



Robert Dankiewicz

Politechnika Rzeszowska
Wydział Zarządzania
Zakład Finansów, Bankowości i Rachunkowości
robertdankiewicz@wp.pl

Katarzyna Tompalska

Podkarpacki Dom Ubezpieczeń Sp. z o. o.
katarzyna.tompalska@vp.pl

AGENCJE KREDYTÓW EKSPORTOWYCH JAKO INSTRUMENT WSPIERANIA MIĘDZYNARODOWEJ WYMIANY HANDLOWEJ PRZEZ PAŃSTWA

Streszczenie: W artykule podjęto tematykę dotyczącą specyfiki ryzyka w międzynarodowych transakcjach handlowych, uwzględniając jego dynamiczny charakter oraz możliwości zarządzania nim. Przedstawiono występujące po stronie przedsiębiorców indywidualne ograniczenia, które wymuszają zaangażowanie aparatu państwowego, umożliwiając tym samym zabezpieczenie zidentyfikowanych rodzajów ryzyka na satysfakcjonującym poziomie. Wskazano na rolę państw i tworzonych instytucji w omawianych procesach. Szczególnie skupiono się na agencjach kredytów eksportowych, które pozwalają przedsiębiorcom na uzyskanie przewagi konkurencyjnej, m.in. poprzez dostęp do preferencyjnych warunków finansowania, ułatwiając realizację przyjętych przez państwo strategii w odniesieniu do poszczególnych rynków.

Słowa kluczowe: ryzyko, międzynarodowe transakcje handlowe, agencje kredytów eksportowych.

JEL Classification: F130, G220, G280.

Wprowadzenie

Międzynarodowa wymiana handlowa opiera się na sieci wzajemnych powiązań producentów i odbiorców. Podmioty dokonujące sprzedaży z odroczonym terminem płatności coraz większą uwagę przywiązują do możliwości minimalizowania i zarządzania ryzykiem utraty należności. Pomocne w tym zakresie są takie produkty, jak ubezpieczenia odroczonego terminu płatności, gwarancje oraz kredyty i inne formy wsparcia oferowane przez sektor finansowy. Nie zawsze jednak komercyjne instytucje są skłonne do wsparcia w powyż-

szym zakresie; w wielu wypadkach ceny zabezpieczeń okazują się zbyt wysokie. Coraz częściej podejmowane są kroki ukierunkowane na poprawę istniejącego systemu, mające na celu większe zaangażowanie w problem rządów poszczególnych państw. Skutkuje to intensywnym zaangażowaniem agencji kredytów eksportowych w system wsparcia kredytów, ubezpieczeń oraz gwarancji.

Celem artykułu jest wskazanie roli agencji kredytów eksportowych w stymulowaniu handlu międzynarodowego.

1. Ryzyko w handlu międzynarodowym

Według najprostszej z definicji handel międzynarodowy jest dostawą dóbr i usług, prowadzoną pomiędzy podmiotami pochodzącymi z różnych państw; w jej efekcie dochodzi do powstania gospodarki globalnej, w której popyt i podaż kształtowane są przez zdarzenia o charakterze międzynarodowym. Rozwój handlu międzynarodowego wywiera istotny wpływ na poziom ryzyka realizowanych transakcji z uwagi na często występujący problem niedostatecznego dostępu do informacji o kontrahentach [Dinu, 2015, s. 92]. W 1999 roku Światowa Organizacja Handlu [Finger, Schuknecht, 1999, s. 6] wyróżniła typy ryzyka, które pojawiają się w wymianie dóbr i usług z zagranicznymi partnerami, zaliczając do nich ryzyko handlowe, walutowe, transportowe i polityczne. Ochrona przed poszczególnymi rodzajami ryzyka, na które narażeni są eksporterzy, ma na celu zapobiegać negatywnym konsekwencjom pojawiającym się w przypadku braku zapłaty ze strony importera. Dlatego też stale rośnie zainteresowanie ubezpieczeniami kredytu kupieckiego oraz przesłankami przemawiającymi za wykorzystywaniem ich w procesach zarządzania ryzykiem. Niekiedy ochrona ta jest wymogiem stawianym przez banki [Barrett, 2015, s. 1-9]. Dzięki ubezpieczeniom firmy mają możliwość lepszej spłaty kredytów, tym samym często dysponują finansowaniem na lepszych warunkach niż ich nieubezpieczeni partnerzy [Jones, 2010, s. 6]. W większości przypadków ochrona jest jednak kluczowym elementem prowadzonej przez firmy polityki handlowej, w obrębie której obok ceny negocjowane są inne warunki m.in. długość udzielanego kredytu kupieckiego. Najczęściej brak zapłaty wynika z powodów politycznych lub handlowych.

