не зависит от основного договора, гарант экспортного кредита не имеет права защиты, существующего у должника по основному договору.

Различный характер ответственности страховщика и гаранта. Ответственность по возмещению страховщиками экспортных кредитов является условной и второстепенной, экспортер должен предоставить доказательства того, что импортер нарушил условия договора и не может выполнить платежные обязательства. Страховщики несут ответственность за убытки, понесенные экспортером в определенной страховой сфере; Гарантия экспортного кредита безусловна (покрывает все риски) в форме «платеж по запросу», независимо от того, нарушил ли экспортер условия гарантийного соглашения. Ссудные банки имеют право на компенсацию, кроме того, гарант не может противостоять кредитору по возражениям, исходящим от должника в соответствии с основным договором, он также не может отказываться от действий по исполнению гарантийных обязательств на том основании, что кредитор не обеспечил соблюдение прав собственности должника. Кроме того, гарантия экспортного кредита может достигать 100% гарантии, основная сумма и проценты по кредитам и даже просроченные проценты включаются в обязательства на оплату, страхование экспортных кредитов обычно компенсирует только ущерб в размере 70-90%, а процедуры по возмещению запутаны и сложны.

Различный характер несения расходов. Кредитор (экспортер) самостоятельно берет на себя инициативу по страхованию в рамках страхования экспортных кредитов, вносит страховой платеж. В случае гарантии экспортного кредита ссудный банк требует заемщика (экспортера,

импортера или банка страны импортера) предоставить гарантию возврата средств, гарантийный сбор оплачивается должником, ссудный банк кредитора не имеет никаких расходов.

Различные права регресса для страховщика и поручителя в адрес должника.

После того, как страховщик экспортных кредитов выплачивает компенсации кредиторам, только в случае, когда застрахованное лицо выдает соглашение о передаче прав и интересов, возможно осуществление суброгации, с правом требования застрахованного лица к должнику на возмещение. Однако гарант по экспортному кредиту, после принятия на себя гарантийных обязательств, имеет право взыскания непосредственно с должника.

Таким образом, в силу высоких рисков в сфере экспортного кредитования страхование и гарантия должны использоваться вместе, обеспечивая достижение общей цели. Получение экспортёрами страхования и гарантий экспортного кредита позволяет им получить на особых условиях финансовую поддержку банков.

Глава 2. Международный опыт экспортного кредитования

2.1 «Джентльменское соглашение» для экспортных кредитов

В феврале 1978 года для того чтобы избежать негативных последствий чрезмерной конкуренции экспортно-кредитных агентств члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подписали «Соглашение о принципах официально поддерживаемых экспортных кредитов» («Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits»). Это результат согласованности между странами ОЭСР в области экспортного кредитования, но соглашение не является обязательным, и его эффективность исходит из моральной приверженности участвующих стран, именно поэтому это соглашение часто называют «Джентльменское соглашение».

В настоящее время Китай еще не является членом ОЭСР, поэтому оно не связано «Джентльменским соглашением». Но «Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам» (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures) Всемирной торговой организации (ВТО) строго ограничивает государственные или контролируемые государством учреждения своих членов, в том, что те предоставляют субсидии только отечественным предприятиям. Так в приложении 1 «Иллюстративного листа экспортных субсидий» в статье 2 указано, что «Если член ВТО является участником международного соглашения об официальном экспортном кредите или если процентная ставка по экспортному кредиту члена на практике соответствует положениям международного соглашения, экспортный кредит, который соответствует положениям международного соглашения, не считается запрещенной экспортной субсидией».

¹ Согласно замыслу составителей, «международное соглашение», отвечающее требованиям, является «джентльменским соглашением» ОЭСР. ² Поэтому, если экспортные кредиты, предоставляемые различными странами, отвечают условиям «Джентльменского соглашения» ОЭСР, они не включены в запретительные экспортные субсидии ВТО. Поэтому в долгосрочной перспективе «Джентльменское соглашение» было включено в соглашение ВТО.

«Джентльменское соглашение» предусматривает наиболее благоприятные условия, которые могут предоставить страны-участницы при экспортном кредитовании или официальной

¹ “if a Member is a party to an international undertaking on official export credits to which at least twelve original Members to this Agreement are parties as of 1 January 1979 (or a successor undertaking which has been adopted by those original Members), or if in practice a Member applies the interest rates provisions of the relevant undertaking, an export credit practice which is in conformity with those provisions shall not be considered an export subsidy prohibited by this Agreement”

² «Reflections on export credits in the OECD» С. 67

Export Credits and the OECD, Berne Union Yearbook [2017] of International Union of Credit & Investment Insurers

поддержки для экспорта товаров и услуг или финансирования аренды, срок погашения которых составляет два года или более. Его целью является руководство и регулирование бизнеса экспортного кредитования стран-участниц, устранение экспортных субсидий и рыночных искажений, поддержание порядка международной торговли и содействие в справедливой торговле. Соглашение с момента его создания было пересмотрено (последнее изменение было в 1998 году). Его действующие основные правила:

«Начальная точка кредита». Положения о дате начала «Джентльменского соглашения»:

а Для договоров купли-продажи запасных частей и полу-капитальных товаров (включая связанные с ними услуги) датой будет значиться день, когда покупатель фактически получил товар или дату фактического получения; для услуг – дата получения счетов или услуг; если продавец несет ответственность за отладку оборудования, то это дата ввода в эксплуатацию;

б Для контракта на продажу капитальных товаров, стартовой датой будет день, когда покупатель фактически начинает владеть товаром;

в Для договоров купли-продажи комплектного оборудования, которые не требуют установки и ввода в эксплуатацию, дата начала будет день, когда покупатель фактически владеет полным комплектом оборудования (за исключением аксессуаров); для строительных проектов, которые не требуют ввода в эксплуатацию подрядчиком, дата начала будет днем завершения проекта;

г Для полного договора купли-продажи оборудования или контракта на строительство, который необходимо отладить, дата начала относится к дате поставки.

Денежные платежи:

«Джентльменское соглашение» требует, чтобы все участвующие страны предоставляли финансирование экспортных кредитов только на 85% от суммы экспортного контракта, а оставшиеся 15% требовали от импортера, чтобы заплатить экспортеру наличными до начала действия контракта. В дополнение к предоставлению страхования и гарантии обычного кредитного риска страны-участницы не должны предоставлять никакой другой официальной поддержки.

Условия погашения, начиная с даты начала и до полного погашения кредита:

Максимальный срок погашения зависит от типа страны, в которой находится импортер. С сентября 1994 года «Джентльменское соглашение» разделило страны-импортеры, принимающие экспортные кредиты, на две категории, которые делятся на основе национального дохода на душу населения, как показано в таблице 2-1:

Таблица 2-1:

Критерии классификации стран по «Джентльменскому соглашению» и максимальный срок погашения

Национальная Категория	Критерии классификации	Максимальный срок погашения
Страны класса I	Страны, два года подряд внесенные Всемирным банком в Выпускной список (Graduation List) (по данным за 2001 год, в основном это страны, где национальный доход на душу населения превышает 5 185 долларов США).	5 лет, но он может достигнуть 8,5 лет после предварительного уведомления в соответствии с правилами договора
Страны класса II	Все страны, кроме стран I класса	10 лет

Источник: «Структурированное торговое финансирование» 2017 С.67

Основная сумма и проценты экспортных кредитов должны быть выплачены не позднее чем через 6 месяцев с даты начала и не реже одного раза в 6 месяцев. Сумма должна выплачиваться равными и периодическими платежами.

Минимальные процентные ставки

«Джентльменское соглашение» требует, чтобы участвующие страны предоставляли прямую ссуду/финансирование при официальной поддержке. При рефинансировании или поддержке процентных ставок следует соблюдать минимальные процентные ставки. С 31 августа 1995 года в соответствии с «Джентльменским соглашением», участвующие страны должны при предоставлении экспортных кредитов использовать справочные коммерческие процентные ставки (англ. Commercial Interest Reference Rates). Справочные коммерческие процентные ставки определяются сроком погашения кредита и классом страны-импортера.

Таблица 2-2:

Расчет базовой ставки для справочных коммерческих процентных ставок

Основной тип процентной ставки	Период погашения	Базовая процентная ставка
Первая базовая процентная ставка	От 2 до 5 лет включительно	Процент по государственным облигациям за 3 года
	От 5 до 8,5 лет включительно	Процент по государственным облигациям за 5 лет
	Более 8,5 лет	Процент по государственным

		облигациям за 7 лет
Вторая базовая процентная ставка	Любой период погашения	Процент по государственным облигациям за 5 лет

Источник: «Структурированное торговое финансирование» 2017 С. 58

Каждая участвующая страна имеет право выбрать любую из двух вышеуказанных базовых процентных ставок, чтобы определить справочную коммерческую процентную ставку для предоставления экспортных кредитов. Общая процентная ставка для кредитного соглашения является коммерческой ссучной ставкой на дату подписания контракта. Коммерческая ссучная процентная ставка будет меняться один раз в месяц в соответствии с условиями процентной ставки на рынке. Фиксированный период процентной ставки не должен превышать 120 дней. Если заемщик запрашивает использование фиксированной процентной ставки до подписания контракта, то фактическая ставка экспортного кредита должна быть увеличена на 0,2% от коммерческой базовой ставки.

Минимальная страховая премия.

Когда участвующие страны предоставляют официально поддерживаемые экспортные кредитные услуги, премии по суверенному кредитному риску (sovereign credit risk) и страновому кредитному риску (country credit risk) не должны быть ниже минимальных контрольных показателей. Минимальный контрольный показатель премии отличается для разных стран и постоянно корректируется. В «Джентльменском соглашении» имеется конкретная модель количественного странового риска (the Quantitative Country Risk Model). Для стран с высоким уровнем риска могут быть добавлены разумные страховые взносы на основе критериев, установленных странами-участницами, которые предоставляют поддержку экспортных кредитов. Кроме того, страны, которые были перечислены Всемирным банком как «страны-члены ОЭСР с высоким уровнем дохода» не применяют минимальный контрольный показатель по страховым взносам.

Местные расходы.

Местные расходы относятся к расходам на покупку основных товаров и услуг в стране-импортере для завершения транзакции. В «Джентльменском соглашении» говорится, что необходимо чтобы сумма местных расходов, поддерживаемая кредитом участвующими странами, не превышала суммы, уплаченной наличными, а процентная ставка по кредиту и срок погашения для местных расходов не может быть выше чем для экспортных кредитов, связанных с такими сборами. Кроме того, для стран I класса поддержка местных расходов ограничивается страхованием и гарантиями, но не финансовой поддержкой.

Срок действия экспортного кредита.

Для единого экспортного кредита или кредитной линии «Джентльменское соглашение» требует, чтобы условия кредитования, обещанные участвующими странами, не должны фиксироваться более шести месяцев, то есть максимальный период действия обязательств по экспортному кредиту составляет шесть месяцев.

Смешанные кредиты.

«Джентльменское соглашение» позволяет всем участвующим странам предоставлять экспортные кредиты, которые содержат грантовые компоненты в соответствии с правилами, но «Джентльменское соглашение» не позволяет предоставлять смешанные кредиты для следующих ситуаций:

а Страны, где национальный доход на душу населения в течение двух лет подряд не соответствует условиям 17-летнего кредитования Всемирного банка

б Коммерчески осуществимые в соответствии с рыночными условиями или условиями соглашения проекты. Однако, данный пункт не относится к смешанным кредитам наименее развитых стран, он также не применяется к смешанным кредитам с грантовым компонентом в размере 80% и более и к смешанным кредитам на сумму менее 2 млн. Но за исключением смешанных кредитов, которые составляют соответствующий пакет финансирования (an associated financing package).

«Джентльменское соглашение» выступает за справедливую торговлю, поэтому оно в принципе не согласуется с использованием смешанных кредитов. В нем оговаривается, что грантовый компонент смешанного кредита, предоставляемый участвующими странами, должен быть не менее 35%, а грантовый компонент смешанных кредитов, предоставляемый наименее развитыми странами, должен составлять не менее 50%.

Принцип исключения в «Джентльменском соглашении»:

Для экспортных кредитов судам, атомным электростанциям, традиционным электростанциям, крупным летательным аппаратам и другим специальным торгующим предприятиям существует принцип исключения в «Джентльменском соглашении»; В то же время в «Джентльменском соглашении» также предусматривается, что кредит, предоставленный для экспорта военной техники и сельскохозяйственной продукции, не попадает под его юрисдикцию.

