

Ubezpieczenia średnio i długoterminowych kredytów eksportowych w krajach Unii Europejskiej jako instrument wspierania konkurencyjności eksportowej przedsiębiorstw

Arkadiusz Antosik

Artykuł ten ma na celu wskazanie przyczyn angażowania się państw Unii Europejskiej w ubezpieczanie kredytów finansujących eksport dóbr i usług o charakterze inwestycyjnym, a także przedstawienie zasad prowadzenia tego rodzaju działalności oraz wynikających stąd korzyści dla gospodarek krajów członkowskich. Przedstawiony zostanie również system ubezpieczeń kredytów eksportowych w Polsce ze wskazaniem na pożądany kierunek zmian, mających na celu uczynienie z niego bardziej skutecznego instrumentu polityki proeksportowej.

1. Determinanty systemu ubezpieczeń kredytów eksportowych w krajach Unii Europejskiej

System ubezpieczeń kredytów eksportowych w Unii Europejskiej funkcjonuje w obecnym kształcie od końca lat 70. Do jego głównych determinantów należy zaliczyć następujące czynniki:

- a) zaostrzenie tendencji protekcyjnych w światowej gospodarce w pierwszej połowie lat 70.;
- b) wzrost znaczenia kredytów eksportowych w światowej wymianie handlowej;
- c) wysoki poziom ryzyka związany z udzielaniem kredytów średnio i długoterminowych;
- d) konieczność harmonizacji zasad ubezpieczeń kredytów eksportowych przez kraje członkowskie Unii Europejskiej.

2. Ubezpieczanie kredytów eksportowych jako narzędzie polityki protekcyjnej

Pogorszenie koniunktury gospodarczej na przełomie 1973 i 1974 r. doprowadziło do zwiększenia praktyk protekcyjnych w świecie. Cechą charakterystyczną wy-

korzystywanych w tym zakresie instrumentów była intensyfikacja pośrednich form wspierania konkurencyjności eksportowej przedsiębiorstw. Wynikało to z ograniczenia możliwości wykorzystywania narzędzi tradycyjnych, jak np. instrumentów taryfowych w związku z trwającym procesem liberalizacji światowych obrotów handlowych. W konsekwencji dążenia państw do zapewnienia przedsiębiorstwom jak największego udziału w ograniczonym w wyniku kryzysu światowym rynku pracy, ułatwiano im pozyskiwanie nowych rynków zbytu oraz wspierano proces zewnętrznego finansowania eksportu. Przejawiało się to w formie rozszerzenia skali kredytowania eksportu przez państwa, udzielania gwarancji kredytowych oraz obejmowania kredytów ochroną ubezpieczeniową.

Konkurowanie między krajami w zakresie ubezpieczeń kredytów eksportowych wiązało się z ponoszeniem przez nie wysokich kosztów. Możliwość ograniczenia uzależniona była od harmonizacji zasad udzielanego wsparcia. Pierwsze kroki w tym kierunku podjęto w 1973 r. Dotyczyły one określenia minimalnego poziomu subsydiowania stóp procentowych oraz maksymalnego okresu spłaty kredytów. Efektem tych prac było zawarcie Porozumienia OECD w sprawie Wytucznych dla Oficjalnie Wspieranych Kredytów Eksportowych, tzw. Konsensusu OECD, który wszedł w życie w 1978 r. i obowiązuje do dzisiaj. Określa on zasady oraz warunki wspierania kredytów eksportowych o okresie spłaty 2 lata i więcej w formie: kredytów bezpośrednich, refinansowania, dopłat do oprocentowania kredytów, finansowania pomocowego (kredytów i grantów udzielanych przez rządy i instytucje finansowe działające w ich imieniu) oraz gwarancji i ubezpieczania kredytów eksportowych (OECD 1998: 27–33). Trwający kilka lat proces ujednoczania za-

sad wspierania kredytów eksportowych wymagał od krajów wielu ustępstw i uwzględnienia argumentów stron przeciwnych. Przykładowo Stany Zjednoczone, Kanada i Japonia, posiadające dobrze rozwinięty system publicznego finansowania eksportu, preferowały umożliwienie ubezpieczania kredytów o bardzo długim okresie spłaty, który odpowiadał okresowi użyteczności projektu. Państwa europejskie, opierające system kredytowania eksportu na komercyjnych instytucjach finansowych, opowiadały się za relatywnie krótkimi okresami spłaty (Evans 2004).

Ponieważ państwa członkowskie Unii Europejskiej należą również do OECD, zasady przyjęte w Konsensusie OECD były przez nie powszechnie wykorzystywane. Inkorporacja reguł przyjętych w forum OECD do prawa wspólnotowego nastąpiła na mocy decyzji Rady Unii Europejskiej nr 93/112/EWG.

3. Rola średnio i długoterminowych kredytów we współczesnej wymianie handlowej

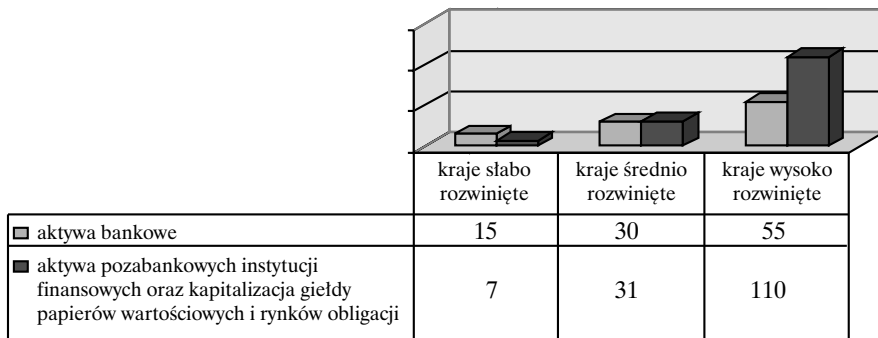
Finansowanie eksportu dóbr i usług o charakterze inwestycyjnym ze względu na długi cykl produkcyjny, długi okres amortyzacji oraz wysoką wartość jednostkową wymaga zewnętrznych źródeł finansowania. Odnosi się to do finansowania cyklu produkcyjnego oraz cyklu rozliczeniowego. W pierwszym przypadku środki zewnętrzne przeznaczone są na pokrycie wydatków związanych z wyprodukowaniem wyrobów bądź realizacją usługi. Finansowanie cyklu rozliczeniowego polega na dostarczeniu eksporterowi przez jednostkę finansującą środków z tytułu wykonanego zobowiązania przed nadejściem terminu zapłaty przez dłużnika kontraktowego.