Przyczyny polityczne to zazwyczaj problemy z wymienialnością waluty w państwie nabywcy, a także wojny, zamieszki czy nałożone embarga. W przypadku powodów handlowych sprzedawca nie otrzymuje zapłaty, ponieważ importer nie posiada wystarczającej płynności lub nie wyraża chęci spłaty zob-

wiązań zarówno w odniesieniu do części, jak i całości zobowiązań. Celem uniknięcia konsekwencji wynikających z powyższych problemów niejednokrotnie konieczna staje się pomoc państwa, które z założenia zainteresowane jest wspieraniem wymiany handlowej, niejednokrotnie na warunkach, które w komercyjnych instytucjach finansowych nigdy nie zostałyby zaakceptowane lub miałyby zbyt wysoką cenę [Klasen, 2013, s. 108]. Konieczność tę potwierdzają wyniki badania prowadzonego na grupie 25 krajów eksporterów (członkowie OECD plus Hong Kong). Uzyskane wnioski pozwalają na stwierdzenie, że istnieje związek pomiędzy wzrostem wielkości ubezpieczonego eksportu a wzrostem eksportu w ogóle. Każde zaangażowane 1 euro w ubezpieczenie należności eksportowych generuje średnio wzrost eksportu o 1,3 euro. Jednocześnie z obserwacji wynika, że kraje, w których jest większy udział ubezpieczonych należności (co do wartości), wykazują większy poziom handlu, niż te, w których ubezpieczenie należności należy do rzadkości [van der Veer, 2015, s. 601-614]. W tabeli 1 przedstawiono kategorie ryzyka występującego w wymianie międzynarodowej wraz z wykorzystywanymi metodami zarządzania poszczególnymi rodzajami ryzyka [Allen, 2015, s. 3-4].

Tabela 1. Ochrona przed różnymi rodzajami ryzyka w handlu międzynarodowym

Kategoria ryzyka					
handlowe	walutowe	transportowe	polityczne		
			zagraniczne	krajowe	ekonomiczne
importer nie chce lub nie może zapłacić	zmiany kursów walut	uszkodzenie lub utrata towarów	wojna	rozruchy	zakaz wymiany w danej walucie
importer nie przyjmuje dostawy dóbr/usług	uszczywnienie kursów walutowych	–	embargo	wojna domowa	brak wymiennalności waluty
eksporter nie dostarcza dóbr/usług na czas			sankcje		
Możliwości ochrony oraz podmioty ją oferujące					
prywatny ubezpieczyciel	hedging	prywatny ubezpieczyciel	agencja kredytów eksportowych		
agencja kredytów eksportowych	państwowe ubezpieczenie	–	prywatny ubezpieczyciel		
akredytywa	–		–		
gwarancja		–	–		

Źródło: Na podstawie: [Allen, 2015, s. 4].

Niedostępność ochrony w ofercie instytucji rynku prywatnego spowodowała, że niezbędne okazało się rozważenie pomocy ze strony państwa. Początkowo koncepcja ta wydawała się bardzo kontrowersyjna z uwagi na wątpliwości, które wzbudza w wolnorynkowych realiach. Konieczność wsparcia eksportu w oparciu o preferencyjne kredyty i ubezpieczenia wykazano w opracowaniu Banku Światowego z 1989 roku [Fitzgerald, Monson, 1989, s. 89- 96], uwzględniając w argumentacji:

- występującą u wielu przedsiębiorców niechęć wobec eksportu, którą były w stanie zmienić dopiero pewne udogodnienia i dopłaty ze strony państwa,
- występujące bankructwa przedsiębiorstw eksportowych, wynikające z niedoborów w dostępie do informacji, której brak przyczyniał się do podejmowania niewłaściwych decyzji,
- pokusę po stronie eksporterów do zawierania ubezpieczonych transakcji z tymi importerami, u których występujący poziom ryzyka w przypadku braku ubezpieczenia był nie do zaakceptowania,
- często pojawiające się sytuacje, w których zarówno eksporterzy, jak i ubezpieczyciele nie potrafili oszacować prawidłowo poziomu ryzyka,
- konieczność pomocy eksporterom dzięki czemu mieli oni większy potencjał konkurencyjny na arenie międzynarodowej.