Процедурные вопросы:

В «Джентльменском соглашении» предусмотрено:

Если участвующая страна намеревается, чтобы какой-либо пункт не соответствовал положениям настоящего соглашения, она предварительно уведомляет об этом другие

государства по крайней мере за 10 дней;

Если участвующая страна будет иметь договоренности о смешанном кредите, который не соответствует настоящему соглашению, он должен уведомить другие государства за 30 рабочих дней;

Принцип «соответствия»: если участвующая страна конкретно поддерживает проект, основанный на вышеуказанных положениях, другие страны могут оказывать ту же поддержку для аналогичных проектов.

В последние годы постоянно совершенствуется механизм действия «Джентльменского соглашения», увеличиваются также требования к внедрению дисциплины и повышению прозрачности в странах-участницах. Число участников соглашения достигло 24. Поскольку участники являются наиболее развитыми странами и регионами в мире, они имеют очень большой голос в глобальных экономических делах, поэтому «Джентльменское соглашение» имеет очень огромное влияние и эффективность на практике, а его масштабы применения глобальнее, чем у многих других международных соглашений. Тем не менее, процесс формулирования и пересмотра «Джентльменского соглашения» – это процесс корректировки процентных ставок в развитых странах, но он не в полной мере учитывает интересы развивающихся стран.

Например, его принцип согласования будет иметь негативное влияние на специальные и дифференциальные положения в «Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам» (ВТО) для удовлетворения интересов развивающихся стран.³ Бизнес экспортных кредитов развитых стран очень зрелый и постепенно превращается из бизнеса, ориентированного на политику, в коммерческий. Когда «Джентльменское соглашение» будет напрямую включено в соглашение ВТО, экспортный кредитный бизнес в развивающихся странах будет под тяжелым ударом. Опираясь на опыт развитых стран и изучая «Джентльменское соглашение», мы также должны решительно выступать против того, чтобы соглашение было непосредственно включено в соглашение ВТО, с тем чтобы обеспечить защиту интересов развивающихся стран.

2.2 Система экспортного кредитования в странах развитого экспортного кредитования

В рамках настоящего параграфа опыт экспортного кредитования и сложившуюся их

³ «Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам» URL:www.xinhuanet.com

систему на примере Великобритании, США и Франция.

2.2.1 Система экспортного кредитования Великобритании

Департамент гарантирования экспортных кредитов Великобритании

Ядром британской системы экспортных кредитов является Департамент гарантирования экспортных кредитов Великобритании (ДГЭК; англ. Export Credits Guarantee Department), был основан в 1919 году как агентство по страхованию и поручительству. Основной задачей было поставлено предоставление гарантий, страхование и перестрахование для экспорта товаров или услуг и зарубежных инвестиций в Соединенном Королевстве в соответствии с национальной политикой страны для помощи британским экспортерам или инвесторам расширить свой бизнес за рубежом.⁴

Отношение ДГЭК и правительства

ДГЭК учрежден британским правительством и является его функциональным отделом. Правительство в соответствии с законом направляет и контролирует ДГЭК. Решение руководства ДГЭК принимается советом⁵ директоров, а члены совета директоров назначаются Государственным секретарем по торговле и промышленности. Совет директоров отвечает непосредственно перед министерством торговли и промышленности. С юридической точки зрения все проводимые мероприятия ДГЭК требуют одобрения Министерства финансов, но на практике у департамента много автономии.

В настоящее время законодательством Великобритании, регулирующим деятельность ДГЭК, является «Закон об экспортных гарантиях и зарубежных инвестициях» 1991 года, в котором оговариваются обязанности, функции и ограничения политики ДГЭК, а также установлена самая высокая страховая ответственность ДГЭК в 35 миллиардов фунтов (с одобрения Министерства финансов министр торговли и промышленности может увеличить лимит в три раза, до пяти миллиардов фунтов каждый раз), а если это иностранная валюта, максимальная сумма в иностранной валюте составляет 15 миллиардов СДР (или СПЗ – специальные права заимствования; англ. Special Drawing Rights) (с одобрения Министерства финансов министр торговли и промышленности может увеличить лимит в три раза, до пяти миллиардов СДР каждый раз).

ДГЭК в соответствии с законом публикует отчеты ежеквартальной прибыли по операциям

⁴ “To benefit the UK economy by helping exporters of UK goods and services win business and UK firms to invest overseas, by providing guarantees, insurance and reinsurance against loss, taking into account the Government’s international policies”. URL: www.ecgd.gov.uk :

⁵ www.ecgd.gov.uk

с торговой и неторговой деятельностью британского фунта и иностранной валюты. При этом вся деятельность департамента поделена на два разных счета в зависимости от разных обстоятельств: на коммерческий счет и на счет национальных интересов. Первый из них в основном отражает то, что, по мнению ДГЭК, является коммерчески жизнеспособным (на который приходится около 80% всех видов деятельности, связанных с ДГЭК). Большинство из них относятся к краткосрочным предприятиям. И в принципе, они должны работать без потерь. Остальные предприятия, которые участвуют в ДГЭК, являются коммерчески неосуществимыми, но должны быть задействованы в национальных интересах (на которые приходится около 20% всех видов деятельности ДГЭК). Большинство из этих предприятий находятся в среднесрочной и долгосрочной перспективе, а их средства поступают от общественности. План расходов субсидируется правительством.

Кроме Министерства финансов на деятельность ДГЭК также влияют следующие учреждения: (1) «Консультативный совет по экспортным гарантиям» (англ. Export Guarantees Advisory Council). Совет состоит из 10 выдающихся предпринимателей, которые могут широко представлять интересы различных отраслей промышленности. Они вносят свои рекомендации и предлагают консалтинговые услуги, для того чтобы ДГЭК смог выполнять свои обязанности в соответствии с политическими принципами. Состав совета постоянно меняется, а члены назначаются министром торговли и промышленности. (2) «Комитет по экспортным гарантиям» (англ. Export Guarantees Committee), который является межведомственным, возглавляется Министерством финансов. В нем принимают участие представители Министерства торговли и промышленности, Министерства иностранных дел и федеральных ведомств, Министерства национальной обороны, Бюро развития за рубежом и представители ДГЭК. Обсуждение ДГЭК связано с политическими подходами и другими конкретными секторами бизнеса, а также предоставлении соответствующих рекомендаций Министерству финансов.

Отношение ДГЭК и коммерческо-финансовых учреждений

В 1991 году ДГЭК были приватизированы группы страховых услуг, которые специализируются на страховании кредитов для экспорта потребительских товаров и краткосрочных экспортных предприятий. В настоящее время, несмотря на то, что ДГЭК по-прежнему перестраховывает краткосрочное страхование экспортных кредитов коммерческих страховых компаний, его бизнес-центр переключился на финансовые средства (финансовые средства, включая кредитные гарантии покупателя, кредитные гарантии продавца и кредитные лимиты) и страхование кредитов (в основном для экспорта капитальных товаров). Минимальная сумма контракта, требуемая для его деятельности, составляет 20 000 фунтов стерлингов.

⁶Однако также особое внимание уделяется малым и средним экспортерам. Кроме того ДГЭК покрывает политические риски для британских инвесторов на иностранные инвестиции на срок до 15 лет.

Из приведенного выше анализа нетрудно увидеть, что ДГЭК в основном обеспечивает страхование экспортных кредитов или же обеспечивает экспортные кредитные гарантии для среднего и долгосрочного экспорта больших объемов и экспорта малых и средних предприятий. Но эти предприятия либо не желают, либо не могут осуществлять бизнес-страховые компании из-за их большой продолжительности или более высоких рисков. В то же время сам ДГЭК не дает прямые кредиты, а предоставляет это коммерческим банкам, но риск несет ДГЭК.

Поэтому ДГЭК не является конкурентом по отношению к коммерческим финансовым учреждениям. Деятельность ДГЭК дополняет и руководит бизнесом финансовых учреждений. Вместе они поддерживают плавное развитие экспортной торговли в стране.

2.2.2 Система экспортного кредитования Соединенных Штатов Америки

Экспортно-импортный банк США (ЭКСИМбанк; англ. Export-Import Bank of the United States) является ядром экспортно-кредитной системы США. Банк был основан в 1934 году под названием «Экспортно-импортный банк Вашингтона». Позже Правительство на базе банке США, в соответствии с законопроектом об экспортно-импортном банке 1945 года создало ЭКСИМбанк с начальным капиталом в 1 млрд. долларов США. Бизнес-цель банка заключается в поддержке экспорта США и поддержке занятости посредством поддержки экспорта. ³Ведь в настоящее время поддерживаемый им экспорт ежегодно обеспечивает около 200 000 рабочих мест для граждан страны.⁷

В ЭКСИМ имеется два учреждения: (1) Частная корпорация по финансированию экспорта (англ. Private Export Funding Corporation) была создана ЭКСИМ и Ассоциацией банкиров для внешней торговли (англ. Bankers Association for Foreign Trade) в 1970 году. Является коммерческой организацией, представляет собой группу коммерческих банков, промышленных компаний и компаний финансовых услуг. Корпорация помогает ЭКСИМ в бизнесе по финансированию экспортных кредитов. Ее цель – поглотить частные фонды и предоставить кредит с фиксированной процентной ставкой для экспорта продукции США. Финансирование учреждения гарантируется ЭКСИМ, но и его бизнес-деятельность также определяется политикой ЭКСИМ. (2) Ассоциация страхования иностранных кредитов (АСИК; англ. Foreign

⁶ www.exim.gov : “Ex-Im Bank's mission is to support U.S. exports and sustain U.S. jobs through exports”.

⁷ Berne Union Yearbook [2016], International Union of Credit & Investment Insurers
URL:<https://mpira.ub.uni-muenchen.de/79057/>

Credit Insurance Association) была образована в 1961 году ЭКСИМ и 53 крупнейшими компаниями по страхованию от несчастных случаев на судах в Соединенных Штатах. Ассоциация в основном оказывать помощь банку в управлении бизнесом по страхованию экспортных кредитов, а также занимается продажей и управлением документами страхования экспортных кредитов (за все политические и коммерческие риски ответственность несет ЭКСИМ). В нормальных условиях экспортеры могут использовать политику страхования экспортных кредитов АСИК для получения ссуды в коммерческих банках.

Помимо вышеупомянутых агентств правительство США также имеет сельскохозяйственные кредитные компании, зарубежные частные инвестиционные компании, агентство развития торговли и администрации малого бизнеса и другие агентства, которые в свою очередь предоставляют услуги по экспорту сельскохозяйственной продукции США, их деятельность направлена на развитие зарубежных рынков для компаний США и экспорта для малых и средних предприятий.

Отношение ЭКСИМ банка и правительства

ЭКСИМ – это государственное агентство, которое является как политическим, так и финансово независимым. Его деятельность в принципе требует самофинансирования, но его издержки включены в бюджет Министерства финансов и ежегодно выделяются Национальным собранием. Задача Правительства США – предотвратить чрезмерное количество долгов, для этого существует ограничение на бизнес-деятельность банка, а каждый год Парламент и бюджетное бюро устанавливают годовой лимит.

Руководящим аппаратом ЭКСИМ является совет директоров. Он состоит из семи членов, пять из которых являются полноправными директорами, они назначаются Президентом и утверждаются Парламентом на четырехлетний срок; два других являются торговым представителем США и министром торговли, но они являются директорами, которые не имеют права голоса. Совет директоров имеет много прав в действии, но существует пять аспектов, которые могут в определенной степени влиять на его деятельность:

- Президент, например, может не поддержать ЭКСИМ в некоторых проектах по политическим мотивам. На практике президент имеет право передать значительную часть своих полномочий государственному секретарю.
- Консультативный комитет, состоящий из 12 членов, назначаемый советом директоров, членами которого являются представители промышленности, сельского хозяйства, труда, образования, частных учреждений и органов власти штатов, в том числе три представителя малого бизнеса, которые собираются раз в квартал.

- Парламент, он является надзорным органом ЭКСИМ. ЭКСИМ должен ежегодно предоставлять Парламенту подробный отчет об условиях эксплуатации и уровнях конкурентоспособности, а все финансовые, страховые или гарантийные обязательства, превышающие 100 миллионов долларов США, и обязательства в отношении развития атомных электростанций должны быть одобрены Парламентом. Парламент также отвечает за утверждение годового максимального плана бюджета банка.
- Национальный консультативный Комитет по международной валютно-финансовой политике проверяет проводимую деятельность ЭКСИМ на свыше 30 миллионов долларов США, а любые смешанные кредиты должны быть единогласно одобрены комитетом.
- Бюро управления и бюджета рассматривает все действия ЭКСИМ.

