
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКОВ

Ж.В. Бобровская

Финансирование международных торговых операций в самом широком смысле означает создание резервов капитала, предоставляемого сторонами, занимающимися международной торговлей, для совершения сделок. Финансовые средства для международных торговых операций могут быть предоставлены как покупателю (импортеру), так и продавцу (экспортеру), которые выступают в виде кредитов на покупку товара либо финансирование поставки товара.

Торговое финансирование представляет собой комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешне-торговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков. В предоставлении ресурсов для финансирования торговых сделок центральную роль играют банки. Вместе с тем средства для финансирования могут предоставляться при посредничестве третьей стороны, например, через экспортное агентство, международные торговые компании, специализированные небанковские кредитно-финансовые организации и др. Востребованность со стороны субъектов внешне-экономической деятельности данной банковской услуги возрастает с каждым годом вследствие, с одной стороны, выгодных и привлекательных условий предоставления и снижения контрактных рисков, а с другой, — нарастающей потребности в привлечении недорогих кредитов для финансирования модернизации производственных фондов (которые преимущественно приобретаются за границей) и выпуска экспортноориентированной продукции.

Организация кредитования экспортно-импортных операций посредством методов

и инструментов торгового финансирования на практике подтверждает преимущества данного вида финансовой и кредитной поддержки субъектов внешнеэкономической деятельности в сравнении с прямым банковским кредитованием (особенно в условиях кризисных и критических изменений рынков). Другими словами, торговое финансирование является нестандартной формой банковского кредита. Как правило, в рамках международного торгового финансирования применяются документарные аккредитивы и банковские гарантии и реже используются векселя и документарное инкассо.

Документарное финансирование экспортных и импортных контрактов является широко применяемым во всем мире, наиболее привлекательной и выгодной формой кредитной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов экономики.

Торговое финансирование может быть представлено в виде двух основных базовых направлений: предэкспортного финансирования и финансирования импорта посредством применения документарных инструментов — документарных аккредитивов, гарантий, пост-финансирования.

Финансирование экспортных контрактов (предэкспортное финансирование) осуществляется в форме предоставления собственных гарантий банка, либо гарантий первоклассных зарубежных банков в обеспечение исполнения обязательств клиента по экспортному контракту, а также в виде документарных аккредитивов, которые являются одновременно средством расчетов и кредитования экспортера. Схемы предэкспортного финансирования применяются в мировой практике, как правило, в крупных финансово-промышленных холдингах с наработанными и устоявшимися партнерскими связями между входящими в них компаниями и банками (однако в последнее время и не связанными с банком клиентами).

Предэкспортное финансирование в самом широком смысле слова представляет собой кредит, предоставленный банком-эмитентом аккредитива, экспортеру (в пользу которого открыт аккредитив) для производства, приобретения либо поставки товара на экспорт. Таким образом, при предэкспортном финансировании у продавца (экспортера) появляются источники кредитования его производства либо закупки товара для дальнейшего применения в деятельности или поставки на экспорт в виде средств, привлеченных с международного кредитного рынка. Привлечение экспортных кредитов существенно оптимизирует финансовые и производственные потоки экспортеров, т.к. продавцы получают валютную выручку сразу после отгрузки товара и поступление им ликвидных средств не зависит от срока предоставленного ими коммерческого кредита импортеру. Банки берут на себя полную ответственность по обслуживанию и получению платежей от импортера. Иностранные банки кредитуют чаще всего отечественных (белорусских) экспортеров через белорусские банки, открывая им кредитные линии вследствие того, что являются банками-корреспондентами и работают в рамках заключенных межбанковских соглашений.

Основным инструментом предэкспортного финансирования являются документарные аккредитивы, открытые иностранным банком в пользу экспортера, т.к. аккредитив является одновременно формой международных торговых расчетов, средством кредитования и гарантией выполнения контрактных обязательств контрагентами. Если в адрес экспортера открыт документарный аккредитив иностранным банком, у него имеется возможность использовать обязательство инобанка по аккредитиву как основу привлечения предэкспортного кредита от данного либо от другого банка, а также без единовременного отвлечения средств из своей хозяйственной деятельности и привлечения банковского кредита выполнить свои обязательства перед поставщиками, которые предоставили ему коммерческий кредит и в отношении которых он является должником. Для расчета со своими должниками экспортер (бенефициар по аккредитиву) может использовать переводной (трансферабельный) или смешанный аккредитив.

