



Деклан Дейли

Исполнительный директор
Coface по Центральной
и Восточной Европе

O COFACE

Coface – один из мировых лидеров в сфере кредитного страхования и управления рисками. Эксперты компании держат руку на пульсе мировой экономики и помогают успешно и безопасно вести бизнес 50 тысячам клиентов более чем в 100 странах мира. Продукты и услуги Группы уже более 70 лет защищают бизнес от рисков и помогают предпринимателям безопасно расширять объемы и географию продаж.

ИНТЕРВЬЮ: «В ПЯТИ ОТРАСЛЯХ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РИСКИ БАНКРОТСТВ ОЦЕНИВАЮТСЯ КАК ВЫСОКИЕ»

Торговые войны, протекционизм и политические конфликты повышают волатильность макроэкономической среды и заставляют все большее число предпринимателей прибегать к инструментам минимизации торговых рисков. Один из таких инструментов – кредитное страхование, относительно новый для российского рынка страховой продукт, который позволяет бизнесу покрыть риск неоплаты дебиторской задолженности. Корреспондент РИА «Новости» пообщался с Декланом Дейли, исполнительным директором международной страховой группы Coface по Центральной и Восточной Европе, чтобы узнать, как развивается отечественный рынок кредитного страхования и с какими рисками сталкиваются сегодня российские экспортеры.

Если оценивать мировой рынок страхования кредитных рисков, насколько это направление развито за рубежом и насколько в России?

Это зависит от того, на какую страну посмотреть. Возьмем, к примеру, Восточную и Центральную Европу – тот регион, за который я отвечаю, – за последние несколько лет мы увидели здесь очень хорошие показатели роста в сегменте кредитного страхования. Например, в 2018 году общая сумма полученных страховых премий выросла на 10% по сравнению с 2017-м. Почему? Потому что, прежде всего, растет экономика в целом, а наш бизнес тесно связан с экономической динамикой. Если наши клиенты растут, мы растем вместе с ними. Еще один фактор – зрелость того или иного рынка с точки зрения распространённости кредитного страхования. Готовы ли люди покупать такое страхование? Например, в развивающихся странах мы зачастую сталкиваемся с тем, что нет, не готовы, не привыкли. Это вопрос информированности – ведь нужно осознавать, какие плюсы страхование торговых рисков принесет бизнесу. Страховщик – это партнер, который будет поддерживать предпринимателя, и здесь мы говорим не только непосредственно о страховке, но еще и о допол-

нительных услугах, которые оказывает страховщик – например, в части анализа покупателей и оценки рисков в конкретных отраслях, странах и регионах.

Если взять рынки развитых стран, там рост индустрии кредитного страхования сейчас измеряется небольшими однозначными числами. Но если посмотреть на Азию, Центральную и Восточную Европу и, в частности, на Россию, то здесь наш бизнес растет быстрее – речь идет о приросте премий страховщиков в 2018 году на 10% и более по сравнению с 2017-м.

Можно ли в таком случае сказать, что спрос на такие страховые продукты в подотчетном вам регионе растет? В частности, в России?

Да, можно. По тем же причинам, что я уже озвучил: экономика растет, все большее число предпринимателей и управленцев узнаёт о кредитном страховании. Что касается России, здесь у нас рост такой же, как в среднем по региону – объем начисленных премий по сравнению с 2017 годом вырос примерно на 10%. Это важный рынок, в котором мы видим потенциал.

В части страхового возмещения можно отметить, что 2018 год стал рекордным для России за последние 6 лет – совокупная величина выплат всех страховщиков предпринимательских рисков в 2018 году составила 4,089 млрд руб., что на 189 млн. больше предыдущего рекорда, установленного в 2015 году. Основным драйвером выплат в 2018 году послужил конкретный страховой случай, связанный с банкротством одной крупной компании в фармацевтическом секторе.

В 2017 году средний рост ВВП по всем странам мира составил около 4,5%. В 2018 году этот показатель немного

снизился – примерно до 3,5%, но это все же рост. Наш регион растет со значениями примерно 3,2% в год. Темпы немного замедляются, но мы все еще оцениваем этот рост как значимый, а это означает и рост в нашем сегменте. Если сравнивать с другими регионами, у нас хорошая динамика и хорошие показатели роста. Может, не каждая страна здесь может показать такой же значительный прирост год к году, как Россия, но надо учитывать, что у разных рынков региона разные объемы. Для сравнения приведу пример из числа развитых стран – скажем, та же Австрия не растет 10-процентными темпами. Здесь многие компании на рынке уже застрахованы, большинство из них – крупные предприятия, хотя и малые, и средние тоже страхуются.

И какова доля малого и среднего бизнеса в индустрии страхования торговых рисков?