Отношение ЭКСИМ и коммерческо-финансовых учреждений

В начале 1980-х годов значительная часть экспортно-кредитного финансирования приходилась на ЭКСИМ, но в 1983 году бизнес резко упал. Со временем спрос на услуги по страхованию экспортных кредитов постепенно увеличивался, и на протяжении 1980-х годов страхование экспортных кредитов стало самой важной частью экспортного кредитования; Уже начиная с 1990-х годов, бизнес на страхование по экспортным кредитам значительно возрос, став самой важной частью экспортного кредитования во всех Соединенных Штатах.

Экспортно-кредитный бизнес ЭКСИМ занимает 50% во всем США, в настоящее время его основными задачами являются:

- Среднесрочные и долгосрочные кредиты и смешанные кредиты: первый – это все кредиты покупателей; долгосрочный кредит требует, чтобы сумма контракта составляла более 10 миллионов долларов США, а срок погашения более 7 лет; последний имеет более высокую степень предпочтения, грант-элемент может достигать 40% от суммы контракта.
- Страхование экспортных кредитов: в то же время оно охватывает политические и коммерческие риски (специальное страхование для малого бизнеса);
- Программа Гарантирования оборотного капитала, а также среднесрочная и долгосрочная гарантия.

Из вышеизложенного видно, что ЭКСИМ не конкурирует с коммерческо-финансовыми учреждениями. Даже если банк предоставляет кредиты, он предоставляет только среднесрочные и долгосрочные кредиты с относительно большими рисками и суммами, а также смешанные кредиты с более высокими льготными ставками. Его бизнес-деятельность с деятельностью

коммерческо-финансовых учреждений не конкурирует, а наоборот, страхование экспортных кредитов и кредитных гарантий банка побуждает коммерческо-финансовые учреждения тоже активно участвовать в экспортном кредитовании.

2.2.3 Французская система экспортного кредитования

Основой системы экспортного кредитования Франции является Французская компания страхования внешней торговли (КОФАСЕ). Действуя от имени правительства для осуществления политики страхования экспортных кредитов и бизнеса по кредитным гарантиям (в основном среднесрочное и долгосрочное страхование экспортных кредитов, а также гарантия бизнеса и гарантия развития рынка). Кроме того французское правительство также поручило Французскому банку внешней торговли (ФБВТ; англ. VFCE) от своего имени оказывать услуги по финансированию экспортных кредитов (в основном долгосрочного и среднесрочного финансирования экспортных кредитов и смешанных кредитов). Как КОФАСЕ, так и Французский банк внешней торговли являются коммерческими организациями, ориентированы на политику бизнеса по экспортным кредитам, а риски и потери их покрываются за счет государственных платежей и субсидирования. КОФАСЕ была сформирована в 1946 году, первоначально в качестве государственной организации. В 1994 году она внедрила комплексную реформу приватизации.

В настоящее время КОФАСЕ зарегистрирована на Парижской фондовой бирже и имеет 56 филиалов по всему миру. Сеть кредитных союзов и информационных альянсов охватывает 99 стран и регионов, а также компания провела исследование и восстановление корпоративных кредитов в 67 странах и регионах. Компания предоставляет услуги по страхованию кредитных рисков и услуги по взысканию долгов.⁸ ФБВТ был основан в 1947 году. Он первоначально принадлежал полуофициальному специализированному банку по экспортным кредитам, а начал приватизироваться в 1996 году. В конце 1999 года ФБВТ стал 100% -ной дочерней компанией Французского общественного банка.

Французский межведомственный Координационный комитет является директивным органом стратегического экспортного кредитования страны, а политический экспортно-кредитный бизнес КОФАСЕ и ФБВТ подлежит его надзору. В состав межведомственного Координационного комитета входят представители Казначейства, Министерства финансов, экономики и промышленности, Департамента внешнеэкономических связей, Бюджетного отдела, Министерства иностранных дел, Государственный секретарь

⁸ Berne Union Yearbook [2016], International Union of Credit & Investment Insurers
URL: <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/79057/>

Министерства промышленности, представители Французского национального банка по кредитам и внешней торговле, французского фонда развития и страховой компании по внешней торговле. При необходимости правительственные отраслевые органы могут также направлять представителей для участия.

В связи со страховым бизнесом КОФАСЕ от имени правительства Министерство финансов, экономики и промышленности Франции подписало специальное соглашение с КОФАСЕ о предоставлении подробных отчетов для оценки бизнеса (качество обслуживания, производительность труда и эффективность), правительственных издержек и комиссий. В то же время правительство также разместило двух представителей в Совете КОФАСЕ, это предусматривает, что оба представителя имеют право присутствовать на всех заседаниях директоров КОФАСЕ, налагать вето на решения совета и назначать генерального менеджера, в любое время проверять финансовые отчеты и документы КОФАСЕ, чтобы контролировать политику экспортного кредитования КОФАСЕ. По факту КОФАСЕ имеет независимую национальную политику, основанную на страховой системе бухгалтерского учета, а убыток компенсируется государством, но в конечном итоге политика КОФАСЕ по страхованию экспортных кредитов сама может обеспечить базовый баланс доходов и расходов.

2.2.4 Опыт для Китая

Система управления экспортными кредитами

Обратите внимание на координацию и связь между экспортными кредитными агентствами и различными отделами национальной экономики. Например, руководящие органы ДГЭК и ЭКСИМбанка включают в себя как представителей делового сообщества, так и соответствующих департаментов и, следовательно, отражают мнения своих клиентов (в экономических секторах) и управленческих структур (в правительственных ведомствах), чтобы те могли заниматься экспортным кредитованием. Бизнес этих агентств соответствует фактическому развитию экспорта, что обеспечивает эффективность политики экспортного кредитования.

Когда руководство и регулирующие органы не едины, во избежание нечетко выполняющихся обязанностей и неэффективности в связи с долгосрочным руководством, Правительству следует обратить внимание на координацию между различными ведомствами. Например, как Соединенное Королевство и Франция. Они назначили специальное ответственное агентство (в Соединенном Королевстве – Министерство финансов, а во Франции – Министерство финансов, экономики и промышленности), а также учредили межведомственную комиссию. А соответствующие департаменты непосредственно направили представителей для

управления и контроля за бизнесом экспортно-кредитных агентств.

Когда агентство по экспортному кредитованию не одно, чтобы избежать необоснованной конкуренции, следует обратить внимание на координацию и рациональное разделение труда между агентствами. Например, французское правительство от своего имени поручило КОФАСЕ предоставлять гарантийные услуги и страхование экспортных кредитов, а услуги по финансированию экспортных кредитов были возложены на ФБВТ.

Установление предпринимательской деятельности экспортно-кредитных агентств на основании законодательства

Чтобы государственный надзор и деятельность экспортных кредитных агентств могли осуществляться в соответствии с законом, следует разработать специальные законы для экспортного кредитования. Только таким образом может быть реализована национальная политика экспортного кредитования и политика в области экспорта. Например, британская ДГЭК ведет бизнес-деятельность в соответствии с Законом об экспортных гарантиях и зарубежных инвестициях 1991 года, бизнес ЭКСИМ основан на законопроекте об экспорте и импорте 1945 года.

Следует обратить внимание на создание развитой системы управления информацией и кредитами

Развитые системы управления информацией и кредитами имеют решающее значение для развития предприятий экспортного кредитования, поэтому эти агентства в развитых странах, как правило, имеют надежную систему информации и кредита. Например, КОФАСЕ во Франции создала всеобъемлющую систему информационных услуг и систему управления кредитами во всем мире.

Следует обратить внимание на использование в полной мере руководящих и дополнительных функций экспортно-кредитных агентств

Агентства и коммерческие финансовые учреждения в развитых странах не являются конкурентами, а наоборот сотрудничают в полной мере. Чтобы использовать руководящие и дополнительные функции экспортно-кредитных агентств, коммерческим финансовым учреждениям предлагается активно участвовать в бизнесе по экспортному кредитованию, а также поощряется использование социальных ресурсов. Например, ДГЭК для поддержки коммерческих банков в предоставлении кредитов для экспорта, предлагает только услуги по страхованию от экспортных кредитов, перестрахование и экспортные кредитные гарантии, от которых частные агентства отказываются. У Франции даже нет официального экспортного кредитного агентства. Вместо этого два коммерческих агентства занимаются политическими

экспортными кредитными операциями от имени правительства. Государство предоставляет финансовые субсидии, на что можно сказать, что руководящие функции были приведены в полную силу.

Экспортный кредитный бизнес более гибкий, а его проблемы более обширные

Сочетание страхования экспортных кредитов и бизнеса и экспортного кредитного финансирования развитых стран стало доступнее, и сейчас распространяется на производственный процесс, например, оборотный капитал кредитных гарантий Экспортно-импортного банка Соединенных Штатов. Кроме того, развитые страны придают большое значение использованию смешанных кредитов. Например, правительство выделяет специальные средства. Экспортно-импортный банк США создает фонды помощи в рамках капитальных проектов, которые используются вместе с экспортными кредитами, чтобы справиться с предоставлением льготных кредитов другими странами и снизить конкурентоспособность экспортных товаров США. В то же время бизнес-деятельность экспортного кредитования развитых стран также уделяет больше внимания специальной поддержке средним и малым предприятиям. В бизнесе по страхованию экспорта в основном существует специальная страховка для средних и малых предприятий, что позволяет им получать кредиты от коммерческих банков. У США даже есть специальная администрация маленьких предприятий для поддержки экспортной деятельности средних и малых предприятий. Кроме того, ассортимент продуктов и объектов, поддерживаемых экспортными кредитами развитых стран, становится все более обширным, а все больше внимания уделяется охране окружающей среды и даже таким вопросам, как права человека и устойчивое развитие. Согласно данным, ДГЭК в Великобритании предоставил экспортные кредиты на сумму в 50 миллионов фунтов в некоторые развивающиеся страны в 2003 году, чтобы помочь им решить свои проблемы с выбросами парниковых газов; Экспортно-импортный банк США также заявил, что основной целью его текущей деятельности является увеличение экспорта экологически чистых продуктов и услуг, которые пользуются большим спросом в развивающихся странах.

Приватизация экспортных кредитных организаций и управление бизнес-счетами.

В настоящее время тенденция приватизации экспортных кредитных агентств в развитых странах очевидна. Например, все французские экспортно-кредитные агентства были приватизированы, что способствует полному использованию ресурсов коммерческих финансовых учреждений для поддержки и расширения внутреннего экспорта. Кроме того, эти агентства в развитых странах могут в основном осуществлять устойчивую и капитально-консервативную деятельность, они создают национальные счета по интересам и

коммерческие счета в зависимости от характера их предпринимательской деятельности. Первым предоставляется финансовая субсидия со стороны государства, в то время как последние должны быть самофинансируемы, это помогает сократить государственные финансовые субсидии. Извлекая уроки из этого, Наше государство должно сформировать поддерживающие регуляторные меры, чтобы не позволить агентствам использовать государственные средства для личных интересов.

Таким образом, можно сказать, что грамотное использование опыта развитых способно избавить экономику Китая от множества ошибок, которые характерны для любого этапа становления, а также ускорить процесс формирования системы экспортного кредитования.

Глава III: Особенности экспортного кредитования в Китае

3.1 Актуальность развития экспортного кредитования в Китае

Стратегия один пояс один путь в Китае:

Концепция "Один пояс — один путь" — международная инициатива Китая, направленная на совершенствование существующих и создание новых торговых путей, транспортных, а также экономических коридоров, связывающих более чем 60 стран Центральной Азии, Европы и Африки, которая будет способствовать развитию торговых отношений между ними и Китаем.⁹ Заключается в поиске, формировании и продвижении новой модели международного сотрудничества и развития с помощью укрепления действующих региональных двусторонних и многосторонних механизмов и структур взаимодействий с участием Китая. На основе продолжения и развития духа древнего Шёлкового пути «Один пояс и один путь» призывает к выработке новых механизмов регионального экономического партнерства, стимулированию экономического процветания вовлечённых стран, укреплению культурных обменов и связей во всех областях между разными цивилизациями, а также содействию мира и устойчивого развития.