Kredyt jest stosunkiem ekonomicznym wynikającym z odstąpienia przez jedną ze stron (wierzyciela) stronie drugiej (dłużnikowi) określonej wartości wyrażonej w pieniądzu lub towarze na warunkach zwrotu jej równowartości w określonym terminie, zwykle za wynagrodzeniem. Biorąc jako kryterium podziału przedmiot umowy, wyróżnić należy kredyty pieniężne oraz kredyty towarowe. Podziałowi temu odpowiada również podział oparty na kryterium podmiotowym. Kredyty pieniężne udzielane są przez instytucje finansowe, głównie banki, natomiast kredyty towarowe przez sprzedające-

go. Podział ten odzwierciedlony jest w definicji kredytu eksportowego opracowanej na forum OECD. Według tej definicji kredyt eksportowy występuje w sytuacji, kiedy importer uzyskuje odroczoną płatność ze strony eksportera lub uzyskuje kredyt od współpracującego z nim banku bądź innej instytucji finansowej. Używając powszechnie przyjętej terminologii, kredyty te określa się jako *supplier credit* oraz *buyer credit*. Powszechną formą finansowania eksportu towarów konsumpcyjnych jest odroczona płatność udzielona importerowi przez eksportera. W przypadku eksportu dóbr inwestycyjnych z reguły wykorzystywany jest kredyt bankowy nazywany powszechnie kredytem dla nabywcy.

W ramach kredytu dla nabywcy bank finansujący zawiera umowę kredytową z importerem. Umowa ta przewiduje, że w trakcie realizacji zobowiązań kontraktowych przez eksportera, otrzymywał on będzie środki finansowe bezpośrednio z banku kredytującego, natomiast obowiązek spłaty spoczywał będzie na importerze. W zależności od przedmiotu kontraktu oraz jego wartości okres spłaty wynosi z reguły od 2 do 10 lat. Odmianą kredytu dla nabywcy jest kredyt udzielany przez bank finansujący na rzecz banku współpracującego z importerem. Podobnie jak we wcześniejszym przypadku, eksporter uzyskuje środki finansowe za realizowane usługi bądź dostawy. Obowiązek spłaty kredytu spoczywa w tym przypadku na banku współpracującym z importerem. Ponieważ bank ten występuje tylko w roli pośrednika, zawiera on drugą umowę kredytową z importerem. Rozwiązanie to podnosi koszt kredytu. Jest jednak korzystne, w sytuacji kiedy importer nie posiada dobrego standingu finansowego, z czym wiąże się podwyższone ryzyko kredytowe. Bankowi lokalnemu jest w takiej sytuacji łatwiej niż bankowi zagranicznemu uzyskać zaspokojenie roszczeń z tytułu braku spłaty kredytu poprzez np. sprzedaż rzeczy zabezpieczonych zastawem bądź hipoteką. Oparcie finansowania kontraktu na udziale banku z kraju importera jest także korzystne, w przypadku gdy kontrakt jest relatywnie mały. W takiej sytuacji korzystne jest włączenie w schemat finansowania lokalnego banku, który posiada doświadczenie w aranżacji finansowania poprzez kredyty eksportowe uzyskiwane z zagranicy.

Dostępne współcześnie metody pozyskiwania przez przedsiębiorstwa zewnętrznych



Wykres 1. Struktura systemu finansowego krajów z perspektywy poziomu ich rozwoju gospodarczego
 Źródło: opracowanie własne na podstawie World Development Report 2002, s. 77

środków finansowych umożliwiają odchylenie od tradycyjnych sposobów finansowania inwestycji w formie kredytów bankowych. Wpływ na to zjawisko wywiera rozwój procesów globalizacyjnych, postępująca internacjonalizacja rynków finansowych, wzrost konkurencji wśród podmiotów działających na tych rynkach, a także rozwój nowych technik informatycznych.

Zjawisko to w niejednakowym stopniu odnosi się do wszystkich krajów. W wielu z nich istnieją czynniki znacznie ograniczające możliwości korzystania z alternatywnych w stosunku do kredytu bankowego form finansowania prowadzonej działalności. Pewna grupa krajów posiada słabo rozwinięty rynek usług finansowych oraz niekompletny system przepisów regulujących tę działalność. W konsekwencji ogranicza to możliwość pozyskiwania z rynku środków, które mogłyby zostać przeznaczone na prowadzenie inwestycji. Strukturę systemu finansowego krajów według kryterium ich rozwoju obrazuje wykres nr 1.

Z przedstawionego wykresu wynika, że pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego kraju a udziałem sektora bankowego w procesie finansowania gospodarki występuje sprzężenie zwrotne. W krajach o niższym poziomie rozwoju udział sektora bankowego przewyższa ponad dwukrotnie potencjał pozostałych źródeł finansowania. W krajach wysoko rozwiniętych dostarcza on ok. 50% funduszy pozyskiwanych przez źródła alternatywne w stosunku do sektora bankowego. Można ponadto stwierdzić, że niskiemu poziomowi rozwoju systemu finansowego towarzyszy także słaby poziom rozwoju sektora bankowego. Niski poziom kapitału w tym sektorze oraz struktura i sto-

pień rozwoju funkcjonujących na rynkach krajów rozwijających się podmiotów gospodarczych powodują bardzo restrykcyjne podejście kredytodawców do oceny ryzyka. W konsekwencji w krajach rozwijających się istnieje niska podaż kredytów średnio i długoterminowych.

Czynnikiem, który należy wziąć pod uwagę jako barierę ograniczającą możliwość wykorzystywania tej formy zewnętrznego finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw w krajach rozwijających się, jest także relatywnie wysoka cena kredytu, wynikająca z wysokich kosztów po stronie pasywów bilansowych banków.

Należy uznać, że ograniczona możliwość wykorzystywania alternatywnych do kredytu bankowego form finansowania działalności inwestycyjnej oraz ograniczona podaż atrakcyjnych cenowo kredytów średnio i długoterminowych w krajach rozwijających się, są czynnikami ograniczającymi zdolność tych krajów w zakresie importu dóbr inwestycyjnych. Zapewnienie atrakcyjnych warunków kredytowych jest w tej sytuacji bardzo często kluczem umożliwiającym sprzedaż towarów inwestycyjnych na rynki krajów rozwijających się. Angażowanie się państw w usprawnianie procesu kredytowania jest więc istotnym czynnikiem wspierającym konkurencyjność krajowych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych.