Переводной аккредитив представляет собой аккредитив, по которому по заявлению бенефициара (первый бенефициар) банк-эмитент

(исполняющий банк) может дать согласие иному лицу (иному – второму бенефициару) на полное либо частичное исполнение аккредитива, если это допускается обязательством, с условием представления этим бенефициаром документов, указанных в аккредитиве.

Переводной аккредитив предусматривает возможность пользоваться им сразу несколькими вторым бенефициарам.

Банк-эмитент аккредитива (либо исполняющий банк по аккредитиву) по просьбе экспортера переводит часть или всю сумму аккредитива в согласованной валюте в пользу указанной компании (которая является контрагентом экспортера). Таким образом, без использования стандартного банковского кредита и отвлечения из оборота денежных средств экспортер имеет возможность оптимизировать свои денежные потоки и дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Привлечение финансирования с международных рынков под гарантии экспортных кредитных агентств позволяет субъектам внешнеэкономической деятельности получить средства на достаточно длительный срок (от 5 лет и более), снизив при этом финансовую нагрузку на обслуживание долга. Национальные экспортные кредитные агентства существуют в каждой экономически развитой стране, могут создаваться как государственные специализированные структуры либо их роль могут выполнять банки и страховые компании. Главной целью деятельности экспортных агентств является поддержка национальных экспортеров в процессе производства и реализации продукции на внешних рынках путем страхования рисков финансирующего банка, а также страновых и политических рисков. Экспортные кредитные агентства, как правило, предоставляют исключительно целевое или «связанное» финансирование, т.е. четко указывают товары отечественного производства, поставляемые на экспорт, поддержка производства которых осуществляется агентством. Стандартным условием предоставления финансирования – авансовый платеж импортера в размере 15% от суммы контракта – экспортное агентство предоставляет страховое либо гарантийное покрытие в размере 85% от суммы контракта. За свои услуги экспортные агентства взимают с импортера страховые платежи, размер которых зависит от уровня риска и группы риска, к которой относится страна, где совершается операция.

Классический банковский кредит, являясь основой банковского бизнеса, всё активнее уступает позиции альтернативным формам финансовой поддержки предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в частности, торговому финансированию. Росту объемов торгового финансирования способствуют банки, расширяя свою корреспондентскую сеть, увеличивая объемы лимитов на проведение документарных операций, углубляя сотрудничество с международными финансовыми институтами; кроме того, растет количество участников рынка. В практике банков, которые осуществляют международные расчеты либо специализируются на их проведении, клиенты, обращаясь в банк с просьбой о предоставлении кредита на приобретение оборудования за рубежом, всё чаще получают предложения приобрести товар и рассчитаться с поставщиком посредством аккредитива с постфинансированием.

Постфинансирование используется в тех случаях, когда банк готов предоставить импортеру целевое финансирование на приобретение товара в рамках аккредитива. После отгрузки товара и предоставления экспортером в банк документов, предусмотренных аккредитивом и подтверждающих отгрузку товара, банк самостоятельно осуществляет платеж по аккредитиву за товар, а импортеру предоставляется отсрочка платежа на заранее оговоренный срок. Постфинансирование может осуществляться в двух основных направлениях:

– первое направление представляет собой уникальный кредитный инструмент, посредством которого банк, непосредственно открывающий аккредитив, осуществляет платеж по аккредитиву из собственных средств и предоставляет возможность импортеру погасить задолженность через оговоренный срок;

– второе направление основывается на лимитах иностранных банков на открытие кредитных линий для отечественных банков на проведение операций торгового финансирования. Банки заключают между собой соглашения, в соответствии с которыми иностранный банк осуществляет платеж по аккредитиву за счет предоставленного отечественному банку финансирования в рамках установленных лимитов, т.е. платеж экспортеру осуществляется не за счет импортера, а за счет средств кредитной линии иностранного банка (постфинансирования). Таким образом, импортер получает возможность

долгосрочного кредитования за счет средств иностранного банка, путем получения отсрочки оплаты по аккредитиву.