Идея формирования "Экономического пояса Шелкового пути" была выдвинута председателем КНР Си Цзиньпином и впервые прозвучала во время его выступления в Астане в рамках государственного визита в Казахстан в сентябре 2013 года.

В связи с этим Си Цзиньпин призвал применять на пространстве Евразии новые модели сотрудничества, общими усилиями формировать "Экономический пояс Шелкового пути" (ЭПП) и предложил пять необходимых для этого мер: политическая координация, взаимосвязь инфраструктуры, либерализация торговли, свободное передвижение капитала и укрепление взаимопонимания между народами.

Развитие экспортного кредитования имеет важное значение для стратегии «один пояс один путь». Во-первых, большинство стран в рамках нынешнего ключевого проекта строительства «один пояс и один путь», это развивающиеся страны с низкими технологиями, чья экономика сильно зависит от международных экономических колебаний и горячих денег. Во-вторых, у некоторых стран были конфликты религий и сложная политическая ситуация. В-третьих, малые и средние компании в зарубежных странах трудно финансировать.

В настоящее время объем экспортного кредитного финансирования развитых стран составляет в целом около 3% от общего объема экспорта, приблизительно 12-15% от общего

⁹ РИА Новости <https://ria.ru/spravka/20170911/1502017345.html>

объема торговли в мире реализуется при поддержке государственного страхования экспортных кредитов.

Таблица 3-1

Доля экспортных кредит от общих экспортов

Год	экспорт кредита (100 млн юаней)	экспорт (млн долларов)	экспорт (100 млн юаней)	Доля
2010	1768.51	1577754.00	107022.84	1.65%
2011	2133.93	1898381.00	123240.56	1.73%
2012	2179.04	2048714.00	129359.25	1.68%
2013	2467.07	2209004.00	137131.43	1.80%
2014	2380.41	2342292.70	143883.75	1.65%

Источник: Сделано автора по годовой отчет Эксимбанк Китая 2014, С. 15

Официальный сайт Китайское сайт статистики URL:<http://www.stats.gov.cn>

Тем не менее, масштабы финансирования экспортных кредитов Китая составляют около 1,7% от общего объема экспорта в текущем году. Страхование экспортных кредитов составляет лишь 1% от общего объема экспорта в год, поскольку китайская экспортная торговля имеет низкий уровень поддержки, необходимо продолжать развивать деятельность в рамках экспортного кредитования, чтобы соответствовать международному уровню.

Исходя из потребностей конкурирования с банками с иностранными капиталами

После того как Китай вступил в ВТО (WTO world trade organization), многие иностранные банки на территории Китая начали борьбу за клиентов с китайскими коммерческими банками, используя новые финансовые инструменты. После этого экспортные компании начали осуществлять продажу электромеханической продукции, получая экспортные кредиты от банков.

Поэтому, для расширения своих клиентов и конкурирования с банками с иностранными капиталами, коммерческим банкам в Китае надо активно участвовать в экспортном кредитовании. Для этого требуется развитие экспортного кредитования.

Потребности для улучшения структуры экспорта

С 1991-2001 г.г. доля экспорта электромеханической продукции во всем продаваемом экспорте повысилась на 28.78% (1991:19.47%, 2002:48.25%), ВВП повысился на 78.89%. В те 10 лет при поддержке экспортного кредитования экспорт был главным стимулом развития экономики, тем самым экспорт электромеханической продукции был значительно развит.

Таблица 3.2

Доля экспорта электромеханической продукции в экспорт

Год	ВВП (100 млн. юаней)	экспорт (млн. дол)	экспорт электромеханической продукции (млн. дол)	Доля
2006	219438.5	549401.72	968978	56.70%
2007	270232.3	701170.93	1220060	57.47%
2008	319515.5	822929.74	1430693	57.52%
2009	349081.4	713113.13	1201612	59.35%
2010	413030.3	933434.05	1577754	59.16%
2011	489300.6	1085589.26	1898381	57.19%
2012	540367.4	2048714	1179337.64	57.56%
2013	595244.4	2209004	1264662.46	57.25%
2014	643974	2342292.7	1310757.39	55.96%
2015	689052.1	2273468.22	1310715.04	57.65%
2016	743585.5	2097631.19	1209055.9	57.64%

Источник: Сделано по: Официальный сайт Китайское сайт статистики URL:<http://www.stats.gov.cn>-
Официальный сайт таможня Китая URL: <http://www.customs.gov.cn>

По таблице 3.2, можно сказать, что с 2006 по 2016 г. экспорт электромеханической продукции занял около 57% от экспорта и показал стабильную динамику. ВВП поднялся на 70.49%. За последние десять лет, рынок экспорта и импорта электромеханической продукции стал уже стабильным и значительным, постепенно развиваясь.

Таблица 3-3

Доля основных экспортных товаров от общего объема экспорта в 2016 году

электромеханическая продукция	1209055.9	57.64%
Высокотехнологичная продукция	603573.47	28.77%
Автоматизированное технологическое оборудование	137369.91	6.55%
телефоны	117082.44	5.58%

Источник: Составлено по: годовой отчет Эксимбанк Китая 2016 С. 7, Официальный сайт министерство торговли Китая URL: <http://www.mofcom.gov.cn>

На таблице 3.3 показано, что электромеханическая продукция занимает первое место в экспорте в Китае и гораздо востребованнее других. Поэтому электромеханическая продукция является самым главным фактором для стимулирования экспорта в Китае.

Однако, электромеханическая продукция обладает сложной технологией и высокими затратами, поэтому нужен длительный период для производства. Но слабые и медленно развивающиеся страны имеют более высокий спрос на этот вид продукции. Поэтому экспорт электромеханической продукции в Китае остро нуждается в крупном среднесрочном и долгосрочном экспорте, кредитном финансировании, страховании и гарантийном обслуживании.

Поэтому правительству Китая следует активно развивать экспортный кредитный бизнес и использовать этот бизнес для направления потока средств и поддержания экспорта высокотехнологичной и электромеханической продукции с высокой добавленной стоимостью в Китае, чтобы модернизировать структуру экспортных товаров Китая.

Диверсификации экспортного рынка

Региональная структура экспортного рынка Китая слишком концентрирована. Экспортный рынок Китая слишком сконцентрирован и слишком зависим от других стран и объединений-США, ЕС, Гонконг, АСЕАН и Япония.

Таблица 3-4

Доля основных стран-импортеров (регионов) китайской продукции в 2014-2017 г. (%)

	2017	2016	2015	2014
итог	89.34	91.30	88.36	88.24
США	18.99	20.49	17.99	16.91
ЕС	16.44	16.16	15.64	15.83
Гонконг	12.33	13.75	14.56	15.50
АСЕАН	12.34	12.18	12.20	11.61
Япония	6.07	6.16	5.96	6.38
Корея	4.54	4.46	4.45	4.28
Германия	3.14	3.11	3.04	3.10
Вьетнам	3.13	2.91	2.91	2.72
Индия	3.01	2.78	2.56	2.31
Нидерланды	2.97	2.74	2.61	2.77
Великобритания	2.51	2.66	2.62	2.44
Сингапур	1.99	2.12	2.29	2.09
Россия	1.89	1.78	1.53	2.29

Источник: Составлено по Официальный сайт министерство торговли Китая URL: <http://www.mofcom.gov.cn>

Как показано, США, ЕС, Гонконг, АСЕАН и Япония занимают около 65% от общего объёма экспорта. Это не полезно для безопасности и стабильности экспортной торговли. Кроме того, экспорт трудоёмкой продукции в эти страны стал насыщенным. Диверсификация экспортных рынков является важным для Китая продолжением расширения экспорта.

Развивающиеся рынки, такие как Мексика, Аргентина, Бразилия, Турция, Южная Африка имеют богатый потенциал. У них больше территории и высокая популяция. И их экономика очень быстро развивается, поэтому это хороший шанс для Китая, чтобы расширить экспорт.

Но в этих развивающихся странах пока ещё низкий уровень экономики и недостаток иностранных валют, в связи с чем некоторые страны всегда используют отложенный платеж в импорте. Поэтому иметь торговые отношения с этими странами сложнее, чем с экономически развитыми. У китайских экспортных компаний нет возможности обезопасить себя от рисков,

поэтому государству надо развивать экспортное кредитование, чтобы поддерживать экспортные компании страхованием, финансированием и гарантиями.

3.2 Финансовые институты и инструменты экспортного кредитования в Китае

3.2.1 Экспортно-импортный банк:

Эксим банк Китая (Эксимбанк) — Экспортно-импортный банк Китая (The Export-Import Bank of China / China Exim Bank) основан в 1994 году и принадлежит только центральному правительству КНР и контролируется им. Экспортно-импортный банк Китая является проводником государственной банковской политики под непосредственным руководством Государственного совета КНР. Его международные кредитные рейтинги соответствуют национальным суверенным рейтингам.

В настоящее время банк имеет более десяти филиалов и представительств внутри Китая (представлен в провинциях), а также три зарубежных представительства в Йоханнесбурге, Париже и Санкт-Петербурге. Банк установил и поддерживает корреспондентские отношения более чем с 300 зарубежными банками по всему миру. В России и СНГ консультационное обслуживание работ по привлечению внешнего финансирования проектов от Эксим банка Китая предлагает компания ЭГМ БТК, г. Москва

Экспортно-кредитный бизнес Экспортно-импортного банка Китая:

Кредитная сделка продавца

В рамках этого вида деятельности Экспортно-импортный банк специально установил пять видов кредитных форм, а именно – проектные займы, краткосрочные и долгосрочные квотные кредиты, займы на иностранные контракты, займы на международную обработку и займы за рубежом. Кредитная валюта включает в себя как юань, так и иностранную валюту. Конкретные условия ведения бизнеса:

Сфера действия займа:

- Экспорт комплектов оборудования, таких как суда, летательные аппараты, спутники связи и электростанции, а также другие крупногабаритные электромеханические и высокотехнологичные изделия;
- Перечисленные в каталоге механические и электрические изделия, «каталог высокотехнологичных продуктов Китая» и «каталог Китайских новых технологических продуктов для экспорта» зарубежные проекты, которые

используют отечественные комплекты оборудования, строительную технику и экспорт технических услуг;

- Зарубежные проекты переработки оборудования, технологий, сырья и компонентов, необходимых для внутренней закупки;
- Зарубежные инвестиционные проекты, которые управляют отечественными комплектами оборудования, строительной техникой и экспортом технических услуг.

Объект кредитования:

- Отечественные предприятия и зарубежные инвестиционные предприятия, имеющие независимую квалификацию юридических лиц и уполномоченных соответствующими государственными ведомствами управлять экспортным бизнесом механической и электрической продукции, комплектами оборудования и высокотехнологичной продукции;
- Предприятия имеющие юридическую компетенцию, утвержденные соответствующими государственными ведомствами и иностранными договорами на осуществление деятельности, которые могут осуществлять заключение иностранного проекта, экспорт рабочей силы и другое экономическое и технологическое сотрудничество;
- Предприятия имеющие юридическую компетенцию и имеющие право заниматься зарубежной переработкой и инвестиционным бизнесом с одобрения соответствующих государственных ведомств.

Условия контракта:

Сумма экспортного контракта должна составлять более 300 000 долларов США;

Компоненты оборудования китайского производства должны соответствовать положениям экспортных правил Китая (70% для механических и электрических изделий и 50% для судов);

Процент, уплачиваемый импортером, должен составлять не менее 20% от общей стоимости контракта для судов, не менее 15% от общей стоимости контракта для оборудования и комплектов оборудования, приобретенных по иностранному контракту в Китае, а на общее оборудование, строительную технику, технические услуги и материалы, приобретенные зарубежными проектами в Китае, приходится более 15% от общей суммы контракта;

Проект должен соответствовать государственной политике, бизнес-сфера деятельности компании должна быть проверена и одобрена соответствующими ведомствами;

Если импортер получил лицензию на импорт, значит его кредитоспособность является надежной, и она может предоставлять гарантии банковского страхования или другие платежные гарантии, принятые банком (например, Китайский экспортно-импортный банк);

При необходимости следует применять страхование экспортных кредитов в соответствии с действующими правилами банка;

Для предоставления гарантий погашения, утвержденных банком, предприятия, обращающиеся за валютными кредитами, должны иметь источники иностранной валюты для погашения валютных кредитов, а также в случае его, применять меры по предотвращению валютных рисков.