4. Poziom ryzyka kredytowego

Sklonność banków do finansowania projektów eksportowych uzależniona jest od satysfakcjonującego zabezpieczenia ryzyka kredytowego. W przypadku kredytów średnio i długoterminowych udzielanych pod-

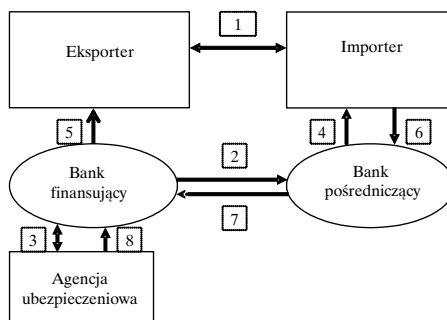
miotom z krajów rozwijających się ryzyko to jest szczególnie wysokie. Sprowadza się ono do możliwości utraty przez dłużnika zdolności spłaty zaciągniętych zobowiązań, określanej jako ryzyko handlowe, oraz wystąpienia zdarzeń o charakterze politycznym, uniemożliwiających wywiązanie się ze zobowiązań kredytowych pomimo posiadanych zdolności płatniczych, co określane jest mianem ryzyka politycznego.

Wysokie ryzyko handlowe kredytobiorców z krajów rozwijających się wynika z niestabilnych warunków prowadzenia działalności operacyjnej przez przedsiębiorstwo importera, z czym związane jest większe ryzyko niewypłacalności niż w krajach o stabilnych warunkach gospodarczych. Czynnikiem dodatkowo wzmagającym poziom ryzyka kredytowego jest także długi okres spłaty kredytów finansujących import towarów inwestycyjnych. Ryzyko polityczne determinowane jest najczęściej możliwością wystąpienia następujących zdarzeń: wydania lub zmiany przez kraj dłużnika przepisów prawnych, które uniemożliwiają wykonanie zobowiązań kredytowych, wprowadzenia powszechnego moratorium płatniczego, uniemożliwienia transferu należności, wybuchu wojny lub zamieszek. Powszechną prawidłowością jest to, że w krajach słabo rozwiniętych ryzyko polityczne jest wyższe niż w krajach o silnych i ustabilizowanych gospodarkach.

Wysoki poziom ryzyka kredytowego występuje także na etapie określania zdolności kredytowej dłużnika. Ze względu na małą liczbę średnio i długoterminowych kredytów eksportowych w porównaniu do kredytów krótkoterminowych istnieje mniejsza możliwość zastosowania metod statystycznych w celu pomiaru ryzyka kredytowego. Elementem negatywnie wpływającym na określenie zdolności importera do spłaty zaciągniętego zobowiązania jest prowadzenie przez niego działalności w innym, często nieznanym otoczeniu gospodarczym, kierującym się odmiennymi zasadami i zwyczajami.

Czynniki te powodują, że instytucje finansowe niechętnie angażują się w średnio i długoterminowe kredytowanie eksportu. Jest to główna przyczyna włączania się państw w ograniczanie ryzyka kredytowego w formie ubezpieczania kredytów przeznaczonych na finansowanie eksportu krajowych towarów i usług. Działalność ta prowadzona jest przez państwa przy pomocy

instytucji ubezpieczeniowych nazywanych agencjami kredytów eksportowych – *Export Credit Agencies (ECA's)*. W zależności od uwarunkowań historyczno-gospodarczych poszczególnych krajów agencje te funkcjonują w ramach powołanych w tym celu jednostek organizacyjnych (Hiszpania – CECE), wyodrębnionych departamentów ministerstw (Wielka Brytania – ECGD), spółek z udziałem skarbu państwa (Polska – KUKA S.A.) bądź podmiotów prywatnych, prowadzących działalność w zakresie ubezpieczeń średnio i długoterminowych w ramach umowy zawartej z państwem (Niemcy – HERMES) (Stephens 1999: 5–6). Zasady prowadzenia działalności ubezpieczeniowej przez poszczególne agencje w ramach działalności „na rachunek Skarbu Państwa” ustalane są w poszczególnych krajach indywidualnie.



1. Kontrakt eksportowy
2. Kredyt celowy, przeznaczony na finansowanie kontraktu eksportowego
3. Ubezpieczenie kredytu eksportowego
4. Kredyt udzielony importerowi przez bank pośredniczący
5. Wpłaty z kredytu dokonywane na rzecz eksportera
6. Spłata kredytu przez importera
7. Spłata kredytu przez bank zagraniczny współpracujący z importerem
8. Wpłata odszkodowania bankowi kredytującemu w przypadku braku spłaty kredytu przez bank zagraniczny

Rys. 1. Schemat ubezpieczenia kredytu dla nabywcy w formule bank to bank

Źródło: opracowanie własne

W przypadku Polski w ustawie budżetowej określony jest limit maksymalnych zobowiązań KUKA S.A. z tytułu ubezpieczeń kredytów eksportowych, kontraktów eksportowych, inwestycji bezpośrednich za granicą, kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu oraz udzielonych gwarancji ubezpieczeniowych. W 2005 r. limit ten wynosi 10.500.000.000,00 PLN. Oznacza to, że w przypadku kiedy agencja ubezpieczeniowa nie będzie w stanie wywiązać się ze zobowiązań ubezpieczeniowych, państwo

udzieli jej wsparcia w kwocie określonej w ustawie budżetowej. Poprzez ubezpieczenie kredytu eksportowego agencja ubezpieczeniowa, a pośrednio państwo, zobowiązuje się do wypłaty na rzecz ubezpieczającego kredytodawcy określonej kwoty po zaistnieniu zdarzeń określonych w umowie ubezpieczenia. W celu ograniczenia ryzyka kredytowego w stopniu maksymalnym agencja ubezpieczeniowa obejmuje ochroną, poza należnością główną, także należności uboczne, jak odsetki oraz prowizje. Schemat transakcji ubezpieczeniowej kredytu eksportowego udzielanego bankowi współpracującemu z importerem przedstawia rys. 1.