Szczególne znaczenie należy przypisać wszelkim formom wsparcia ze strony państwa w okresach kryzysów w gospodarce. Kryzys z 2008 roku istotnie zmienił warunki panujące na rynku, wzrosła liczba przedsiębiorstw mających problemy z płynnością. W związku z zaistniałą sytuacją wzmogły się naciski ze strony sektora przedsiębiorców, by rządy podjęły kroki w celu ograniczenia ryzyka, na które narażone są przedsiębiorstwa, i zapewnienia finansowania dla nich [Dankiewicz, 2016, s. 50-51].

2. Agencje kredytów eksportowych w procesach wspierania eksportu, podejmowanych z inicjatywy rządów

Pomoc rządów dla eksporterów oferowane jest m.in. w ramach działalności agencji kredytów eksportowych i zazwyczaj polega na udzielaniu kredytów lub gwarancji oraz ubezpieczaniu należności. Z tego powodu działalność wielu przedsiębiorstw sprzedających za granicę jest silnie uzależniona od wsparcia ze strony państwa. Sprzedaż do krajów rozwijających się, w których ryzyko polityczne i handlowe jest powyżej poziomu akceptowalnego przez komercyjne instytucje finansowe, byłaby często niemożliwa bez wsparcia ze strony agencji.

Komercyjne banki oraz ubezpieczyciele nie mają w swojej ofercie produktów opiewających na tak wysokie kwoty i odległe terminy płatności przy jednoczesnym bardzo wysokim ryzyku braku otrzymania zapłaty [Blackmon, 2017, s. 27-29]. Forma pomocy ze strony państwa jest często niezbędna w realizacji projektów przemysłowych o znaczeniu strategicznym. Instytucje wspierające eksport mogą działać w formie banku czy zakładu ubezpieczeń lub w formie hybrydowej, łączącej w sobie cechy banku oraz ubezpieczyciela [Wright, 2011, s. 133].

Agencje kredytów eksportowych w formie banku mają tę zaletę, że będąc spółkami akcyjnymi, mogą osiągać zyski i zmniejszać obciążenia publiczne. Najczęściej ich jedynym udziałowcem jest państwo i to ono ma wpływ na wybór krajów, do których handel będzie promowany oraz kredytowany. Inny model agencji to zakład ubezpieczeniowy, który może, lecz nie musi być powiązany z odpowiadającym mu bankiem, również pełniącym funkcję agencji. W przypadku gdy taki zakład działa jako spółka akcyjna, może on generować zyski i finansować swoją działalność samodzielnie, wówczas bezpośrednio ryzyko dla rządu maleje. W momencie kiedy zakład polega na finansowaniu pochodzącym z banków komercyjnych, władze państwowe mają węższy zakres możliwości kierowania jego działalnością. Ostatni typ agencji to instytucja, która łączy w sobie cechy banku i ubezpieczyciela, ma w ofercie produkty bankowe oraz ubezpieczeniowe. Jej wadą jest fakt, że musi korzystać z zewnętrznego finansowania, które niekiedy jest trudne do otrzymania, a ponadto taka instytucja przez swoją specyficzną strukturę organizacyjną nie może liczyć na ocenę od agencji ratingowej [Janda, Michalikova, Psenakova, 2013, s. 8-12].

Agencje działają najczęściej jako przedsiębiorstwa państwowe bądź częściowo państwowe, które pozyskują środki do swojej działalności z budżetu państwa lub z rynków kapitałowych, i zamieniają je w źródło finansowania eksportu. Są rodzajem katalizatorów międzynarodowej wymiany handlowej, pobudzają aktywność gospodarczą. Często wskazuje się, że dzięki nim dochodzi do transakcji, które w normalnych warunkach gospodarczych nie miałyby miejsca. Zarzuca się im jednak wspieranie projektów niekorzystnych dla środowiska, np. finansowanie budowy tam na rzekach czy finansowanie biznesu opartego na wykorzystaniu i przetwórstwie produktów ropopochodnych [Krauss, 2011, s. 4-6].

3. Rozwój agencji kredytów eksportowych

Jeszcze w latach 90. XX wieku rządy krajów OECD rocznie wydawały łącznie średnio 80-100 mld USD na wsparcie handlu poprzez pożyczki, gwarancje i ubezpieczenia. Do 2010 roku ta kwota wzrosła do 514 mld USD w ramach

Unii Berneńskiej (założona w 1934 roku w Londynie), która skupia publiczne i prywatne organizacje związane z ubezpieczeniami eksportu z ponad 60 krajów, w tym także spoza OECD [www 1]. Jest to nie tylko efekt powstania agencji eksportowych w krajach spoza OECD, ale również rosnąca skala działalności agencji już funkcjonujących. Sytuacja firmy korzystającej z takiej pomocy poprawia się i zyskuje ona przewagę konkurencyjną oraz dostęp do preferencyjnych warunków finansowania. Sam rząd za pośrednictwem agencji może realizować swoją strategię polityczną względem konkretnego państwa, z którego pochodzi importer [Wright, 2011, s. 134].