Первым преимуществом торгового финансирования в сравнении с банковским кредитованием является конкурентная стоимость финансирования для клиента. Кредитные ресурсы в странах Западной Европы и в Америке значительно дешевле, чем кредиты отечественных банков (что особо актуально в период кризисных изменений рынка), и даже учитывая комиссионные расходы за проведение документарных операций (за конвертацию и перевод средств, за подтверждение аккредитива, комиссия за обязательство, комиссия за организацию сделки, маржа иностранного банка и др.), конечная стоимость ресурсов, которая складывается, как правило, из процентной ставки LIBOR (EURIBOR)+2-3% годовых, сложится ниже рыночной ставки на сопоставимые сроки на отечественном денежном рынке. Необходимо отметить, что ставка LIBOR (EURIBOR) является плавающей, следовательно, и стоимость финансирования изменяется в зависимости от стоимости ресурсов на международном рынке. Однако в ряде случаев она может быть зафиксирована и привязана к валюте сделки. LIBOR – Лондонская межбанковская ставка предложения, средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в 10 ведущих валютах и на разные сроки от 1 дня до 12 месяцев.

EURIBOR – Европейская межбанковская ставка предложения, средневзвешенная процентная ставка, по которой один первоклассный банк предоставляет межбанковские срочные кредиты (от 1 недели до 12 месяцев) в EUR другому первоклассному банку.

Вторым преимуществом для субъектов внешнеэкономической деятельности являются сравнительно «длинные» сроки торгового финансирования путем получения максимально возможной отсрочки платежа за товар для импортера либо возмещения кредита для экспортера. Для «покупателя банковского продукта» торговое финансирование предоставляет преимущества в сравнении с банковским кредитом посредством предоставления финансирования на длительные сроки (до полного завершения проекта или последней поставки), в отдельных случаях – до 10 лет плюс еще несколько лет, в частности, при

финансировании с привлечением гарантий экспортных агентств.

Третьим преимуществом является минимизация рисков, связанных с невыполнением партнерами контрактных обязательств. При импортных сделках исполнение документарного аккредитива (который является гарантией платежа) в пользу продавца-экспортера осуществляется банком только после документарного подтверждения поставки (отгрузки в адрес покупателя-импортера) товара, риск неоплаты товара (или его непоставки) может быть минимизирован за счет применения другого документарного инструмента – банковской гарантии. При предэкспортном финансировании у экспортера появляется возможность не только профинансировать производство либо закупку товара, но и получить гарантию снижения риска неплатежа со стороны покупателя от иностранных экспортных агентств и банков.

Четвертым преимуществом является диверсификация источников финансирования бизнеса. Клиенты банка, использующие схемы торгового финансирования проектов и программ, используют дополнительный источник их долгосрочного кредитования, что обеспечивает гибкость в управлении будущими потребностями в финансировании.

Пятое преимущество – дополнительные возможности работы на международных финансовых рынках, укрепление взаимоотношений с международными банковскими институтами и расширение доступа к международным кредитным рынкам и рынкам экспортных агентств.

В условиях глобального финансово-экономического кризиса мировой рынок торгового финансирования претерпевает серьезные и существенные потрясения и испытания. Одной из проблем банков является сложность привлечения в экономику долгосрочных ресурсов из-за рубежа. Клиентам банка при выборе кредитного учреждения для осуществления операций торгового финансирования необходимо ориентироваться на банк, который имеет международный рейтинг, широкую корреспондентскую сеть, достаточные объемы кредитных линий, открытых иностранными

банками, а также соглашения о сотрудничестве с международными финансовыми институтами, страховыми и экспортными агентствами. Основными критериями для банков, принимающих клиентов на обслуживание в рамках торгового финансирования, являются: достаточный и высоколиквидный залог, который может быть представлен в виде самого предмета торговой операции, устойчивое финансовое состояние, полная транспарентность сделки.