5. Zasady ubezpieczeń kredytów średnio i długoterminowych w krajach Unii Europejskiej

W dobie współczesnych powiązań globalizacyjnych nie sposób rozpatrywać zasad prowadzenia przez państwo bądź grupy państw skupionych w ugrupowaniu integracyjnym wymiany handlowej z zagranicą w oderwaniu od międzynarodowych regulacji z zakresu handlu zagranicznego.

Zasady subwencjonowania eksportu po raz pierwszy zostały określone podczas wielostronnych negocjacji Rundy Tokajskiej, dzięki której w 1979 r. zawarto Kodeks Antysubwencyjny (*Subsidy Code*). Na podstawie zawartych w nim postanowień usankcjonowano obowiązywanie wprowadzonego w życie w 1978 r. Konsensusu OECD. Związek między tymi dwoma aktami wyrażony został w tzw. zapisie k-2 zamieszczonym w przykładowej liście zakazanych subsydiów, zawierającym stwierdzenie, iż „działania w zakresie wspierania kredytów eksportowych zgodnie z postanowieniami w zakresie stóp procentowych opracowanymi w ramach międzynarodowego uzgodnienia 12 członków Kodeksu Antysubwencyjnego nie będą uważane za subsydia zakazane”. Zasady subsydiowania kredytów eksportowych na zasadach przyjętych w Konsensusie OECD zostały również przyjęte w Porozumieniu w Sprawie Subsydiów i Środków Wyrównawczych przyjętym w 1995 r. w ramach WTO (*WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*). Poza utrzymanym z Kodeksu Antysubwencyjnego zapisem k-2 wprowadzono w nim dodatkowo warunek zawarty w przykładowej liście zakazanych subsydiów w zapisie j. Przewiduje

on, iż udzielanie przez rządy (lub specjalne instytucje pod kontrolą rządową) gwarancji lub ubezpieczeń kredytów eksportowych, ubezpieczeń lub gwarancji przeciwko wzrostowi kosztów towarów eksportowych albo ubezpieczeń od ryzyk kursowych, przy stosowaniu preferencyjnych stawek opłat, które nie wystarczają do pokrycia długoterminowych kosztów bieżących i strat związanych z takimi programami, jest uznawane za niedozwolone subsydlum eksportowe. Z obowiązujących na forum WTO zasad wynika, iż prowadzenie działalności w zakresie ubezpieczeń kredytów eksportowych jest dozwolone pod warunkiem prowadzenia jej w ramach międzynarodowego porozumienia określonej grupy krajów stosujących adekwatne do poziomu ryzyka stawki ubezpieczeniowe (West 2005: 3–4).

Dziedzina ubezpieczeń średnio i długoterminowych kredytów eksportowych stanowi również przedmiot uregulowań unijnych. Wynika to z dwóch przyczyn. Po pierwsze, z konieczności ochrony konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami z krajów należących do tego ugrupowania. Po drugie, z dążenia państw do wspierania realizacji określonych zadań z zakresu wymiany handlowej z zagranicą. Najważniejszym źródłem zasad jest w tym zakresie inkorporowany do prawa wspólnotowego Konsensus OECD. Zawiera on postanowienia określające warunki, którym muszą odpowiadać średnio i długoterminowe kredyty eksportowe, oraz zasady obejmowania ich ochroną ubezpieczeniową.

Jednym z podstawowych warunków subsydiowania kredytów eksportowych jest wymóg płatności zaliczki przez importera. Minimalną jej wartość ustalono na poziomie 15% wartości kontraktu eksportowego. W przypadku kontraktów dotyczących eksportu statków wartość ta wynosi 20%. Maksymalnym terminem zapłaty zaliczki jest okres zakończenia realizacji przez eksportera zobowiązań kontraktowych. Podstawowym celem wprowadzenia obowiązku zapłaty zaliczki jest ograniczenie ryzyka kredytowego występującego na etapie podejmowania przez kredytodawcę decyzji o udzieleniu finansowania oraz na etapie spłaty zobowiązań kredytowych. Brak zaangażowania przez importera własnych środków w realizację kontraktu poprzez oparcie jego finansowania w całości na funduszach obcych mógłby wiązać się ze zgłaszaniem wniosków kredytowych przez podmioty

o wysokiej skłonności do ryzyka, a także pozbawiałby importera bodźca do podejmowania rozmaitych decyzji, powalających na utrzymanie płynności finansowej w przyszłości. Postanowienia Konsensusu OECD nie odnoszą się do źródeł, z których zaliczka może być zapłacona. Oznacza to możliwość jej finansowania przez importera z dowolnego źródła. Zasadą jest jedynie to, że kredyt przeznaczony na zapłatę zaliczki nie może być objęty ochroną ubezpieczeniową.

Warunek płatności zaliczki, który z punktu widzenia ograniczenia ryzyka kredytowego należy ocenić pozytywnie, wiąże się z ryzykiem jej utraty przez importera w przypadku niewywiązania się eksportera ze zobowiązań kontraktowych. Jednym z instrumentów mających na celu ograniczenie wynikającego stąd ryzyka jest udzielenie importerowi gwarancji zwrotu zaliczki przez podmiot trzeci na zlecenie eksportera.

Czynnikiem wymagającym uzgodnienia pomiędzy krajami ze względu na ograniczenie możliwości konkurowania był okres spłaty kredytu. W przypadku kredytów finansujących eksport towarów quasi kapitałowych i związanych z nimi usług maksymalny okres spłaty ustalono na 5 lat. Kredyty o dłuższym niż 5 letni okresie spłaty mogą finansować eksport dóbr kapitałowych, usług inwestycyjnych, jak np. budowę kompletnych obiektów. Maksymalny okres spłaty uzależniony jest od kraju, w którym zarejestrowany jest kredytobiorca. Zasady regulujące tę dziedzinę wprowadzają podział krajów na dwie kategorie, tj. I i II. Generalnie można przyjąć, że do kategorii I należą kraje wysoko rozwinięte. Maksymalny okres spłaty kredytów udzielanych podmiotom z tych krajów wynosi 5 lat. Poprzez notyfikację okres ten może być przedłużony do 8,5 roku. Dłużnikom z krajów należących do kategorii II można oferować kredyty o maksymalnie dziesięcioletnim okresie spłaty. Okres spłaty w każdym przypadku liczony jest od zakończenia wykonywania zobowiązań kontraktowych przez eksportera.