Chociaż agencje są instytucjami państwowymi już od lat 70. XX wieku zaczęto wskazywać na potrzebę utworzenia pewnych wspólnych ram działania dla wszystkich agencji. W połowie lat 70. pięć państw (USA, Wielka Brytania, Francja, Niemcy i Japonia) zdecydowało o rozpoczęciu współpracy w celu utworzenia reguł działania, które miały być ustalane w ramach współpracy wtedy jeszcze Grupy G7 (teraz G8) oraz OECD. Obecnie wsparcie dla kredytów eksportowych udzielane jest na podstawie zasad zawartych w uchwalonym w 1978 roku *Porozumieniu w sprawie oficjalnie wspieranych kredytów eksportowych (Arrangement on Officially Supported Export Credits*, dalej: Porozumienie OECD) [OECD, 2017]. Zostało ono nazwane „Konsensusem OECD” i na tę chwilę skupia Australię, Kanadę, Unię Europejską, Japonię, Republikę Korei, Nową Zelandię, Norwegię, Szwajcarię i Stany Zjednoczone [OECD, 2017].

Chociaż tworzone do dziś zasady i wskazówki mają charakter umowy dżentelmeńskiej, to ich istnienie jest niezwykle ważne. Po pierwsze dlatego, że celem agencji jest zapewnianie finansowania dla eksporterów na takich zasadach, które zagwarantują im dostatecznie wysoką pozycję konkurencyjną na rynku. Dzięki wspólnym ustaleniom udzielane finansowanie przez poszczególne agencje niweluje w pewnym stopniu konkurencję między nimi samymi, gdyż koszt takiego kapitału jest odpowiednio wysoki, adekwatny do ponoszonego ryzyka, a także utrzymuje się na podobnym poziomie w poszczególnych agencjach, zapewniając eksporterom z różnych krajów podobne zasady konkurencji na rynku [Levit, 2004, s. 77].

Porozumienie narzuca pewne ograniczenia w ramach terminów i warunków, na jakich agencje kredytów eksportowych udzielają wsparcia dla eksportu. Po pierwsze wszystkie transakcje muszą być przedpłacone do poziomu co najmniej 15% wartości udzielonego kredytu, gwarancji czy ochrony ubezpieczeniowej. Po drugie maksymalne terminy płatności to 5 lat dla krajów z pierwszej kategorii i 10 lat dla krajów z drugiej kategorii – o przynależności do każdej

z grup decyduje klasyfikacja dokonywana przez Bank Światowy. Dokument określa minimalne wysokości składek dla ubezpieczeń należności eksportowych, zależne od ryzyka, oraz minimalne stopy procentowe dla kredytów eksportowych [OECD, 2017].

Państwowe wsparcie dla eksportu ma znaczenie przy tworzeniu się międzynarodowych wzorców wymiany handlowej i rozwoju gospodarczego w krajach, gdzie agencje działają. Pewnym problemem staje się pogodzenie narodowych celów gospodarczych z odpowiedzialnością za działania na arenie międzynarodowej. Istnieje pogląd, że w sprzeczności stoi wspieranie krajowego eksportu z budowaniem międzynarodowego wolnego rynku. Co prawda agencje zapełniają lukę w rynku, której nie chcą przejść podmioty prywatne, lecz wskazuje się, że na wolnym rynku podmioty są nagradzane za jakość i optymalizację kosztów w swoich dobrach i usługach, a dla agencji są to kryteria drugorzędne [Wright, 2011, s. 139].

4. Znaczenie inicjatywy państwowej w pobudzaniu eksportu

Jeszcze przed kryzysem finansowym poddawano pod wątpliwość zasadność działania agencji kredytów eksportowych. Wolumen ich działalności malał w porównaniu z ekspansją handlu międzynarodowego i towarzyszących mu globalnych przepływów pieniężnych. W ówczesnych realiach gospodarczych prywatni ubezpieczyciele coraz chętniej ubezpieczali właściwie wszystkie rodzaje ryzyka na większości rynków. Rozwój instrumentów pochodnych pozwalał w tamtym czasie przypuszczać, że znaczenie tradycyjnych produktów finansowych w eksporcie będzie malało. Spekulowano, że agencje w przyszłości będą zajmowały się wyłącznie zabezpieczaniem transakcji wysokiego ryzyka lub o wyjątkowo odległych terminach. Kryzys finansowy diametralnie zmienił postrzeganie agencji kredytów eksportowych [Hunke, 2014, s. 17].