С целью минимизации последствий влияния мирового финансово-экономического кризиса в Республике Беларусь с начала текущего года введены импортные ограничения. Таким образом, белорусские импортеры с целью сохранения бизнеса вынуждены прибегать к схемам торгового финансирования. Кроме того, нельзя пренебрегать ростом товарооборота Беларуси.

По данным Национального банка Республики Беларусь, объем внешней торговли товарами и услугами по методологии платежного баланса за 2008 г. составил 79 млрд. долларов США, в том числе экспорт – 37,3 млрд., импорт – 41,7 млрд. долларов. К уровню 2007 г. из расчета в фактических ценах объем внешней торговли товарами и услугами составил 136,1% при прогнозе на 2008 г. – 114,5–115,5%, экспорт – 135,1% (прогноз – 116–117%), импорт – 137% (прогноз – 112,5–113,5%).

Из общего объема экспорта республики на долю России приходилось 32,2%, остальных стран СНГ – 11,6%, стран ЕС – 43,9%, остальных стран – 12,3%. Импорт из России составил 59,8% общего объема импорта, остальных стран СНГ – 6,2%, стран ЕС – 21,6%, остальных стран – 12,4%. В 2008 г. зарегистрированы объемы экспортно-импортных операций со 183 странами мира. Товары поставлялись на рынки 139 государств, импортировалась продукция из 168 стран. Основными торговыми партнерами республики в 2008 г. являлись: Россия – 47,2% от всего объема товарооборота, Нидерланды – 8,2%, Украина – 6,8%, Германия – 5%, Польша – 4,1%, Латвия – 3,2%, Китай – 2,8%, Соединенное Королевство – 2,4%, Бразилия – 1,7%, Италия – 1,6%.

Таблица 1 – Объем экспорта и импорта Республики Беларусь со странами-основными торговыми партнерами

	Экспорт			Импорт		
	2008 г., млн. долл. США	в % к 2007 г.	в % к общему объему экспорта	2008 г., млн. долл. США	в % к 2007 г.	в % к общему объему импорта
Всего	32902,1	135,5	100	39482,9	137,6	100
Россия	10585,1	119,2	32,2	23603,8	137,2	59,8
Нидерланды	5559,3	130,0	16,9	364,0	145,4	0,9
Украина	2789,7	189,8	8,5	2115,1	137,9	5,4
Германия	812,4	111,1	2,5	2792,3	128,6	7,1
Польша	1808,4	147,5	5,5	1155,2	141,0	2,9
Латвия	2184,2	220,6	6,6	138,0	108,2	0,3
Китай	614,7	126,9	1,9	1414,8	173,4	3,6
Соединенное Королевство	1451,3	94,9	4,4	271,0	143,1	0,7
Бразилия	1073,8	в 2,9р.	3,3	155,1	146,5	0,4
Италия	320,5	173,8	1,0	872,4	136,7	2,2
Литва	622,5	110,3	1,9	234	129,9	0,6
Франция	84,8	110,2	0,3	562,8	162,9	1,4
США	143,8	41,3	0,4	484,2	123,5	1,2
Казахстан	365,2	101,1	1,1	171,8	113,2	0,4
Бельгия	194,0	191,4	0,6	281,0	135,8	0,7

Республика Беларусь начала интегрироваться в мировую экономику сравнительно недавно. Рост внешнеторговых оборотов и сохранение высоких страновых, политических рисков, невысокого странового рейтинга при одновременной нехватке оборотного и основного капитала стимулирует развитие торгового финансирования. Основные кредитные линии для постфинансирования и других операций торгового финансирования

представляют западные банки при поддержке экспортных кредитных агентств ближнего зарубежья, главным образом, Литвы, Латвии, Российской Федерации, Германии, Австрии и Польши. Белорусские банки предлагают самый широкий спектр операций торгового финансирования, однако главное – это готовность клиентов к комплексному, взаимовыгодному и согласованному сотрудничеству с банком.

РЕЗЮМЕ

В статье дана оценка современного состояния и перспектив развития финансовой поддержки операций предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, выявлены основные позитивные и негативные тенденции развития торгового финансирования в условиях глобального финансово-экономического кризиса, а также преимущества для белорусских субъектов рынка в результате привлечения кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков.

* Статья поступила в редакцию 6 апреля 2009 г.