Podczas prac nad ujednoczeniem zasad subsydiowania kredytów eksportowych uznano, że istnieje sytuacja uzasadniająca przyjęcie w określonych warunkach dłuższych okresów spłaty kredytów. Ustalono, iż w przypadku finansowania budowy elektrowni niezaliczanych do nuklearnych, statków oraz samolotów maksymalny okres

spłaty może wynieść 12 lat, natomiast 15 lat w odniesieniu do kredytów finansujących budowę elektrowni nuklearnych.

Kolejny warunek dotyczący subsydiowanych kredytów eksportowych odnosi się do harmonogramu spłaty. W przypadku kredytów średnio i długoterminowych, ze względu na ich przeznaczenie, istnieje możliwość spłaty kredytu w dłuższym okresie czasu. Stwarza to przestrzeń do konkurowania między eksporterami poprzez udzielanie kredytów o jak najbardziej korzystnym dla nich profilu spłaty. Oznaczać to może skupienie płatności w końcowym okresie spłaty kredytu, np. w formie raty balonowej. W celu wyeliminowania tej możliwości wprowadzono ujednoczone zasady spłaty zarówno należności głównej, jak i odsetek od kredytu. Według zasad obowiązujących kraje oferujące ubezpieczenia średnio i długoterminowe kredytów eksportowych należność główna powinna być spłacana w równych i regularnych ratach nie rzadziej niż co 6 miesięcy. Warunkiem jest również, aby płatność pierwszej raty nie przypadała później niż 6 miesięcy od zakończenia realizacji zobowiązań kontraktowych. Wychodząc z założenia, że istnieją przypadki uzasadniające inny harmonogram spłaty należności głównej, dopuszcza się również możliwość spłaty kredytu w ratach nieregularnych. W celu ograniczenia możliwości nadużywania tej zasady wprowadzony został warunek, aby pojedyncza rata lub seria rat płatnych w okresie 6 miesięcy nie przekraczała 25% kwoty należności głównej. Możliwość zastosowania niestandardowego okresu spłaty kredytu uwarunkowana jest złożeniem przez podmiot subsydiujący oficjalnej notyfikacji do sekretariatu OECD. Warunki spłaty kapitału kredytu odnoszą się też do spłaty odsetek. Przedstawione rozwiązania można określić jako standardowe, znajdujące zastosowanie w zdecydowanej większości kredytów. Wyjątkowymi przypadkami są kredyty finansujące eksport statków oraz samolotów cywilnych. Raty kapitałowe mogą być spłacane w okresach rzadszych niż co 6 miesięcy. Maksymalny okres wynosi jednak 12 miesięcy.

Wspólne uzgodnienia odnoszą się także do kalkulacji stawek ubezpieczeniowych przez agencje ubezpieczeniowe. Jest to podstawowym warunkiem respektowania zasady nieingerowania przez państwo w mechanizmy gospodarcze światowej gospodarki. Uwzględnienie wspólnych zasad kalkulacji

minimalnych progów stawek ubezpieczeniowych ma na celu uniemożliwienie konkurowania przez państwa ceną udzielanej ochrony oraz eliminację kosztów bieżących i strat związanych z wypłacanymi odszkodowaniami. Zawarta w Konsensusie OECD metodologia kalkulacji stawek ustala minimalną ich wysokość za ubezpieczenie ryzyka politycznego, niezależnie od faktu, czy nabywca/kredytobiorca jest dłużnikiem publicznym, czy prywatnym. Zróżnicowanie wysokości stawek ubezpieczeniowych pomiędzy krajami uzależnione jest od klasyfikacji kraju, w którym zarejestrowany jest kredytobiorca. W celu określenia ryzyka kraju i przyporządkowania go do jednej z 8 kategorii (0–7) wykorzystywany jest ekonometryczny model oparty na wskaźnikach ilościowych obrazujących jego sytuację gospodarczą i finansową oraz doświadczenia płatnicze innych państw. Brane są również pod uwagę czynniki jakościowe o charakterze politycznym, ekonomicznym i finansowym, które nie są uwzględniane w modelu ilościowym. Kalkulując wysokość stawki ubezpieczeniowej poza kategorią kraju dłużnika zaliczanego do kategorii od 0 do 7, standardowo uwzględnia się również czynniki dodatkowe, jak: okres wypłat z kredytu, okres spłaty kredytu oraz jeden z możliwych statusów prawnych dłużnika, tj. status dłużnika prywatnego lub publicznego. Minimalne progi stawek odzwierciedlają także procent pokrycia.

Zasady kalkulacji stawek ubezpieczeniowych przewidują również możliwość odstępstw od standardowych warunków. Uzasadnione są one okolicznościami, w których ryzyko kredytowe kraju jest całkowicie przeniesione, usunięte lub ograniczone na pełny okres istnienia zobowiązań związanych ze spłatą zadłużenia. Przykłady okoliczności uzasadniających zastosowanie obniżonego poziomu stawki to m.in.: bezwarunkowa gwarancja kraju trzeciego, zabezpieczenia ustanowione na aktywach kredytobiorcy położonych w kraju trzecim czy standing finansowy dłużnika lepszy od standingu kraju jego rejestracji. Lista dopuszczalnych odstępstw oraz kryteria ich stosowania są poddawane aktualizacji w oparciu o obserwacje i doświadczenia poszczególnych agencji ubezpieczeń kredytów eksportowych.

Stosownie do zasad naliczania składek przez agencje ubezpieczeniowe, powinny być one pobierane najpóźniej wraz z pierwszą wypłatą z kredytu. Istnieje jednak moż-

liwość płatności całej składki lub jej części po dacie pierwszej wypłaty z kredytu (pierwszej dostawy). Agencje zobowiązane są w takiej sytuacji do weryfikowania składki ubezpieczeniowej. W związku z tym każda część składki, która jest płacona po tej dacie, powinna być powiększona o odsetki naliczane za okres między pierwszą wypłatą z kredytu a datą zapłaty tej części składki. Ostateczna wartość składki, która ma zostać zapłacona po rozpoczęciu wypłat, ustalana jest według następującego wzoru:

$$\text{Urealniona suma składki} = \sum_{t=0}^n (PV_t \cdot (1 + d)^t)$$

PV – kwota części składki, której płatność przypada w momencie *t*, przy założeniu płatności w punkcie zerowym,

d – stopa dyskontowa (ujęcie roczne),

t – czas między datą pierwszego ciągnięcia a datą zapłaty składki w latach (w ułamkach lat).