W kwietniu 2009 roku w Londynie na spotkaniu G20 zdecydowano, że w odpowiedzi na ogólnoswiatowy kryzys należy wspierać handel międzynarodowy poprzez agencje kredytów eksportowych. Do czasu kryzysu banki komercyjne o wiele chętniej udzielały kredytów finansujących działalność eksportową. Recesja spowodowała, że zarówno eksporterzy, jak i same banki zwrócili się w stronę agencji kredytów eksportowych. W 2009 roku odnotowano znaczny wzrost popytu na ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Chociaż ubezpieczenia należności nie są same w sobie źródłem płynności finansowej, to poprawiają one zdolność kredytową [Morel, 2011, s. 16].

W tabeli 2 przedstawiono wielkość rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego, zawieranych przez podmioty, skupiony w ramach Unii Berneńskiej w latach 2010-2015.

Według Światowej Organizacji Handlu międzynarodowa wymiana handlowa była w 2015 roku o 13% mniejsza niż w roku poprzednim. Za główne przyczyny tego zjawiska uważa się spadek cen surowców energetycznych i spadek globalnych inwestycji, nie można pomijać również fluktuacji w kursach walut na świecie.

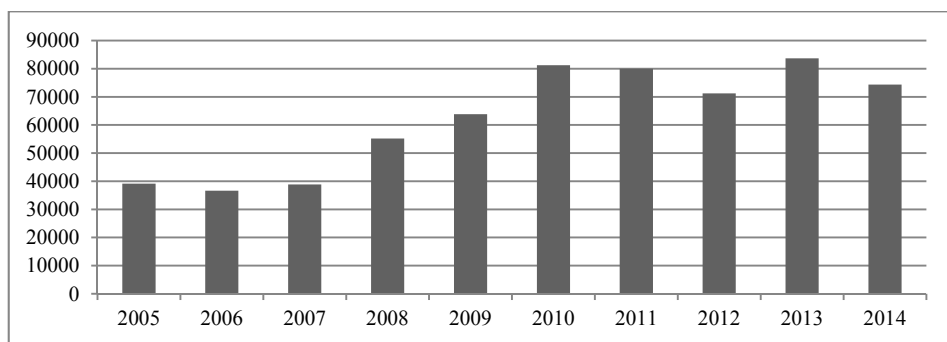
Tabela 2. Rynek ubezpieczeń należności eksportowych w ramach Unii Berneńskiej (w mln USD)

Lata	Krótkoterminowe ubezpieczenie eksportowe należności (do 2 lat)	Średnio/długoterminowe ubezpieczenie eksportowe należności (powyżej 2 lat)
2010	1 257 794	173 393
2011	1 495 227	191 428
2012	1 538 609	181 808
2013	1 645 176	160 901
2014	1 709 246	166 864
2015	1 586 394	154 244

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Unii Berneńskiej.

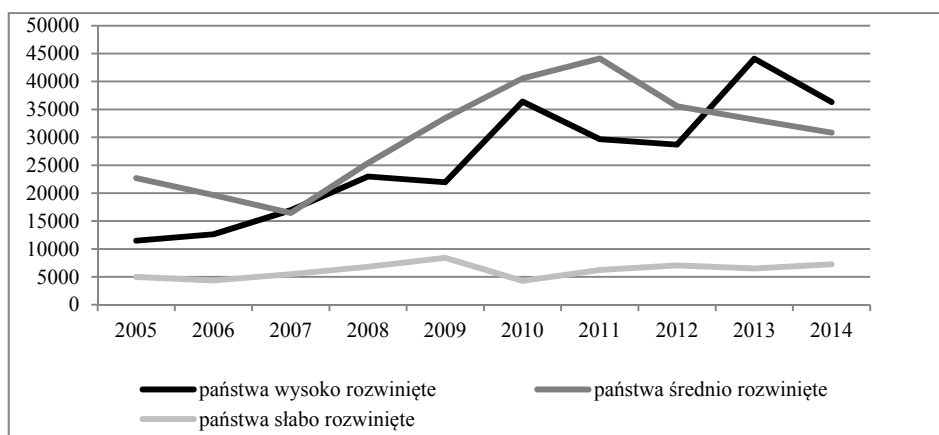
W 2015 roku rynek ubezpieczeń należności zmniejszył się. Jest to naturalna konsekwencja zmniejszenia się światowej wymiany handlowej. Co ważne, spadek wielkości ubezpieczonych należności utrzymywał się na poziomie 7%, co skonfrontowane z 13% spadkiem globalnej wymiany handlowej, pozwala przypuszczać, że rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego poradził sobie z wahaniami w gospodarce [Vesteri, 2017, s. 11].