В основном, повторяюсь, страхуются крупные компании. Многие из них, торгующие за рубежом, просто обязаны иметь страховку. Но количество предприятий среднего размера в нашем клиентском портфеле также растет – примерно на 3-5% в год. Они тоже видят плюсы в страховании кредитных рисков и осознают, что оно может помочь им защитить свой оборот. Конечно, в основном все приходит с опытом: компания, у которой в прошлом уже были проблемы, страхуется гораздо охотнее – может, например, какая-то ситуация с банкротством покупателя или длительной просрочкой даже ставила под вопрос ее существование. Предприятиям среднего звена особенно важно заботиться о страховке. Многие крупные компании могут справиться с неплатежами за счет собственных ресурсов.

«2018 ГОД СТАЛ РЕКОРДНЫМ ДЛЯ РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 6 ЛЕТ – СОВОКУПНАЯ ВЕЛИЧИНА ВЫПЛАТ ВСЕХ СТРАХОВЩИКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ СОСТАВИЛА 4,089 МЛРД РУБЛЕЙ»

Если говорить о России, здесь мы видим два типа клиентов. Первый – крупные международные корпорации с филиалами на территории России – в основном компании, занимающиеся электронно-бытовой техникой, фармацевтические компании и так далее. Второй – местные российские компании. По приблизительной оценке, в нашем портфеле тех и других примерно поровну.

Должен сказать, работать на российском рынке нам комфортно, мы видим возможности. Мы здесь уже 10 лет, у нас есть опыт и сформированные команды в Москве и Санкт-Петербурге.

Это интересная тенденция, потому что во многих других сегментах проникновение страхования в России пока не очень высокое.

Это вопрос осведомленности, вопрос понимания продукта: если я экспортирую, если я имею дело с покупателями, о которых еще не очень много знаю, это огромный риск для моей компании, для моих акционеров. Нужно, чтобы кто-то мог разделить со мной этот риск. Но в нашем виде страхования есть интересный аспект: клиенты покупают страховку не просто чтобы переложить свой риск на кого-то, а чтобы получить партнера, который будет с ними в постоянном диалоге, будет подсказывать, в каких сегментах сейчас риски выше или ниже, чем в среднем. То есть здесь страховщик защищает бизнес в процессе его роста, а рисков именно для растущих компаний с точки зрения ликвидности рынка очень много.

Кстати о политических рисках: прямо сейчас идет торговая война между США и Китаем. Как такие события влияют на торговые отношения и, соответственно, индустрию страхования торговых рисков?

Влияние, конечно, заметно. Вообще, я бы выделил четыре основных риска, которые тормозят рост мировой экономики.

Первый, который мы только что упомянули – политический. Сейчас происходит

**«МЫ ВЕРИМ, ЧТО
ТОРГОВЛЯ ПРИНОСИТ
ПОЛЬЗУ. ЛЮДИ,
КОТОРЫЕ ДРУГ
С ДРУГОМ ТОРГУЮТ,
КОНФЛИКТУЮТ
МЕНЬШЕ»**

2%

**российских компаний
признаются банкротами
ежегодно**

очень много событий подобного рода, в том числе Brexit, который, впрочем, вряд ли значительно затронет Россию. Также отмечу американскую внешнюю политику, очень многие события вытекают именно из нее. В этом году пройдут выборы в Греции, в регионе Центральной и Восточной Европы выборы намечаются в целом ряде стран, ожидаются выборы в Европейский парламент. Все эти и другие события могут повлиять на настроение инвесторов. Но там, где есть политический риск, существует и риск военных действий. Число вооруженных конфликтов в мире за последние десять лет выросло вдвое.

Еще один фактор риска – протекционизм. Мы, конечно, всячески поддерживаем развитие торговли. Почему? Потому что мы верим, что торговля приносит пользу. В странах, которые активно участвуют в торговле, мы обычно видим политическую и экономическую стабильность. Люди, которые друг с другом торгуют, конфликтуют меньше. А протекционизм – это не та вещь, которая может быть движущей силой в этом процессе. До сих пор те 10% пошлин, которые США наложили на 200 миллиардов долларов китайского экспорта, были посильными. Отчасти из-за девальвации китайской валюты. Но в среднесрочной перспективе, разумеется, эти меры окажут свое влияние. Тем более, что теперь пошлины повышены с 10% до 25%. И мы считаем, что этот тренд, этот конфликт уже можно считать фундаментальным, он не завершится так быстро. Две такие державы не смогут так просто заключить какое-то торговое соглашение. И вот еще о чем стоит подумать: все это происходит в то время, когда экономика США процветает. У них более или менее полная занятость. А что произойдет, когда их экономика станет замедляться? И что будет после президентских выборов в 2020 году? Тарифы создают торговые барьеры, которые делают импорт более дорогим. Это влияет на доходность компаний. Особенно это заметно на примере компаний, которые зависимы от импорта сырья. Когда рост расходов из-за удорожания сырья не удастся переложить на конечного потребителя, компания может быстро стать нежизнеспособной.