Głównym aktem prawa wspólnotowego określającym zasady ubezpieczeń średnio i długoterminowych przez kraje członkowskie jest Dyrektywa Rady Unii Europejskiej nr 98/29/WE z 7 maja 1998 r. w sprawie harmonizacji podstawnych przepisów dotyczących zasad ubezpieczeń kredytów eksportowych dla transakcji objętych ubezpieczeniem średnio i długoterminowym. W części wstępnej Dyrektywy określona została celowość harmonizacji zasad ubezpieczenia średnio i długoterminowych kredytów eksportowych. Wskazano, że działalność ta odgrywa decydującą rolę w handlu międzynarodowym i stanowi istotny instrument polityki handlowej. Stwierdzono również, że średnio i długoterminowe ubezpieczanie kredytów eksportowych odgrywa ważną rolę w handlu z krajami rozwijającymi się i w ten sposób sprzyja ich integracji z gospodarką światową, co stanowi cel polityki Wspólnoty na rzecz rozwoju. Bardzo ważne z punktu widzenia harmonizacji zasad działania poszczególnych agencji jest stwierdzenie, że różnice między systemami ubezpieczeń w poszczególnych krajach mogą prowadzić do zniekształceń w konkurencji między przedsiębiorstwami. Bezpośrednim nawiązaniem prawa unijnego do przepisów WTO jest zapis przewidujący, że udzielanie gwarancji dla kredytów eksportowych lub realizacja programów ubezpieczeniowych nieadekwatna do pokrycia długoterminowych kosztów operacyjnych i strat związanych z takimi programami jest kla-

syfikowana jako zakazane subsydia eksportowe.

Biorąc pod uwagę fakt, że kraje Unii Europejskiej funkcjonują w ramach ugrupowania integracyjnego, prawo unijne zawiera również regulacje mające na celu wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw unijnych poprzez ułatwienie ich wspólnego udziału w realizacji projektów eksportowych. Zostały one zawarte w Decyzji Rady z 10 grudnia 1982 r. w sprawie zasad mających zastosowanie w dziedzinie gwarancji eksportowych i finansowania wywozu, w odniesieniu do niektórych umów podwykonawstwa ze stronami z innych Państw Członkowskich Wspólnot Europejskich lub z państw trzecich (82/854/EWG). Stosownie do reguł wynikających z tej Decyzji, jeżeli eksporter zawarł umowę z podwykonawcą mającym siedzibę lub miejsce zamieszkania w państwie członkowskim Unii Europejskiej w celu otrzymania towarów i usług (oprócz surowców i półfabrykatów) niezbędnych do wykonania przez niego kontraktu objętego ubezpieczeniem, ubezpieczyciel powinien włączyć do ubezpieczenia kwoty należne z tego tytułu podwykonawcom, jeżeli wartość umów podwykonawczych;

1. Stanowi nie więcej niż 40% wartości kontraktu głównego, w przypadku kiedy jego wartość nie przekracza 7,5 mln EUR,
2. Wynosi nie więcej niż 3 mln EUR, w przypadku kontraktów głównych o wartości od 7,5 mln EUR do 10 mln EUR,
3. Stanowi nie więcej niż 30% wartości kontraktu głównego w przypadku kontraktów o wartości przekraczającej 10 mln EUR.

Uwzględniwszy fakt, że system ubezpieczeń kredytów eksportowych ze wsparciem Skarbu Państwa jest instrumentem wspierającym w dużym stopniu konkurencyjność eksportową przedsiębiorstw, z czym wiąże się możliwość nadużyć ze strony poszczególnych rządów, istotne jest, aby działalność ta była przejrzysta i kontrolowalna. Aby osiągnąć ten cel, Rada Wspólnot Europejskich wydała Decyzję z 3 grudnia 1973 r. w sprawie procedur konsultacyjnych i informacyjnych w sprawach ubezpieczenia kredytów, gwarancji kredytowych i kredytu finansowego (73/391/EWG). Na jej podstawie każde państwo, organizacja państwowa lub jakikolwiek organ prowadzący działalność w za-

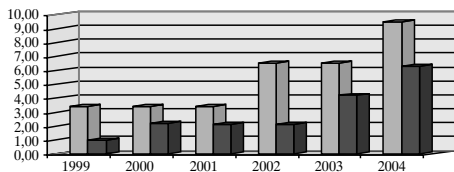
kresie ubezpieczeń kredytów obowiązany jest prowadzić procedurę konsultacyjną w przypadku stosowania rozwiązań odbiegających od norm przyjętych przez państwa członkowskie. W trakcie procedury konsultacyjnej państwa obowiązane są udzielać dodatkowych wyjaśnień oraz uzasadniać przyjęte rozwiązania.

6. System ubezpieczeń kredytów eksportowych w Polsce

Możliwość ubezpieczania średnio i długoterminowych kredytów eksportowych z gwarancjami Skarbu Państwa istnieje w Polsce od 1994 r., tj. od uchwalenia ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych¹. Jednostką, która uzyskała pełnomocnictwo do prowadzenia tej działalności, jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych – KUKES S.A. Wcześniej ubezpieczała ona jedynie krótkoterminowe kredyty kupieckie, udzielane przez polskich eksporterów podmiotom z krajów o niskim ryzyku gospodarczym. Na mocy postanowień ustawy z 1994 r. agencja ta tworzyć ma warunki sprzyjające promocji eksportu na warunkach kredytowych i wzmacniać pozycję konkurencyjną polskich eksporterów oraz polskich towarów i usług, oferowanych na rynku międzynarodowym. Aktualnie właścicielem Korporacji jest Skarb Państwa reprezentowany przez Ministerstwo Finansów, które posiada 87,85% akcji, oraz Bank Gospodarstwa Krajowego dysponujący 12,15% akcji. Kapitał własny nie jest wysoki i wynosi 79.000.000,00 PLN. Z perspektywy działalności prowadzonej „ze wsparciem Skarbu Państwa” nie jest to jednak czynnik ograniczający możliwość działania polskiej agencji². Podstawową rolę odgrywa w tym zakresie wysokość środków zarezerwowanych corocznie w ustawie budżetowej, których nie mogą przekroczyć łączne zobowiązania Korporacji z tytułu ubezpieczeń eksportowych. Mechanizm określający odpowiedzialność państwa z tytułu działalności KUKES S.A. w zakresie gwarantowanym przez Skarb Państwa określony jest w ustawie z 1994 r. Stosownie do jego zapisów, stronami umowy ubezpieczenia są ubezpieczający oraz KUKES S.A. Skarb Państwa nie jest stroną umowy ubezpieczenia. Ubezpieczający nie ma w związku z tym roszczenia do Skarbu Państwa z tytułu umowy ubezpieczenia. Gwarancja Skarbu Państwa udzie-

lona jest wyłącznie KUKĘ S.A. na wypadek niedoboru środków na prowadzonym w NBP rachunku przeznaczonym na wypłatę odszkodowań.