Na rys. 1 i 2 przedstawiono skalę działalności prowadzonej przez organizacje skupione wokół „Konsensusu OECD” oraz przez państwa docelowe, z którymi prowadzony jest handel. Dane dotyczą całości działań wspierających wymianę eksportową, zarówno poprzez kredyty oraz pożyczki, jak i produkty ubezpieczeniowe.



Rys. 1. Wsparcie eksportowe udzielone w ramach Porozumienia OECD (w mln USD)

Źródło: Na podstawie danych OECD.



Rys. 2. Kraje, z którymi finansowana i zabezpieczana jest wymiana handlowa w ramach Porozumienia OECD

Źródło: Na podstawie danych OECD.

Działalność prowadzona przez państwa w odpowiedzi na kryzys finansowy znacznie zwiększyła skalę działalności państwowych agencji kredytów eksportowych. W latach 2010-2011 zaobserwowano wyraźny wzrost udzielonych kredytów i ubezpieczeń. Obecnie agencje kredytów eksportowych w większym stopniu wspierają handel z państwami wysoko rozwiniętymi. Wolumen kredytów i ubezpieczeń obejmujących handel z państwami słabo rozwiniętymi od lat utrzymuje się na podobnym poziomie. W tabeli 3 zaprezentowano wielkość składek pobranych przez agencje kredytów eksportowych należące do Porozumienia OECD, wyrażone w milionach SDR.

Tabela 3. Składki na ubezpieczenia należności eksportowych (w mln SDR)

Kraj (agencja)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Suma
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>
Austria (OeKB)	144,7	134,8	146,0	191,1	187,9	144,9	161,5	145,6	149,8	144,4	114,2	2 554,4
Belgia (Delcredere Ducroire)	58,7	92,3	94,1	93,4	111,6	115,1	124,6	144,4	223,2	193,5	98,4	1 706,8
Czechy (CEB)	36,4	30,4	40,5	52,2	61,9	104,7	126,9	117,5	93,1	96,3	74,8	993,4
Czechy (EGAP)	5,2	25,9	35,3	29,6	34,8	55,8	73,0	70,4	77,1	22,2	22,7	526,0
Dania (EKF)	21,1	35,7	27,9	28,4	116,9	78,5	160,6	150,0	193,4	189,1	138,9	1 205,5
Dania (EKFb.d.ELO)	1,6	7,8	3,5	5,0	11,0	11,1	0,0	40,0
Estonia (KredEx)	0,2	.	0,3	0,3	0,2	0,9
Finlandia (Finnvera)	34,5	41,7	25,9	48,1	44,6	106,7	118,9	88,5	86,6	79,2	96,2	919,1
Francja (COFACE)	121,2	111,6	144,2	118,6	147,5	286,3	276,6	267,0	345,2	195,0	285,5	3 273,9
Niemcy (Euler Hermes)	430,0	474,2	399,3	408,2	451,8	674,2	686,5	459,2	571,5	522,7	429,7	7 651,4
Grecja (ECIO)	0,8	1,5	0,7	0,9	1,0	18,9
Węgry (Eximbank)	2,7	0,6	3,1	2,8	0,2	30,0	29,4	20,5	31,2	30,2	39,3	212,3
Węgry (M EHIB)	1,0	3,6	5,0	9,4	1,9	2,9	3,0	2,4	11,5	1,2	0,9	54,3
Włochy (SACE)	146,4	148,4	194,1	253,3	292,8	374,0	282,2	227,5	262,1	224,6	355,9	3 523,0
Luksemburg (ODL)	6,5	3,8	4,8	7,1	12,5	12,2	7,1	8,7	11,9	2,4	4,7	94,9
Holandia (Atradius)	39,0	69,9	59,2	81,6	36,8	29,5	47,7	47,9	70,8	110,4	115,0	918,0
Polska (KUKI)	6,7	6,8	2,9	24,0	1,6	6,6	21,7	8,5	16,5	12,1	3,6	137,6
Portugalia (COSEC)	6,7	14,5	19,2	19,5	15,1	18,8	54,6	14,3	9,8	12,0	11,6	245,1
Słowacja (EXIM b.d.SR)	4,4	7,1	4,7	10,5	8,3	12,4	8,6	6,6	8,8	8,1	7,6	109,9
Słowenia (SID)	1,3	4,1	3,2	5,4	2,8	1,9	18,7
Hiszpania (CESCE)	106,0	109,2	98,9	99,3	150,0	147,5	219,7	148,6	78,6	83,0	131,0	1 880,7
Szwecja (EKN)	70,4	146,7	37,4	50,6	240,7	258,6	162,8	173,7	121,0	102,3	374,6	2 171,1
Wielka Brytania (UKEF)	120,7	70,1	75,1	45,4	53,5	86,0	89,8	79,6	126,6	159,4	76,5	1 534,9
Australia (EFIC)	8,2	2,7	6,3	8,0	11,9	21,0	15,0	20,9	20,4	17,8	22,4	236,1
Kanada (EDC)	823,0	903,2	995,5	978,0	938,6	866,9	879,5	945,6	945,9	918,4	1 001,7	15 250,2
Izrael (ASHRA)	13,3	12,5	4,4	10,7	.	40,9
Japonia (JBIC)	190,1	161,8	161,8	153,0	153,8	156,2	131,9	133,8	129,3	121,9	123,2	2 775,6
Japonia (NEXI)	163,8	154,5	152,7	140,5	93,0	140,4	159,9	143,9	145,7	76,4	80,0	2 461,7
Korea (KEXIM)	14,8	21,6	23,4	31,2	37,3	42,6	36,3	50,8	41,3	46,3	62,6	469,9
Korea (Kb.d.Sure)	99,0	60,1	119,6	158,7	116,7	203,1	260,5	274,4	294,0	320,3	346,0	2 537,8
Meksyk (BANCOM EXT)	0,6	0,3	1,0	0,1	0,4	0,8	0,8	0,9	2,1	4,4	5,9	27,0
Nowa Zelandia (ECO)	0,0	0,1	0,7	1,1	2,1	1,8	6,3	0,6	0,6	1,5	1,1	16,2