Сумма займа: согласно соответствующим правилам сумма проектного займа обычно не превышает экспортную стоимость, минус часть произведенной оплаты наличными, то есть это 85% от суммы контракта. А другие суммы кредита уже основываются на реальных потребностях.

Срок займа: срок краткосрочных и среднесрочных кредитов составляет 1-3 года. Срок займа других типов кредитов обычно определяется с учетом периода исполнения экспортного проекта и обычно не превышает 15 лет.

Процентная ставка по кредиту: кредит предоставляется в юанях, а процентная ставка предусмотрена Народным банком Китая. Для экспортированных продуктов что, перечислены в каталоге, высокотехнологичных механических и электрических изделий, крупногабаритных комплектов оборудования, иностранных контрактов на разработку инженерного оборудования, зарубежных торговых кредитов и зарубежных инвестиционных займов, ставка составила 3,51 процента в год, не попадающие под первую категорию товары имеют годовую ставку 4,23%; Валютный кредит осуществляется Китайским экспортно-импортным банком, который предусматривает экспортную процентную ставку по кредиту продавца.

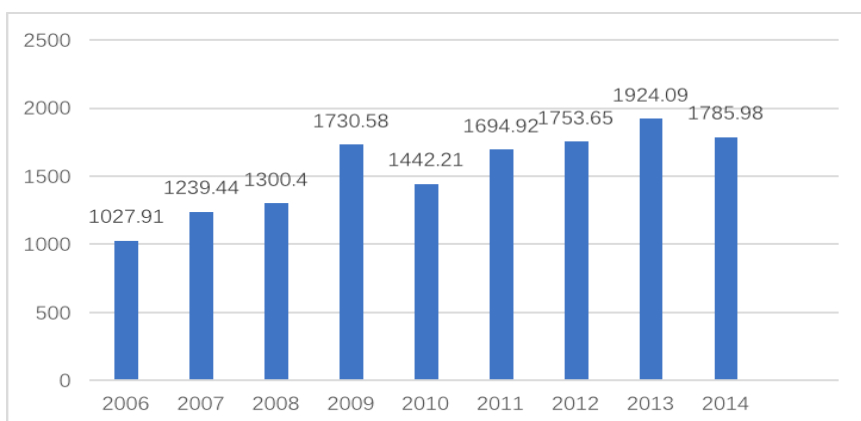


Рисунок 3-1: Сумма экспортных кредитов продавца в эксимбанке Китая(100 млн юаней)

Источник: составлено по: годовой отчет экспортно-импортный банк Китая 2010,2014 С. 7, 9, 14, 15

На изображении видно, что в последние годы стремительное развитие деятельности по экспортному кредитованию продавца продемонстрировало устойчивую тенденцию к росту. Рост на 73,75% с 2006 по 2014 год. После глобального финансового кризиса в 2008 году экспортно-кредитная деятельность в 2009 году оказывает усиленную поддержку, способствует восстановлению экономики. В сентябре 2013 года Китай предложил стратегию «Один пояс один путь» для поощрения и стимулирования экспорта, содействия двусторонней торговли по маршруту между странами, а также стимулирования зарубежных проектов и прочего сотрудничества в различных областях. Одновременно увеличились спрос и интенсивность деятельности в рамках экспортного кредита продавца, в 2013 году общая сумма кредитования достигла наивысшей отметки в 192,409 млрд. юаней.

В течение всего 2014 года займы по новым контрактам составили 184,298 млрд. юаней, сумма кредитования составила 178,898 млрд. юаней, а кредитный баланс на конец года составил 410,412 млрд. юаней, что на 10,853 млрд. юаней больше, чем в начале года.

Для оптимизации и модернизации промышленной структуры и регулирования структуры экспорта Китай решительно поддерживает экспорт высокотехнологичной продукции для увеличения добавленной стоимости экспортной продукции. К примеру, в 2014 году 29,86% кредита продавца, выданного Экспортно-импортным банком Китая, использовались для поддержки экспорта высокотехнологичной продукции. Спрос Китая на экспорт электромеханических изделий велик, а электромеханические изделия – это в основном комплекты оборудования, суммы очень значительные и имеются крупные операционные риски, поэтому он занимает сравнительно высокую долю в экспортном кредите продавца. Кроме того, после публикации в 2004 году Экспортно-импортным банком Китая «Уведомления о политике предоставления кредитной поддержки ключевым инвестиционным проектам за рубежом, поощряемым государством», Экспортно-импортный банк Китая организовал специальное кредитование для зарубежных инвестиций с целью поддержания ключевых зарубежных инвестиционных проектов, которые поощряются страной и пользуются льготными кредитами, Экспортно-импортный банк Китая ежегодно постепенно увеличивает поддержку финансирования инвестиций за рубежом. В 2009 году кредитование для зарубежных инвестиций превосходит кредитование на высокотехнологичную продукцию, становится крупнейшей деятельностью Экспортно-импортного банка Китая в отношении экспортного кредита продавца. В последние годы данная деятельность неуклонно развивается и всегда составляет значительную долю от объема экспортного кредита продавца (15,22% в 2014 году).

Услуга покупательного кредита

Кредит в основном используется для поддержки экспорта капитальных товаров и высокотехнологичной продукции и услуг, таких как электромеханические изделия и крупногабаритные комплекты оборудования в Китае. Заемщик является импортером, одобренным Экспортно-импортным банком Китая или банком страны-импортера, или Министерством финансов страны-импортера или другим уполномоченным агентством импортирующей страны.

Условия контракта:

- Стоимость торгового договора не должна составлять менее 2 миллионов долларов США;
- Судно должно составлять более 50% китайских компонентов, остальные товары должны составлять более 70%;
- Импортер выплачивает наличные деньги в размере не менее 15% от суммы контракта, а судно не менее 20% от суммы контракта до поставки;
- Торговый договор должен соответствовать законам и правилам обеих стран-участников контракта, необходимо получить одобрение соответствующего правительства или государственных органов и предоставить от отдела валютного управления импортирующей страны соглашение всей основной суммы и процентов по кредиту;
- Экспортные кредитные гарантии или страхование экспортных кредитов должны обрабатываться в соответствии с требованиями Экспортно-импортного банка Китая, а заемщик должен предоставлять приемлемые гарантии погашения и при необходимости предоставить гарантии суверенитета импортирующей страны.

Сумма займа: Экспорт судов не должен превышать 80% от стоимости торговых контрактов, экспорт товаров и услуг не должен превышать 85% от стоимости торговых контрактов, доля местного финансирования затрат не должна превышать доли валютных платежей.

Период погашения: согласно фактическому положению проекта, период погашения должен составлять не более 15 лет.

Процентная ставка по кредиту: устанавливается на основе «Джентльменского соглашения» ОЭСР, относится к ежемесячной коммерческой процентной ставке ОЭСР.

Валюта займа: доллары США или другие валюты, установленные Китайским экспортно-импортным банком.

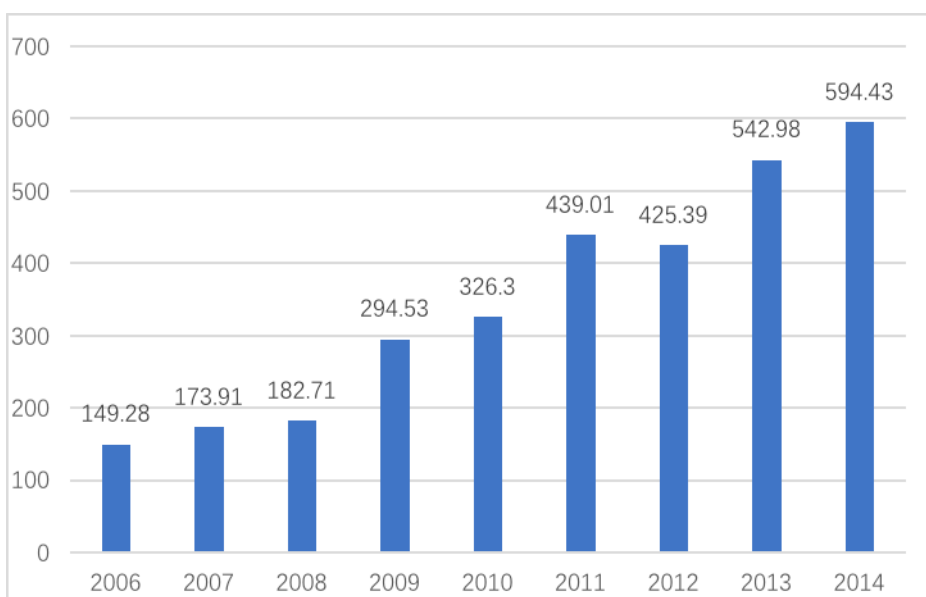


Рисунок 3-2 Сумма экспортных кредитов покупателя в эксимбанке Китая(100 млн иуаней)
 Источник: Сделано по годовой отчет Эксимбанк Китая 2010 2014 С. 5,10,15,17

Как показано на изображении, деятельность по кредиту покупателя в Китае быстро растет и с 2006 по 2014 год выросла в три раза. В сравнении с кредитом продавца, 2009, 2011 и 2013 годы являются основными точками роста по суммам предоставляемых кредитов. Но по сравнению с кредитом продавца размер кредита покупателя меньше и на него приходится более низкая доля экспортного кредита. В 2010 году кредиты по новым контрактам в рамках экспортного кредита продавца составляли 36,48% от общей суммы различных кредитов, а сумма выданных займов составила 41,21% от общей суммы различных займов. При этом кредиты по новым контрактам в рамках экспортного кредита покупателя составляли 8,35% от общей суммы различных кредитов, а сумма выданных займов составила 9,32% от общей суммы различных займов.

Услуга валютных гарантий

Первоочередное внимание услуга уделяет внимание поддержке экспорта механических и электрических продуктов, комплектов оборудования и высокотехнологичной продукции, международных проектов по контрактам и международных конкурсных проектов для финансовых организаций и иностранных государственных займов. Любое предприятие, имеющее юридическую компетенцию, владеет правом на экспорт или проекты с иностранными контрактами и имея законный и надежный источник валютного дохода, может обратиться в Экспортно-импортный банк Китая за внешними гарантиями.

Детальнее услуга разделяется на финансовая и нефинансовые гарантии. Первые включают в себя заемные облигации, долгосрочные гарантии отсрочки платежа, гарантии финансовой аренды и т. д. Такие гарантии выдаются банком после их утверждения в Государственной

администрации иностранных валют; Нефинансовые гарантии включают в себя гарантии предложения, гарантии исполнения обязательств по контракту, гарантии авансового платежа и так далее.

В целях предотвращения убытков, связанных с выдачей гарантий, когда заявитель подает заявку на их получение, Экспортно-импортный банк обычно требует от заявителя предоставления контр-гарантий, встречные гарантии включают в себя: кредитные сберегательные гарантии, депозиты, контр-гарантийные ипотечные кредиты, поручительства и т. д. Предприятия, уже получившие кредитную линию банка, могут быть освобождены от предоставления контр-гарантий при подаче заявки на открытие нефинансовых гарантий.

Услуга льготных кредитов

Такие кредиты представляют собой долгосрочные кредиты с низкой процентной ставкой среднесрочной и долгосрочной помощи, предоставляемые Китаем другим развивающимся странам. Они в основном используются для поддержки строительства экономически продуктивных проектов или покупки китайских электромеханических продуктов другими странами. Срок кредита обычно составляет 10 лет, самый длительный срок может составлять до 15 лет. Процентная ставка по кредиту предоставляет собой процентную ставку, установленную межправительственным рамочным соглашением. Такие кредиты должны соответствовать политическим принципам, принципам безопасности и принципам эффективности. Условия подачи заявки относительно строги.

3.2.2 Китайская государственная корпорация страхований экспортных кредитов

Китайская страховая корпорация по страхованию экспорта и кредитов (SINOSURE) является государственной страховой компанией с независимым статусом юридического лица, созданной для содействия внешней торговле и экономическому сотрудничеству Китая. Он начал свою работу 18 декабря 2001 года. В настоящее время SINOSURE сформировала общенациональную сеть обслуживания. Его бизнес-ориентиром является «посредством страхового обслуживания для внешней торговли и инвестиций, полностью поддерживающего развитие внешней торговли и экономического сотрудничества и способствующего экономическому росту, занятости и равновесию международного платежного баланса.