Limit zobowiązań KUKĘ S.A. w zakresie ubezpieczeń i gwarancji kredytów eksportowych ustalany w latach 1996–2004 oraz jego wykorzystanie przedstawia poniższe zestawienie.



	1999	2000	2001	2002	2003	2004
■ limit określony w ustawie bankowej	3,40	3,40	3,40	6,50	6,50	9,50
■ wartość wykorzystania limitu	1,00	2,20	2,10	2,10	4,20	6,30

Tab. 2. Limit zobowiązań KUKĘ S.A. w zakresie ubezpieczeń i gwarancji kredytów eksportowych ustalany w latach 1996–2004 oraz jego wykorzystanie (dane w mld PLN)

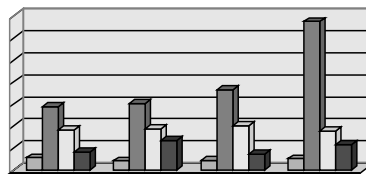
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KUKĘ S.A.

Należy stwierdzić, że z perspektywy dziesięcioletniej działalności KUKĘ S.A. w zakresie ubezpieczeń kredytów o okresie spłaty 2 lata i więcej, limity zobowiązań ustalone na ten cel w ustawach budżetowych nigdy nie stanowiły przeszkody do wspierania kredytowania eksportu. W ustawie budżetowej na 2005 r. wysokość tych środków ustalono 10,5 mld PLN.

W ramach prowadzonej działalności w odniesieniu do ubezpieczeń kredytów średnio i długoterminowych KUKĘ S.A. oferuje następujące produkty: ubezpieczenie kredytu dla nabywcy, ubezpieczenie kredytu dostawcy, ubezpieczenie należności leasingowych. W przypadku kredytu dla nabywcy ochroną ubezpieczeniową objęty jest kredyt udzielany przez polską lub zagraniczną instytucję finansową, udzielany zagranicznemu kredytobiorcy/importerowi bądź współpracującemu z nim bankowi z przeznaczeniem na finansowanie określonego w umowie kredytowej kontraktu eksportowego. W przypadku kredytu dostawcy przedmiotem ubezpieczenia są należności wynikające z odroczenia importerowi przez eksportera terminu zapłaty za zrealizowaną dostawę bądź usługę. Ponieważ możliwość

realizacji kontraktów eksportowych uzależniona jest od dostępu eksportera do środków finansowych, prawa wynikające z polityki ubezpieczenia cedowane są na bank, refinansujący importerowi kredyt kupiecki. W przypadku ubezpieczenia należności leasingowych ochroną obejmowane są należności przysługujące instytucji finansowej od leasingobiorcy z tytułu umowy leasingu finansowego.

Z racji członkostwa Polski w WTO, OECD oraz w Unii Europejskiej produkty ubezpieczeniowe oferowane przez polską agencję ubezpieczeniową są zbliżone do produktów oferowanych przez pozostałe kraje unijne. Skłania to jednak do postawienia pytania o procentowy udział kredytów ubezpieczanych przez publiczne agencje ubezpieczeniowe w relacji do wartości całego eksportu. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w Polsce udział tego rodzaju kredytów jest w relacji do wartości eksportu niski.



	2000	2001	2002	2003
■ Polska	2,68	1,98	2,12	2,45
■ Francja	14,32	15,02	18,17	33,75
■ Hiszpania	9,14	9,38	9,93	8,78
■ Czechy	4,11	6,56	3,59	5,71

Tab. 3. Procentowy stosunek ubezpieczonych przez publiczne agencje kredytów eksportowych z wybranych krajów do wartości eksportu w latach 2000–2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Unii Berneńskiej i IMF Statistical Yearbook 2004

Przyczyn małego znaczenia ubezpieczeń kredytów eksportowych w ramach polityki proeksportowej Polski w porównaniu do innych krajów można doszukiwać się bądź w niskiej jakości instrumentów ubezpieczeniowych oferowanych przez KUKĘ S.A., bądź w niskiej podaży środków kredytujących eksport. Ponieważ struktura instrumentów ubezpieczeniowych w Polsce i innych krajach jest bardzo podobna, jedynym wyjaśnieniem tego zjawiska jest niska podaż kredytów eksportowych w gospodarce. W konsekwencji jest to główna przyczyna niewykorzystania możliwości oferowanej przez państwo w zakresie ubezpieczeń kredytów eksportowych.

W państwach, które dużą uwagę przywiązują do zapewnienia pożądanego z punktu widzenia polityki proeksportowej poziomu finansowania eksportu, tworzone są banki specjalizujące się w udzielaniu kredytów średnio i długoterminowych. Ideą leżącą u podstaw tej formy wspomagania przez państwo eksportu dóbr i usług inwestycyjnych jest wypełnienie luki pomiędzy niską podażą kredytów średnio i długoterminowych dostępnych w kraju eksportera, a wysokim popytem na tego rodzaju kredyty w krajach rozwijających się. W wielu krajach, w których system bankowy jest wysoko rozwinięty, nie ma szczególnej potrzeby tworzenia tego rodzaju jednostek, ponieważ banki komercyjne są w stanie dostarczyć pożądaną ilość atrakcyjnych cenowo kredytów eksportowych. Inaczej sytuacja wygląda w krajach, gdzie system finansowy jest gorzej rozwinięty. Dotyczy to zwłaszcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej, jak Polski, Czech czy Węgier³. Wsparcie przez państwo procesu kredytowania eksportu bez wątplenia przyczyniłoby się do poprawy konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych w zakresie eksportu dóbr o charakterze inwestycyjnym. Potwierdzeniem tej potrzeby jest relacja ubezpieczonych przez polską, węgierską i czeską agencję kredytów krótko, średnio i długoterminowych. W portfelu polskiej agencji ubezpieczeniowej dominują kredyty krótkoterminowe, natomiast w przypadku agencji węgierskiej i czeskiej duży udział w ubezpieczonych kredytach przypada kredytom średnio i długoterminowym.