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Norwegia (Exp. Credit Norway)	33,7	117,7	126,3	141,7	419,3
Norwegia (GIEK)	18,7	11,0	22,8	35,6	63,1	109,3	130,5	135,2	170,9	158,8	141,5	1 090,6
Szwajcaria (SERV)	18,2	17,9	18,9	42,1	35,1	8,8	32,2	45,3	39,3	58,8	41,4	552,1
Turcja (TURKEXIM)	13,5	13,6	13,3	11,4	10,4	12,5	15,2	17,0	17,9	32,0	28,2	249,0
Stany Zjednoczone (USEXIM)	247,3	214,9	180,7	180,4	202,6	227,5	239,3	318,4	439,0	459,2	488,7	4 873,7
SUMA	2 960,5	3 090,3	3 115,1	3 313,9	3 638,2	4 344,6	4 583,5	4 321,8	4 873,5	4 555,1	4 867,5	60 790,7

Źródło: Na podstawie danych OECD.

Państwa uczestniczące w Porozumieniu OECD poprzez agencje kredytów eksportowych decydują się pobudzać eksport, który bez pomocy państwa często nie istniałby wcale. W krajach Unii Europejskiej najbardziej zaangażowane są Niemcy, Francja i Włochy, na świecie istotną rolę w tym zakresie odgrywają Kanada, Japonia, Korea Południowa i Stany Zjednoczone

Podsumowanie

Procesy wspierania eksportu przez aparat państwowy ulegają ciągłym przeobrażeniom, a ich rozmiar uzależniony jest od wielu zmiennych, do których należą m.in. fazy cykli koniunkturalnych w gospodarce, aktualna sytuacja geopolityczna oraz przyjęta strategia działania. Z całą pewnością zaangażowanie ze strony państwa jest często niezbędne, by przedsiębiorstwa mogły bezpiecznie prowadzić wymianę handlową. Gdy wolnorynkowy mechanizm samoregulacji staje się niewydolny, konieczna jest interwencja aparatu państwowego. Może on przybierać różne formy i rozmiary, których nadrzędnym celem jest pomoc przedsiębiorcom w pozyskiwaniu produktów zabezpieczających ryzyko oraz umożliwiających działalność na rynkach międzynarodowych. Sprawdzone działanie w tym zakresie okazuje się organizacja agencji kredytów eksportowych wspierających działalność o podwyższonym ryzyku, co jest możliwe dzięki rozbudowanej, a zarazem kosztownej infrastrukturze umożliwiającej kontakt z klientami, działalność operacyjną i projektowanie nowych produktów. Ich znaczenie wzrasta w okresach dekoniunktury w gospodarce, wówczas gdy prywatny system zabezpieczeń staje się niewydolny. Nie bez znaczenia pozostaje również zasięg działania, który obejmuje praktycznie cały świat, a także procedury oceny oraz stopień pokrycia ryzyka.