Таблица 3-4

Сумма страхования экспортных кредитов (100 млн долларов) Ежегодное увеличение (%)
и проницаемость для экспорта (%)

Год	Сумма страхования экспортных кредитов (млрд долларов)	Ежегодное увеличение (%)	Проницаемость для экспорта (%)
2002	2.75	15.2	0.84
2003	5.71	107.6	1.30
2004	13.3	133	2.24
2005	21.2	59.4	2.78
2006	29.6	39.6	3.05
2007	39.63	34	3.25
2008	62.81	58.5	4.39
2009	98.7	128.5	7
2010	164.63	66.8	10.4
2011	216.24	31.9	11.39
2012	293.65	35.8	14.33
2013	361.31	23.0	14.8
2014	372.1	2.9	15.6
2015	385.2	3.52	16.9
2016	397.52	3.1	18.9

Источник: составлено по: «годовой отчет 2002-2011 Китайской корпорации экспортных кредитов» С. 11,10,12,16
 Официальный сайт Китайское бюро статистики URL:http://www.cir.cn/R_JinRongTouZi/2016-
 «отчет о политике страхования кредитов в Китае» URL: <http://baijiahao.baidu.com/s>

Сумма страхования экспортных кредитов увеличилась с 2.75 млрд долларов в 2002 до 397.52 млрд долларов в 2016, в итоге 2464.35 млрд долларов. Проницаемость для экспорта в 2016 года составляет 18.9%, на 18.06% выше чем в 2002 году.

Услуги краткосрочного страхования экспортных кредитов

В настоящее время способности коммерческих страховых компаний Китая нести риски и уровень технологий андеррайтинга невысоки. Поэтому за операции по страхованию экспорта несет ответственность Китайская государственная корпорация, при условии государственных финансовых субсидий, и по-прежнему занимают значительную долю бизнеса из всех предприятий. Максимальный период погашения составляет не более одного года. Конкретные виды страхования включают в себя: контрактное страхование, страхование конкретного покупателя, страхование аккредитивов, страхование покупателя по умолчанию, страхование некредитного страхования. С увеличением опыта андеррайтинга и операционной силы коммерческих страховых компаний Китая, они должны постепенно выйти из рынка краткосрочного страхования экспортных кредитов, а государство должно их поощрять осуществлять краткосрочную деятельность по страхованию экспортных кредитов посредством предоставления перестрахования.

Услуги средне и долгосрочного страхования экспортных кредитов

Цель услуги – поддерживать и продвигать экспорт крупногабаритных комплектов оборудования и электромеханических изделий с высоким технологическим содержанием и высокой прибавочной стоимостью в Китае.

Среди нынешних основных рисков, которые могут возникнуть, можно выделить следующие:

- Кредитное страхование покупателя, которое покрывает риски заемщиков и поручителей, который не соблюдает положения соглашения о погашении основной суммы и процентов кредита в банке займа по коммерческим и политическим причинам.
- Страхование контрактов на экспорт, а именно кредитное страхование продавца, где страховой импортер и поручитель не могут выполнить контракт или имеется риск неоплаты в срок по коммерческим и политическим причинам.

Кроме того, чтобы поощрять китайские компании инвестировать за рубежом, корпорация также занимается страхованием иностранных инвестиций. Она покрывает потери, понесенные китайскими инвестиционными компаниями из-за государственных сборов, государственного дефолта, ограничений на торговлю, войны и политических событий.

Условиями для предоставления средне и долгосрочного страхования экспортных кредитов: (1) экспортер должен быть китайским юридическим лицом, иметь более чем трехлетний опыт экспорта и соответствующую квалификацию для заключения контрактов, и исполнения; (2) экспортными товарами являются капитальные товары или высокотехнологичные продукты, такие как механические и электрические изделия и комплекты оборудования; (3) сумма экспортного контракта не должна быть меньше 1 млн. долл. США (или иного эквивалента валюты), а часть авансового платежа должна составлять не менее 15% от суммы контракта (для судна должно быть не менее 20%); (4) кредитный срок не менее 1 года и не более 10 лет; (5) в экспортном проекте товар китайского производства должен составлять не менее 70% (для судна должно быть не менее 50%); (6) риск покупателя и поручителя должен находиться в допустимых пределах.

Среднесрочное и долгосрочное кредитование более благоприятно для выполнения связанных с политикой функций экспортного кредита, поэтому оно должно стать ключевой деятельностью для Китайской государственной корпорации страхования экспорта.

Гарантийные услуги

Из-за технических и эмпирических причин Китайская государственная корпорация страхования экспортных кредитов по-прежнему находится в зачаточном состоянии. Она

по-прежнему фокусируется на краткосрочном гарантийном кредитовании, сейчас существует мало предприятий среднего и долгосрочного гарантийного обслуживания. В настоящее время гарантийный бизнес корпорации включает в себя: гарантии финансирования внешнеторговых операций для малого и среднего бизнеса, экспортные вексельные гарантии, гарантии аренды, зарубежные контрактные гарантии, связанные с проектами (в том числе гарантии финансирования проектов, зарубежные контракты на выполнение проектов, зарубежные инженерные проекты и гарантии на финансирование инженерных контрактов за рубежом, гарантии финансирования проектов ВОТ и так далее).

Помимо вышеупомянутых, Китайская государственная корпорация страхования экспортных кредитов также предоставляет нашим экспортерам информационные услуги, консалтинговые услуги и управление дебиторской задолженностью для получения большей рыночной информации и предоставления клиентам более комплексных услуг.

С открытия Китайской государственной корпорации страхования экспортных кредитов, уровень страхования исполнила большую развитие. Шкала андеррайтинга с 2.75 млрд долл в 2012 до 524.6 млрд в 2017. Среднегодовое увеличение 48.5% Деятельности скрывается больше 200 страной и регионов.¹⁰

3.2.3 Особенность деятельности Китайской финансовых институтов экспортных кредитов

1) Более быстрое и стабильное развитие поддержки инвестиций.

Из-за мирового финансового кризиса, внешний спрос в Китае сократился. С 2009 года экспорт Китая продолжает снижаться. Доля торгового активного баланса в ВВП упало с 10% в 2007 году до 4,6% в 2016 году.¹¹ Влияние торговли на экономический рост ослабевает.

Поэтому, экспортно-импортный банк обратил больше внимания на кредитование как поддержку внешних инвестиций.

Таблица 3-5
Баланс внешнеторговых кредитов и кредитов и для иностранных инвестиций (млрд. юаней)

	Внешнеторговые кредиты	Годовое увеличение	Кредит для иностранных инвестиций	Годовое увеличение
2014	801.3		167.81	
2015	891.39	11%	206.35	23%

¹⁰ <http://www.sinosure.com.cn/xwzx/tpxw/172349.shtml>

¹¹ «2017 Отчет о внешней торговле Китая»

URL: <http://www.gzport.gov.cn/gzsgwj/hyxw/201801/8b34b35d485244269feb8062830212be.shtml>

2016	994.43	12%	235.66	14%
------	--------	-----	--------	-----

Источник: Составлено по: «годовой отчет 2015 2016» С. 9, 6

Баланс внешнеторговых кредитов в Эксимбанке Китая увеличился с 801.3 млрд. юаней в 2014 году до 994.43 млрд. юаней в 2016 году, среднегодовой рост 11.5%. Баланс кредитов для иностранных инвестиций с 167.81 млрд юаней в 2014 году до 235.66 млрд в 2017 году, среднегодовой рост-18.5%.¹²

Сумма краткосрочных страхований экспортных кредитов поднялась с 309.3 млрд долл. в 2013 году до 412.8 млрд долл. в 2017 году, среднегодовое увеличение при этом-8%; долгосрочных и среднесрочных выросло с 18.1 млрд долл. до 23.9 млрд долл. И в 2015 и 2016 году наблюдается отрицательный рост (2015: -13%, 2016: -5%). А Сумма страхований для внешних инвестиций с 30.4 млрд долл. в 2013 году до 48.9 млрд долл. в 2017 году, среднегодовое увеличение-13%

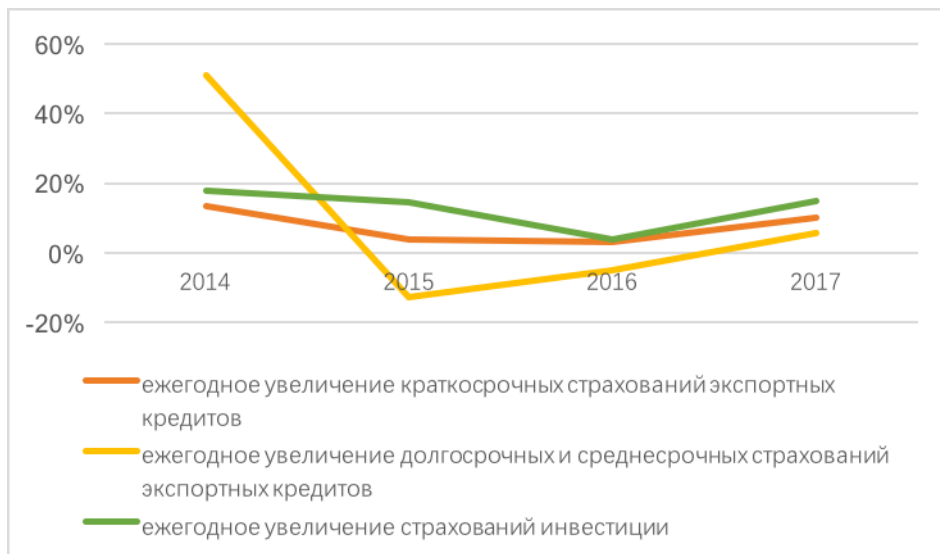


Рисунок 3.3 Сравнение ежегодного увеличения разных страхований экспортных кредитов

Источник: Составлено по: «Китайская кредитная страховая корпорация: сумма государственного страхования для один пояс один путь превышает 400млрд долларов»

URL:<http://finance.sina.com.cn/roll/2017-03-21/doc-ifycnikk1355100.shtml>

«Страхование экстренного кредита Страхование «один пояс один путь»

URL : <http://finance.sina.com.cn/roll/2017-05-06/doc-ifyeycfp9286642.shtml>

Государство активно поддерживает внешние инвестиции. Потому что внешние инвестиции имеют важное значение для экономического развития Китая. Во-первых, решение проблем нехватки ресурсов, таких как нефть и газ, уменьшая влияние колебаний цен на импорт. Во-вторых, сокращение торговых барьеров, стимулирующее экспортную торговлю. В-третьих,

¹² годовой отчет Эксимбанка Китая 2015 2016 С. 17 16

инвестируя иностранную валюту в зарубежные инвестиционные проекты с высокой доходностью, инвестиционный доход валютных резервов был увеличен, что компенсировало потерю повышения курса юаня. До 2017 году рост нефинансовых прямых внешних инвестиций в Китае продолжался 15 лет.¹³ Согласно по статистике дорожного движения, Китай превратился из страны-импортера капитала в страну-экспортера капитала.¹⁴

2) Активно поддержка малых и микробизнесов

Чтобы помогать малым и микробизнесам, Эксимбанк Китая занимался инновациями в кредитной модели. Новая модель как «вместе взять вместе вернуть», то есть компании или финансовые институты, которые санкционированы Эксимбанком как заёмщик, просят кредиты от Эксимбанка для малых бизнесов, потом Эксимбанк предлагает кредит заёмщику, и заёмщик переводит кредиты малым бизнесам. В этой ситуации сумм кредита для отдельных бизнесов не больше 20% от общих сумм, и не больше 30 млн. юаней.¹⁵

В 2017 году, Китайская государственная корпорация страхования экспортных поддержала экспорт малых и микропредприятий на 57,5 млрд. долларов США, выплатил компенсацию в размере более 100 млн. Долларов США, а обслуживаемые малые и микропредприятия – более, чем на 60 000 компаний. Уровень страхового покрытия для малых и микропредприятий достиг 25%.¹⁶ В 2016 году, обслуживаемые малые и микропредприятия – более, чем на 50000 компаний, уровень страхового покрытия для малых и микропредприятий составил 21.3%.¹⁷

С 2012 года Китайская государственная корпорация страхования экспортных кредитов начала предлагать малым и микропредприятиям с годовым объемом экспорта менее 3 млн. долл. Страхование малого и микропредприятий. Одна компания может заплатить до 150 000 долларов с максимальной компенсационной ставкой 80%.¹⁸ В настоящее время малые и микропредприятия могут пользоваться полным пакетом услуг, включая «онлайн-заявку на страхование и продление, онлайн-заявки, управление документами и запрос информации о рисках» через этот эксклюзивный продукт. По состоянию на сентябрь 2017 года совокупная сумма андеррайтинга для страхования малого и микропредприятий составила 42,7 млрд. Долларов.