Еще один риск, который мы видим по всему миру – новые технологии. Конечно, с одной стороны, это и большие возможности, но с другой, особенно для старых, неповоротливых игроков рынка, это угроза – если эти игроки не смогут внедрить инновации в свои рабочие процессы.

Последний, но не менее важный риск, который я бы выделил – это мировой долг. Сейчас он уже превысил отметку в 230 триллионов долларов, это на 50% больше, чем 10 лет назад. Почему это должно нас заботить сейчас больше, чем те же 10 лет назад? Потому что сегодня центральные банки разных стран уже не могут позволить себе такие кредит-

НА 10%

**вырос объем
премий российских
страховщиков за 2018 г.**

ные рычаги, как в прошлом, в докризисные времена.

В 2018 году мы в Soface проводили исследование по Западной Европе, изучали так называемые «компании-зомби» – компании, которые не имеют чистой прибыли, либо имеют, но незначительную. Они выживали за счет искусственно заниженных процентных ставок по кредитам. В западных экономиках, таких как Франция или Испания, такие компании могут составлять 4-6% от общего числа предприятий. Как только произойдет серьезный экономический сдвиг или вырастут процентные ставки, эти компании сразу же «схлопнутся».

Конечно, нельзя говорить только о рисках, в нынешнем мире происходит и много хорошего. Мы уже говорили про США – действительно, их экономика процветает. Все неплохо и в Европе: компании продолжают инвестировать, потребители – потреблять. И Россия не исключение, здесь рост также происходит во многом за счет стабильного внутреннего спроса. Растет, пусть чуть медленнее, чем в прошлые годы, и КНР.

Вы считаете, что Brexit не окажет значительного влияния на экономику России, и все же – чего стоит ожидать?

Спустя два года после референдума мы так и не знаем, как именно произойдет Brexit. Начнем с того, что выход Великобритании из ЕС для кого-то может обернуться потерей рынка сбыта, а если не потерей, то как минимум уменьшением объемов экспорта. Дело снова в пошлинах. Например, в Польше доля экспорта в Британию составляет более 6%, это 14 миллиардов евро. Да, можно сказать, что 6% – это не так уж много, и все-таки. Вдобавок к этому Евросоюз вместе с Великобританией торгует и большого инвестора. Это не так важно для России, как, например, для восточноевропейских стран, но может иметь косвенные последствия. Представьте себе цепочку: компания продает свой продукт какой-то компании за рубежом, которая затем осуществляет дополнительную обработку и продает готовый товар в Британию. Если произойдет сбой в конце цепочки, то он дойдет и до ее начала. Этот потенциальный ущерб очень сложно спрогнозировать.

На Россию же Brexit вряд ли окажет значительное влияние – объем российского экспорта в Британию не очень велик.

А как скажутся на торговом страховании санкционные меры, предпринятые против России?

Честно говоря, на наш взгляд, они мало

УРОВЕНЬ РИСКОВ НА РЫНКЕ РФ

Высокий риск банкротств

Транспорт, текстильная промышленность, металлургия, фармацевтика, деревообработка

Средний риск банкротств

Ритейл, информационно-коммуникационные технологии, автопром, целлюлозно-бумажная промышленность, энергетика

Низкий риск банкротств

Химическая промышленность, сельское хозяйство

повлияли на наш сегмент. Конечно, это не говорит о том, что не пострадал вообще ни один сектор. Но то, что мы видим на рынке сейчас, не вызывает у нас беспокойства.

Если говорить в целом, сколько страховщики теряют из-за перечисленных вами рисков и как их можно минимизировать?

Нужно смотреть на стоимость отдельно взятого бизнеса. В России много крупных компаний, и у них много крупных задолженностей по платежам. По данным нашего опроса только треть опрошенных российских компаний использует финансовые инструменты защиты от неплатежей – при этом известно, что часто дебиторы допускают просрочку, потому что сами, в свою очередь, не получают денег от своих покупателей.

Компания должна просчитать для себя худший сценарий, должна спросить себя – что произойдет, если 5 моих самых крупных покупателей по какой-либо причине не расплатятся со мной? Здесь как раз помогает страховщик: он анализирует и указывает, где могут быть риски, как их минимизировать. Конечно, мы тоже не предсказатели, неожиданно всегда есть место, и уж если что-то случилось, наша задача – минимизировать негативные последствия уже наступившего страхового случая.

Что может сделать отдельно взятая компания, чтобы избежать неприятных неожиданностей при торговле на кредитных условиях?

Прежде всего – досконально проанализировать своих торговых партнеров. Очень важно иметь актуальную информацию о том, как обстоят дела у контрагента, причем нужно проделать эту работу заранее. Да, тут можно сказать, что это просто здравый смысл, но нужно прописать все формальные этапы этого процесса, структурировать его.