Literatura

- Allen R. (2015), *The Export-Import Bank's Relevancy Today*, Export-Import Bank of The United States.
- Barrett A. (2015), *Financial Crises Have Stress-tested Credit Insurers for Today's Risks*, Zurich Insurance Company.
- Blackmon P. (2017), *The Political Economy of Trade Finance Export Credit Agencies, the Paris Club and the IMF*, Routledge, New York.
- Dankiewicz R. (2016), *Ubezpieczenia kredytów eksportowych jako narzędzia wspierające handel międzynarodowy*, „Annales, Sectio H – Oeconomia”, Vol. 4, s. 49-58.
- Dinu A.M. (2015), *Risk Types In International Trade*, “Knowledge Horizons – Economics”, Vol. 7, No. 1, s. 92-94.
- Finger K., Schuknecht M.L. (1999), *Trade, Finance and Financial Crises*, WTO Special Studies, No. 3.
- Fitzgerald B., Monson T. (1989), *Preferential Credit and Insurance as Means to Promote Exports*, “The World Bank Research Observer”, Vol. 4, No. 1, s. 89-114.
- Hunke O. (2014), *Export Credit Guarantees in a Globalized World*, “CES Ifo Forum”, Vol. 15 No. 3, s. 17-22.
- Janda K., Michalikova E., Psenakova L. (2013), *The Performance of Export Credit Agencies in Post-Communist Central European Countries*, IES Working Paper, No. 10/2013, Charles University, Prague.
- Jones P.M. (2010), *Trade Credit Insurance*, Primer Series on Insurance, Iss. 15, The World Bank, Washington.
- Klasen A. (2013), *Export Credit Availability and Global Trade*, “Global Policy”, Vol. 4, Iss. 1, s. 108-109.
- Krauss R.M. (2011), *The Role and Importance of Export Credit Agencies*, Institute of Brazilian Business and Public Management Issues.
- Levit J.K. (2004), *The Dynamics of International Trade Finance Regulation: The Arrangement on Officially Supported Export Credits*, “Harvard. International Law Journal”, Vol. 45, No. 65, s. 132-141.
- Morel F. (2011), *Credit Insurance in Support of International Trade. Observations Throughout the Crisis* [w:] J.-P. Chauffour, M. Malouch (eds.), *Trade Finance During the Great Trade Collapse*, World Bank, Washington, s. 337-355.
- OECD (2017), *The Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*, OECD Publishing, Paris.
- Veer K.J.M. van der (2015), *The Private Export Credit Insurance, Effect on Trade*, “The Journal of Risk Management”, Vol. 82, No. 3, s. 601-624.
- Vesteri T. (2017), *Berne Union 2016: President's Foreword. 2016: A Leap-year, Year of Change and Year of Growth for the Berne Union* [w:] *Yearbook 2016*, Berne Union.

Wright Ch. (2011), *Export Credit Agencies and Global Energy: Promoting National Exports in a Changing World*, "Global Policy", Vol. 2, Special Issue, s. 133-143.

[www 1] <http://www.berneunion.org/about-the-berne-union/> (dostęp: 25.04.2019).

CREDIT EXPORT AGENCIES AS AN INSTRUMENT OF A SUPPORT OF STATES INTERNATIONAL TRADE EXCHANGE

Summary: The article deals with the specificity of risk in international trade transactions, taking into account its dynamic nature and its management capabilities. The attention was drawn to the individual constraints that entailed the involvement of the state apparatus, thus enabling the identified risks to be secured at a satisfactory level. In view of the above, the role of states and institutions was shown in the discussed processes. Particular attention was paid to export credit agencies which allow entrepreneurs to gain competitive advantage, among others, by providing access to preferential financing conditions, thereby enabling the country to adopt a market-specific strategy.

Keywords: risk, international trade transactions, export credit agencies.