3) Необходимость сосредоточиться на поддержке новых отраслей

¹³ Министерство торговли Китая URL: <http://www.mofcom.gov.cn>

¹⁴ CITIC Insurance: страны вдоль «одного пояса и одной дороги» стали новым инвестиционным фокусом URL: http://www.xinhuanet.com/politics/2016-09/19/c_129287081.htm

¹⁵ <https://www.xxjr.com/zixun/archives/2935>

¹⁶ <http://www.sinosure.com.cn/xwzw/tpxw/185103.shtml>

¹⁷ Газета «народа» (26 января 2017 года 10-е издание) URL: <http://finance.people.com.cn>

¹⁸ Рекламные материалы политики «легко финансировать малого и среднего предпринимательства» 2018 С. 5

22 Марта 2018 года Национальная комиссия по развитию и реформам и Китайский экспортно-импортный банк подписали соглашение «О сотрудничестве в поддержку развития стратегических новых отраслей промышленности», что, по пути «тринадцатый план на пять лет» (2016-2020). Эксимбанк Китая профинансирует компаниями не менее, чем на 800 млрд юаней в сфере новых отраслей и инноваций.

В последние годы доля операций на новых рынках China Credit Insurance осталась на относительно высоком уровне, составив 69,65% в 2015 году. По тем же данным, в 2014 году она составила 57,06%. В то же время уровень проникновения на развивающиеся рынки также вырос с 18,42% в 2014 году до 24,95% в 2015 году. Его поддержка в преобразовании и модернизации внешней торговли очевидна. 2016 Страховое покрытие для экспорта на развивающиеся рынки достигло 22,8%.

4) Помощь бедным

В 2016 году Китайская государственная корпорация страхований экспортных кредитов изменила свой первоначальный подход, просто предоставляя деньги и помогая бедным деревням. Она выделила 500 000 юаней на строительство 60-киловаттной фотогальванической электростанции в деревне Модиян и помогла бедным домохозяйствам доходами, получаемыми от эксплуатации электростанции. В 2017 году фотоэлектрические электростанции увеличили коллективный доход деревни более, чем на 60 000 юаней, принося по 3000 юаней каждому бедному домохозяйству, и гарантируя долгосрочный и стабильный доход для каждой семьи.

В 2017 году деревня Хооцю использовала страховое средство как помощь в размере 5 млн. Юаней, проводя культивирование сортов сладкого картофеля, глубокую переработку продуктов и экспортную торговлю. В 2017 году деревня Хооцю при поддержке Китайской государственной корпорации страхования экспортных кредитов по защите кредитного риска и финансированию торговли реализовала экспорт зерна в размере 847 000 долл. Прибыль на внутреннем рынке 370 000 юаней, что помогло 42 бедным домохозяйствам. Годового доход увеличился примерно на 3000 юаней, а средний доход на душу населения составляет около 2000 юаней.

5) Развитие страны по пути «один пояс один путь».

Стратегия «один пояс один путь» играет большую роль в Китае. В 2017 году сумма экспортной и импортной торговли по этой стратегии составила 7370 млрд. юаней, годовое увеличение-17.8%, на 3.6% выше, чем увеличение суммы общей внешней торговли. В том числе сумма экспортных по стратегии составила 4300 млрд. юаней, а годовое увеличение-12.1%.¹⁹

¹⁹ «Результаты от стратегии один пояс один путь»

URL: <http://news.eastday.com/eastday/13news/auto/news/world/20180514/u7ai7707928.html>

После появления стратегия «один пояс одна путь» Экспортно-импортный банк поддерживал более 1200 проектов, следующих этой стратегии, сумма контрактов превысила 700 млрд. юаней, сумма кредитования больше 540 млрд юаней, что играет важную роль в реализации этой стратегии.

С 2013 года в отчете о работе правительства постоянно выдвигаются следующие задачи: расширить страхование экспортных кредитов и обеспечить финансирование экспорта комплектов оборудования, расширить сферы торговли, оптимизировать структуры торговли, использовать новые точки роста для торговли и сохранить торговый баланс.

С 2013 года до 2017 года, страхование экспортных кредитов играло главную роль в поддержке компаний, участвующих в «один пояс один путь», поддержав экспорт и инвестиции на 444.2 млрд долларов, из них на экспортную торговлю-328.51 млрд долларов, на инвестиции-115.69 млрд ²⁰долларов.



Рисунок 3-4 Сумма и доля страхований по «один пояс один путь»

источник: составлено по: «Отчет об осуществлении политики в отношении экспортной кредитной корпорации Китая»

URL: http://www.xinhuanet.com/money/2016-11/01/c_129345969.htm

«China Credit Insurance помогает строительство «один пояс и один путь»»

URL: http://www.sohu.com/a/130893181_120702

Сумма страхований по пути «один пояс один путь» выросла с 95.8 млрд долл. в 2014 году до 129.7 млрд долл. в 2017 году,²¹ среднегодовое темп роста составляет 11%. Доля сумм страхований по стратегии «один пояс один путь» от общей суммы страхования в Китайской государственной корпорации страхования экспортных кредитов около 24%.

²⁰ «Отчет об осуществлении политики в отношении экспортной кредитной корпорации Китая»

URL: http://www.xinhuanet.com/money/2016-11/01/c_129345969.htm

²¹ China Credit Insurance помогает строительство «один пояс и один путь»

URL: http://www.sohu.com/a/130893181_120702

3.2.4 Проблемы и перспективы экспортного кредитования Китая

Потребность официальных экспортных кредитных агентств Китая в соответствующей правовой защите

Сравнивая обстоятельства официальных агентств экспортного кредитования в крупных зарубежных странах, можно наблюдать ситуацию, демонстрирующую, что их создание и функционирование осуществляется в соответствии с определенными законами и правилами. Опираясь на законодательство, правительства всех стран не только подтвердили легитимность своих официальных экспортных кредитных агентств, но также предоставили свои определения в отношении их типов деятельности, управления счетами, назначения персонала, источников и использования средств, а также в отношении управления рисками и контроля. В то же время под влиянием рыночной экономики законодательная защита и ограничения сочетаются с поддержкой и надзором со стороны правительства для эффективного обеспечения функционирования официальных экспортных кредитных агентств разных стран по единому регламенту, в рамках единой политики и при поддержке в отношении зарубежных инвестиций. Однако становление и функционирование Экспортно-импортного банка Китая проводилось в соответствии с правительственными документами, что не только не позволяет эффективно ограничивать и обеспечивать его функции, но и не дает правительству правового основания для надзора и управления данным банком. До сих пор Китай не ввел соответствующие поддерживающие законы и положения, регулирующие деятельность официальных экспортных кредитных агентств, данное обстоятельство ограничивает их продолжающееся естественное развитие.

Расширение источников финансирования

Средства официальных экспортных кредитных агентств в разных странах в основном поступают из капитальных фондов, финансовых займов, финансовых субсидий или ассигнований, за счет выпуска облигаций и налоговых льгот. Рассматривая модель развития официальных экспортных кредитов в основных странах мира, заметно, что метод субсидирования правительствами официальных экспортных кредитных агентств претерпевает переход от прямых субсидий к косвенным субсидиям, а затем к не субсидируемым формам. Финансирование через прямые или косвенные субсидии постепенно сокращается, а выпуск облигаций и финансовые займы стали двумя основными источниками финансирования официальных экспортных кредитных агентств в разных странах. Тем не менее, капитал, инвестированный китайским правительством в Экспортно-импортный банк Китая, составляет очень небольшую долю от общих активов. В последние годы банку больше не предоставляются

финансовые субсидии и кредиты. Выпуск облигаций стал основным источником финансирования банка, сформировав финансовую структуру с высоким уровнем риска. Несмотря на то, что Экспортно-импортный банк Китая всегда является прибыльным, его коммерческая деятельность неизбежно испытывает на себе большое влияние после того, как наступает пиковый момент погашения облигаций. Поэтому очень важно расширить источники финансирования для Китайского экспортно-импортного банка. Обеспечив строгий надзор, китайское правительство может посредством административного регулирования обеспечить Экспортно-импортный банк Китая определенной гарантией на получение ассигнований, для замены финансирования путем прямых и косвенных субсидий. То есть, как только Экспортно-импортный банк Китая получает убытки, его дефицит в финансировании может быть компенсирован правительством. Когда Экспортно-импортный банк Китая получает прибыль, она может быть зарезервирована на стороне банка. Этот метод не только обеспечивает государственную защиту финансовых источников для официальных экспортных кредитов Китая, но также активно стимулирует официальные экспортные кредитные агентства Китая.

Укрепление сотрудничества с коммерческими организациями

Финансовые возможности коммерческих финансовых институтов Китая и их способность принимать риски ограничены, они не желают и не могут самостоятельно осуществлять экспортный кредитный бизнес и им нужно стимулирование и поддержка со стороны официальных экспортных кредитных агентств. Однако сотрудничество между экспортными кредитными агентствами Китая и коммерческими финансовыми институтами наблюдается слабо, даже если они сотрудничают, у них отсутствует необходимый опыт, например: четко не определены обязанности и полномочия экспортного кредитного агентства Китая в отношении предприятия, ведущего деятельность в качестве его представителя, а также юридическая ответственность при нарушении контракта, что приводит к невозможности гарантирования качества экспортных кредитных активов и к относительно крупным институциональным рискам. Поэтому в настоящее время Китай еще не сформировал систему экспортных кредитов, в которой ведущую роль занимают официальные агентства экспортного кредитования и коммерческие финансовые учреждения, это приводит к ограничению общего размера экспортных кредитов Китая.

Государственные финансовые фонды ограничены и не могут удовлетворить спрос экспортных компаний на экспортное кредитование, а коммерческие банки имеют большой объем кредитных средств и рыночный опыт, сформированный в течение длительного времени; они значительно лучше знакомы с

кредитным статусом кредитополучателя, также обладают высокой эффективностью работы, поэтому Китай должен ускорить реформу финансовой системы и побудить коммерческие финансовые учреждения к участию в деятельности по экспортному кредитованию. Экспортные кредитные агентства должны изменить свое ключевое направление деятельности на предоставление гарантий, страхования, перестрахования и субсидий на проценты, чтобы небольшой объем финансовых ресурсов активизировал большие объемы финансовых средств с последующим их поступлением на рынок экспортных кредитов, для реализации государственных стратегических целей в отношении внешней торговли.

Обучение и развитие специалистов

Способности к исследованиям и инновационной деятельности являются основными источниками устойчивого развития в любой отрасли. Накопленный опыт Китая в отношении экспортного кредитования по-прежнему невелик. Быстрое развитие мировой экономики создает устойчивую необходимость в том, чтобы государственные исследовательские учреждения, компании и научные сотрудники постоянно изучали процесс развития официальных экспортных кредитов в различных странах, анализировали нынешние процессы, будущие тенденции, и получали исследовательский опыт, в дальнейшем применяемый для получения и улучшения модели развития, применимой к национальным условиям Китая – это долгосрочный и непрерывный процесс. Специалисты являются первоочередным ресурсом компании. Для эффективной поддержки официальных экспортных кредитов Китая требуются специализированные группы финансистов, юристов, технические специалисты, исследовательские группы, специалисты по управлению проектами и т. д., потребность в талантливых специалистах сопровождает все сферы деятельности. Поэтому официальные экспортные кредитные агентства Китая и экспортные компании должны уделять особое внимание наличию специалистов, развивать опытные таланты, сформировать подходящую систему подготовки профессионалов.

С тех пор того, как была принята стратегия «один пояс один путь», экспорт Китая активно развивался. Чтобы развивать экспорт и содействовать оптимизации и модернизации промышленной структуры, Эксимбанк Китая и Китайская государственная корпорация экспортных кредитов в основном поддерживают финансирование среднего или микробизнесов и новых отраслей. Чтобы улучшить жизнь людей, финансовые институты помогают бедным найти метод зарабатывать деньги. Благодаря стратегии «один пояс один путь» больше внимания стало уделяться кредитованию как поддержке внешних инвестиций. До 2017 года рост нефинансовых прямых внешних инвестиций в Китае продолжался на протяжении 15 лет. 1 Китай превратился из страны-импортера капитала в страну-экспортера капитала.2 Необходимо отметить, что система экспортного кредитования Китая пока далека от совершенства. Нет официального закона по экспортному кредитованию, наблюдается явный недостаток источников финансирования, не отлажено сотрудничество между Экспортно-импортным банком и коммерческими организациями.