Следующий аспект, за которым нужно следить – как клиент платит. Если он затягивает с выплатами, допускает просрочки, это может говорить о его потенциальной неплатежеспособности.

Поэтому нужно отладить все этапы процесса: мониторинг, напоминания, отслеживание платежей.

Мы периодически проводим исследования платежной дисциплины по всему миру. Мы опрашиваем наших клиентов и собираем данные о том, как платят их покупатели. Мы наблюдаем такую тенденцию: 80% крайне длительных просрочек – дольше 180 дней – оканчиваются тем, что поставщик в итоге вообще не получает от покупателя никаких денег.

А если все меры предосторожности были приняты, но неплатежа избежать все же не удалось, как минимизировать потери?

Конечно, согласно договору страхования, продавец, не получивший выплату от своего покупателя, получает от нас страховое возмещение. Но зачастую вопрос можно урегулировать и по-другому. В случае возникновения трудностей можно обговорить с партнером расширенные сроки оплаты или даже согласовать целый план выплат. Все зависит от того, из-за чего изначально возникла проблема у покупателя. Может, это была краткосрочная проблема с платежеспособностью? Если так, то потерь вообще можно практически избежать.

Главное, как я уже говорил – знать своего клиента. Мало просто просмотреть финансовую отчетность партнера, его отчеты о доходах и расходах. Наши специалисты лично посещают компании, общаются с менеджерами, изучают их бизнес-практики. Такой подход мы называем «изучение рисков изнутри». Наши андеррайтеры разбросаны по всему миру. Одно дело – изучать отчетность, это можно сделать из любой точки планеты, и совсем другое – говорить на местном языке, слушать местное радио, читать местные газеты, возможно, даже знать конкретных управленцев лично, знать их репутацию на местном рынке.

Насчет исследований: Soface, среди прочего, анализирует риски банкротств в разных секторах экономики. В каких отраслях, на ваш взгляд, риски сейчас особенно высоки?

Стоит начать с того, что в прошлом году мы уже достигли пика роста мировой экономики, поэтому сейчас стоит ожидать замедления. Мы видим замедление в Европе, а Россия зависима от экспорта в Еврозону. А там, где замедление роста – там снижение платежеспособности бизнеса. Последние 10 лет были периодом очень хорошего роста, неплатежи случались редко. Пару лет назад мы стали наблюдать рост числа неоплат и просрочек – в 2018-м этот рост составил 5-10% по сравнению с предыдущим годом, и это не стало для нас неожиданностью.

Но ситуация разная от страны к стране, все зависит от бюджетной политики. Если власти дают на бизнес, повышают налоги, пытаются увеличить поступления

в казну, то многие компании могут потенциально оказаться на грани банкротства. Более того, в некоторых странах власти упрощают процедуру банкротства, так что объявить себя банкротом становится намного проще.

С другой стороны, статистика банкротств постепенно выравнивается, все возвращается на круги своя. В прошлые годы число банкротств было, можно сказать, даже слишком низким. Конкретно в России банкротами ежегодно признаются около 2% от общего числа компаний на рынке.

Оценки отраслевых рисков на российском рынке остаются без изменений по сравнению с прошлым кварталом. Высокий риск банкротств наблюдается в 5 отраслях: деревообрабатывающей, транспортной, текстильной, металлургической и фармацевтической промышленности; в ритейле, секторе информационно-коммуникационных технологий, автопроме, целлюлозно-бумажной и энергетической промышленности риск оценивается как средний; в химической промышленности и сельском хозяйстве как низкий.

Как, по-вашему, будет развиваться рынок кредитного страхования в ближайшие годы?

Потребность в таком страховании будет всегда, особенно во времена экономической нестабильности. Люди всегда будут стремиться защитить себя от неизвестного. А неизвестного нас ждет очень много – и с политической, и с экономической точки зрения. Взять хотя бы тот же Brexit – сплошная неопределенность.

Так или иначе, рынок растет – пусть в развитых странах не так быстро, как в России, и все же. Неопределенность – основной драйвер нашего бизнеса, как и любого другого вида страхования. Поэтому, вероятно, уже скоро кредитное страхование станет более востребованным, чем когда-либо в прошлом. Многие экономики активно растут, многие из них станут развитыми через некоторое время.

Уже сейчас мы видим рост спроса на кредитное страхование и надеемся, что тенденция продолжится. Думаю, нет никаких оснований ожидать обратного. Но здесь многое зависит от мировой экономики – если бизнес растет и процветает, мы растем вместе с ним. С другой стороны, когда рост экономики замедляется, предприниматели начинают более настороженно относиться к рыночной неопределенности, и это тоже может подстегнуть спрос.

*Материал подготовила
Маргарита Горчакова,
корреспондент
РИА «Новости»*