Należy jednoznacznie stwierdzić, że system publicznego ubezpieczania kredytów eksportowych odgrywa dużą rolę w zapewnieniu krajowym przedsiębiorstwom możliwości konkurowania na rynkach zagranicznych. Uwarunkowane jest to jednak kompleksowymi działaniami w tym zakre-

sie. Zapewnienie systemu nowoczesnych produktów ubezpieczeniowych nie rozwiązuje problemu ich niskiej efektywności ze względu na barierę podaży kredytów średnio i długoterminowych w gospodarce (Mbewe 2003; Łon 2004).

6. Podsumowanie

Kredytowanie międzynarodowej wymiany handlowej jest cechą gospodarki rynkowej. Odnosi się to do handlu towarami konsumpcyjnymi oraz dobrami inwestycyjnymi. Oferowanie odroczonej zapłaty za towary konsumpcyjne jest współcześnie powszechną praktyką. Wynika to z charakteru tych transakcji oraz dążenia do zaproponowania kontrahentom atrakcyjnej oferty handlowej. W przypadku rozliczeń dokonywanych pomiędzy przedsiębiorstwami z dwóch różnych krajów niezbędny jest dłuższy w porównaniu z obrotem krajowym okres czasu konieczny do dokonania zapłaty. Stawia to eksportera w roli kredytodawcy. W przypadku eksportu dóbr inwestycyjnych, takich jak np. maszyny, urządzenia, usługi budowlane, dostęp do zewnętrznych środków finansowych jest nie tyle powszechną praktyką wynikającą z walki konkurencyjnej między eksporterami, co podstawowym warunkiem realizacji projektów inwestycyjnych.

Oznacza to włączenie w schemat finansowania transakcji eksportowej wielu podmiotów zapewniających finansowanie oraz ograniczających związane z tym ryzyko kredytowe. Poza podmiotami działającymi na zasadach komercyjnych, mających na celu uzyskanie jak największej stopy zwrotu z za-inwestowanych środków, dużą rolę odgrywają jednostki prowadzące działalność „na rachunek budżetu państwa”. Zalicza się do nich publiczne agencje ubezpieczeniowe oraz banki kredytujące eksport krajowych towarów i usług. Udział tych jednostek uza-

Kraj	Kredyty krótkoterminowe w mln USD	Kredyty średnio i długoterminowe w mln USD	Kredyty średnio i długoterminowe/ kredyty krótkoterminowe w proc.
Polska	1 225,64	91,29	7,45
Węgry	307,55	103,05	33,51
Czechy	2 313,07	464,83	20,10

Tab. 1. Udział kredytów średnio i długoterminowych w relacji do kredytów krótkoterminowych w 2003 r. w Polsce, na Węgrzech i w Czechach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z agencji ubezpieczeniowych

sadniony jest koniecznością udzielania wsparcia podmiotom działającym na zasadach komercyjnych, które ze względu na wysoki poziom ryzyka kredytowego nie mogą angażować się w kredytowanie średnio i długoterminowe. Jeśli uwzględnimy duże znaczenie eksportu towarów inwestycyjnych dla gospodarki kraju, należy stwierdzić, iż system wspierania kredytowania eksportu stanowi ważny element polityki proeksportowej krajów rozwijających się. Z racji członkostwa Polski w Unii Europejskiej, sąsiedztwa krajów odznaczających się wysokim popytem na import dóbr inwestycyjnych oraz przewagi komparatywnej, wynikającej z położenia geograficznego i relatywnie niskich kosztów siły roboczej, bardzo ważne jest zapewnienie polskim eksporterom równie dobrych warunków konkurencyjnych, jakie posiadają eksporterzy z krajów unijnych.

Informacja o autorze

Mgr Arkadiusz Antosik – doktorant w Zakładzie Bankowości i Rynków Finansowych Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Analityk w KUKA S.A.
E-mail: arkadiusz-antosik@o2.pl.

Przypisy

- ¹ Tekst Jednolity Dz.U. Nr 59/2001 poz. 609 z późniejszymi zmianami.
- ² Poza działalnością objętą gwarancjami Skarbu Państwa KUKA S.A. prowadzi działalność ubezpieczeniową za zasadach komercyjnych, która podlega ustawie o działalności ubezpieczeniowej. W przypadku niewypłacalności Korporacji należności wynikające z ubezpieczeń komercyjnych dotyczących krótkoterminowych kredytów kupieckich udzielanych podmiotom krajowym oraz z krajów o niskim ryzyku politycznym i gospodarczym nie są objęte gwarancjami Skarbu Państwa.

³ Czechy oraz Węgry utworzyły banki finansowania eksportu w pierwszej połowie lat 90.

Bibliografia

- Bednarczyk, T. 1999. Analiza i ocena skuteczności narzędzi kredytowych w systemie wspierania eksportu w Polsce. *Bank i Kredyt*, nr 11.
- Bednarczyk, T. 2000. *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Warszawa: PWN.
- Bednarowska, L. 2004. *System bankowy w Rosji*, Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej.
- Bożyk, P. 2004. *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, Warszawa: PWE.
- Górski, M. i R. Rapacki. 2001. The new banking and financial sector: Its role, potential and weaknesses. w: Elgar, E. (red.) *Poland into New Millennium*, Cheltenham.
- Evans, P.C. 2004. *Export Finance and Sustainable Development: Do Export Credit Subsidy Rules Require Revision?* Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology.
- Karczmarek, T. 2004. *Ryzyko w handlu międzynarodowym*, Gdańsk: ODDK.
- Kowalewski, E. 2002. *Prawo Ubezpieczeń Gospodarczych*, Bydgoszcz – Toruń: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Łon, E. 2004. Polski Exim Bank. *Bank*, nr 11/2004.
- OECD. 1998. *The Export Credit Arrangement, Achievements and Challenges 1978/1998*.
- Mbewe, R. 2003. Sprzedaż zagraniczna potrzebuje wsparcia. *Parkiet*, nr 05.09.2003.
- Rosati, D. 1990. *Polityka proeksportowa*, Warszawa: PWE.
- Sołdaczuk, J., Z. Kamecki i P. Bożyk. 1987. *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa: PWE.
- Stephens, M. 1999. *The Changing Role of Export Credit Agencies*, Washington: IMF.
- West, J. 2005. The OECD and Export Credit. *Global Export & Credit Finance Review 2005/06*, s. 3–4, Euromoney Yearbooks.