Заключение

Экспорт является одним из ключевых экономических показателей, характеризующих положение страны на международной арене. В виду падения роста китайского экспорта и ухудшения торговых отношений с Соединенными Штатами назрела необходимость в поиске новых путей для развития экономики Китая. Важную роль в поиске играет анализ международного опыта, особенно развитых стран. Таким образом, появляется возможность сравнить разные модели и подходы, выделить наиболее успешные варианты, которые можно было бы органично внедрить в экономику Китая.

Безусловно, в стимулировании экспорта главную роль играет активная государственная поддержка. Основной формой финансирования экспорта является экспортное кредитование, которое, по сути, представляет собой предоставление кредита сторонам внешнеторговой сделки, осуществляемое в виде отсрочки платежа одной страны другой стране. Можно выделить следующие виды экспортного кредитования: кредит продавца, кредит покупателя, смешанный кредит, финансирование долгосрочных экспортных дисконтных векселей. Они имеют свои особенности и порядок действий. В данном исследовании были подробно разобраны различия между видами экспортного кредитования.

Важное место в структуре экспортного кредитования занимают страхование и гарантии экспортного кредита, так как из-за отличий политики стран экспортера и импортера, экономической среды и ее постоянного изменения риск экспортной торговли сравнительно велик. Соответственно, появляется необходимость в устранении рисков, связанных с получением денежных средств в результате экспортной деятельности. Существует несколько типов страхования экспортного кредитования: долгосрочное страхование, групповое, страхование кредитов, страхование иностранных инвестиций, трудовое страхование, страхование по гарантийным обязательствам, связанным с экспортом. Помимо страхования экспортного кредитования существует понятие экспортных кредитных гарантий, когда экспортные кредитные агентства гарантируют компенсацию кредитным банкам убытков, возникающих в области экспортного кредитования. Сравнительный анализ этих трех видов экспортного кредита показал, что каждый вид обладает своими достоинствами, а сочетание всех видов повышает безопасность экспортной деятельности для всех сторон процесса, а также способствует определенному упрощению получения финансирования от банков.

В данном исследовании была проведена работа по анализу опыта развитых стран в сфере экспортного кредитования на примере Великобритании, США и Франции. В результате были

выделены ключевые моменты, на которые стоит обратить пристальное внимание в процессе формирования грамотной и конкурентоспособной экспортной политики:

- система управления экспортными кредитами (четкая координация между различными правительственными структурами, участие в управлении представителей бизнеса);
- установление предпринимательской деятельности экспортно-кредитных агентств на основании законодательства;
- развитая система управления информацией и кредитами;
- использование в полной мере руководящих и дополнительных функций экспортно-кредитных агентств;
- экспортный кредитный бизнес более гибкий, а его проблемы более обширные;
- приватизация экспортных кредитных организаций и управление бизнес-счетами.

Использование данных выводов в системе экспортного кредитования позволит ее оптимизировать и сделать более эффективной.

Но не только международный опыт способен оказать положительное влияние на экспортное развитие экономики Китая. Им была предложена стратегия под названием «Один пояс - один путь», направленная на создание и совершенствование торговых, транспортных путей, а также экономических коридоров, связывающих страны Центральной Азии, Европы и Африки, что будет способствовать развитию торговых отношений между ними и Китаем. Для реализации этой стратегии необходимо активное развитие экспортного кредитования.

На данный момент китайская экспортная торговля имеет низкий уровень государственной поддержки, в результате чего страхование экспортных кредитов составляет лишь 1% от общего объема экспорта в год. Так же для современной китайской экономики характерна низкая вовлеченность отечественных коммерческих банков в процесс экспортного кредитования. К позитивным моментам следует отнести высокую долю экспорта электромеханической продукции. Несмотря на определенные сложности в создании и реализации данного вида продукции, необходимо использовать ее для стимулирования развития экспортного кредитования.

Ключевую роль в китайском экспортном кредитовании играют Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) и Китайская страховая корпорация по страхованию экспорта и кредитов (SINOSURE). К особенностям их деятельности относятся:

- более быстрое и стабильное развитие поддержки инвестиций;
- активная поддержка малого бизнеса;

- сосредоточение на поддержке новых отраслей;
- помощь бедным;
- развитие страны по пути «один пояс - один путь».

В результате анализа международного опыта в экспортном кредитовании, а также текущей ситуации в экспортной торговле Китая мной были выработаны следующие рекомендации по улучшению системы экспортного кредитования в Китае:

1. Создать законодательно-правовую поддержку экспортного кредитования.
2. Расширить источники финансирования для китайского экспортно-импортного банка.
3. Укрепить сотрудничество с коммерческими организациями.
4. Обучать и развивать специалистов различных направлений.

Это короткий перечень, но здесь собраны ключевые моменты, способствующие развитию экспортного кредитования, увеличению доли экспорта, а, соответственно, экономическому росту. Безусловно, необходимо провести еще множество исследований в этой области, в том числе по каждому пункту рекомендаций, что может позволить составить подробный план по их реализации.

Список использованной литературы

1. [Политика страхового обеспечения] Страхование экспортных кредитов помогает у развитию «один пояс, один путь» URL: <http://baijiahao.baidu.com/s>

Книги

2. Belay Seyoum, «Export-Import Theory, Practices and Procedures », International Business Press, 2000 20с.
3. Li, K-W, «Financing China Trade and Investment», Raeger publishers, 1997 17,36с.
4. Richard Willsher, «Export Finance: Risks, Structure and Documentation», 2009 103 с.
5. Лю Шуньян и Ян Сийи: Международная торговля и финансирование, Университет международного бизнеса и экономики Press, 2016 57-61с.
6. Цзоу Сяоянь и Фан Бинг, «Структурное торговое финансирование», Китай CITIC Press, 1997 35с.
7. Чэн Цувэй и Хань Юйцзюнь: международное регулирование и кредит в области торговли, Университет Китая, Китайская пресса, 2001 89с.
8. Чжао Цзинся: Международное сопоставление экспортно-импортных банков, Китайская молодежная пресса, 2006 год 91с.
9. Ван Йи, Чжан Цинсун.: Экспортный кредитный бизнес-путеводитель, Китайский издательский дом, 2012 год 26с.
10. Шао Сюэян: «Размышления о совершенствовании экспортной кредитной системы Китая», Международная экономическая и торговая разведка, 2012 г. 101с.
11. Дин Вэньбян: «Мысли о укреплении финансовой поддержки национальной политики после вступления Китая в ВТО», Тенденции и исследования Всемирной торговой организации, 2010 г. 4 и 16с.
12. Лу Сяомин: «Роль финансирования и управления дебиторской задолженностью в современной международной торговле: анализ международного факторингового бизнеса», International Finance Research 2009
13. Лю Чанмоу и Пан Джинпей: размышление о совершенствовании экспортной кредитной системы Китая 2006
14. Ян Хао: «Мысли о интернационализации политических банков» 2015 г.
15. Лин Цзюцзян: «Экспорт, поддерживаемый правительством, по-прежнему имеет большой потенциал - последствия для поездок членов ВТО» Лю Я: «Гарантии кредитного страхования и гарантии» 2016
16. Китайская государственная корпорация экспортных кредитов «Отчет о деятельности корпорации по страхованию экспортных кредитов Китая по политическим функциям 2012-2014»

Статьи в журналах и других периодических изданиях

17. Огрызов А.А. Опыт США по поддержке экспорта и экспортному кредитованию экономические науки 2015. № 132. С. 121-125.
18. Непп А.Н., Головина А.С., Ибатуллина Е.Н., Мазитова М.Р. Риск-менеджмент при экспортом кредитовании: показатели и минимизация URL: <https://elibrary.ru/maintenance.asp> (Дата обращения: 14.03.2018)
19. «Уведомление о дальнейшем укреплении вопросов, связанных с раскрытием информации о сделках со связанными сторонами страховых компаний» (премьер, выданный Комиссией по регулированию страхования в Китае [2016] № 52)

20. «Отчет о работе правительства» 2017 2018 URL: <http://www.gov.cn/zhuanti/2018lh> (Дата обращения:02.05.2018)
21. «Доклад о внешней торговле Китая (осень 2016 года)» URL: <http://www.mofcom.gov.cn/article/tongjiziliao/dgz/201709/20170902653729.shtml> (Дата обращения: 04.01.2018)
22. Чэнь Айпин, «Французская система страхования экспортных кредитов и ее просвещение», «Экономические перспективы» 2017 С. 24-26
23. «Отчет об осуществлении политики в отношении экспортной кредитной корпорации Китая» 2017 URL: http://www.xinhuanet.com/money/2016-11/01/c_129345969.htm
24. «Отчет о деятельности корпорации по страхованию экспортных кредитов Китая по политическим функциям» на 2012-2017 гг. С. 26, 45, 57, 85, 29, 30
25. «Годовой отчет экспортного импортного банка Китая» на 2015-2017 гг. С. 15,21,32
26. Китайский статистический ежегодник 2014-2017 URL: <http://www.stats.gov.cn/>
27. «Жэньминь жибао» 26 января 2017 года номер 10 URL: <http://www.ckxxbao.com>
28. Ду Хэй «В прошлом году China Credit Insurance составила 470 миллиардов долларов США» URL: <http://finance.people.com.cn/n1/2017/0126/c1004-29049916.html>
29. Ду Лин«Синьхуа: политическое страхование кредитов в Китае превысило 500 миллиардов долларов»
30. Сюй Хань. Инфраструктурное обеспечение экспортного кредитования в Китае /Сюй Хань/ Развитие современной экономики России: Материалы работы Международной весенней конференции молодых ученых-экономистов, Санкт-Петербург, 21 апреля 2018 г. / Редкол.: Ю.Н. Гузов (отв. ред.), О.Л. Маргания, В.О. Титов, А.В. Воронцовский, А.С. Алипов [и др.]. – СПб.: Скифия-Принт, 2018. – С. 82.
31. Сюй Хань. Экспортное кредитование в Китае / Сюй Хань / Предпринимательство и реформы в России: тез. докл. XXIII международной конференции молодых учёных-экономистов (Санкт-Петербург, 9 декабря 2017 г.). / Ред. колл: Ю.Н. Гузов (отв. ред.), О.Л.Маргания, В.О.Титов, С.А.Белозеров, А.В.Воронцовский [и др.]. – СПб., 2017. – С. 235

Интернет-ресурсы и электронные базы данных

32. URL: <http://english.eximbank.gov.cn/> (дата обращения:06.01.2018)- Официальный сайт экспортно импортный банк Китая
33. URL: <http://www.sinosure.com.cn> (дата обращения:11.03.2018)-Официальный сайт китайская страховая корпорация по страхованию экспорта и кредитов
34. URL: <http://www.exim.gov> (дата обращения:16.02.2018)-Официальный сайт экспортно импортный банк Великобритании
35. URL: <http://www.ecgd.gov.uk> (дата обращения:27.01.2018)-Официальный сайт Великобританская страховая корпорация по страхованию экспорта и кредитов
36. URL: <http://www.coface.fr> (дата обращения:05.11.2017)-Официальный сайт Великобританская страховая корпорация по страхованию экспорта и кредитов

37. URL:<http://www.stats.gov.cn> (дата обращения:06.04.2018)- Официальный сайт Китайское сайт статистики
38. URL: <http://www.customs.gov.cn> (дата обращения:06.04.2018)- Официальный сайт таможня Китая
39. URL: <http://www.mofcom.gov.cn> (дата обращения:01.02.2018)- Официальный сайт министерство торговли Китая
40. URL: Books google.ru. (International trade) (дата обращения:28.02.2018)
41. URL: Wiki.mbalib.com (дата обращения:29.01.2018)
42. URL: <http://www.berneunion.org.uk>- International Union of Credit & Investment Insurers, «Berne Union Yearbook [2017]», (дата обращения:30.01.2018)
43. URL: http://www.ce.cn/cysc/newmain/pplm/qyxx/201801/05/t20180105_27578766.shtml (дата обращения:05.03.2018)
44. URL: <http://www.sinosure.com.cn/xwzx/tpxw/172349.shtml> (дата обращения:03.04.2018)