



ISSN 2072-8441

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup.html>

Прищепа, А.И. Механизмы внешнеторгового финансирования экспортных операций в международной практике ведения торговли / А.И. Прищепа, О.В. Дацик // Экономика и управление. – 2013. – № 2 (34). – С. 55–60.

МЕХАНИЗМЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ ВЕДЕНИЯ ТОРГОВЛИ

А.И. Прищепа^а, О.В. Дацик^б

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

экспорт, внешнеторговое финансирование, аккредитив, банковская гарантия, экспортное кредитное агентство, факторинг, форфейтинг

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены возможные схемы применения инструментов внешнеторгового финансирования экспортных операций. Проанализированы инструменты, применимые для предэкспортного и постэкспортного финансирования. На основании анализа установлено, что все инструменты базируются на схеме работы с документарным аккредитивом. Выбор того или иного инструмента осуществляется в зависимости от сроков и целей финансирования, суммы контракта, наличия собственных ресурсов у экономических субъектов и др. Участники торговли, имеющие доступ к широкому спектру механизмов и инструментов финансирования, находятся в более выгодном положении, что может способствовать увеличению объемов экспорта и росту национального дохода.

СТАТЬЯ ПОСТУПИЛА В РЕДАКЦИЮ

12 февраля 2013 г.

WEB

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.34/article.11.html>

FOREIGN-TRADE FINANCING MECHANISMS OF EXPORT OPERATIONS IN INTERNATIONAL PRACTICE OF TRADE

A.I. Prishchepa^a, O.V. Datsik^b

KEYWORDS

export, foreign-trade financing, letter of credit, bank guarantee, export credit agency, factoring, forfaiting

ABSTRACT

Possible application schemes and instruments of foreign-trade financing of export operations are described. Instruments applicable for pre-export and post-export financing are analyzed. The analysis revealed that all the instruments are based on the scheme of work with a documentary letter of credit. Selection of one or another instrument depends on the period and purposes of financing, the amount of contract and availability of economic units' resources etc. Trade participants that have access to wide range of financing mechanisms and instruments are in a more favorable position, which may contribute to increase in export volume and the growth of national income.

RECEIVED

February 12, 2013

WEB

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.34/article.11.html>

Введение

Стратегическая цель экспорта заключается в том, чтобы стать устойчивым источником роста национального дохода на основе реализации конкурентных преимуществ национальной экономики. С целью

стимулирования роста объемов продаж и расширения внешних рынков сбыта особенно актуальным становится вопрос широкого практического внедрения различных механизмов финансирования экспортных операций.

В научной литературе не получили достаточной проработки вопросы, связанные с особенностями практического применения схем и инструментов торгового финансирования экспорта, что и определяет выбор цели работы: разработка практических рекомендаций по использованию инструментов и схем торгового финансирования на основе международного опыта. Общие теоретические вопросы, посвященные банковскому кредитованию, а также проблема-

^а Прищепа Анатолий Иосифович, кандидат экономических наук, доцент кафедры бюджета и финансов внешнеэкономической деятельности «НИИ Белкоопсоюза», начальник отдела анализа и прогнозирования

Prishchepa A.I., PhD in Economic sciences, Associate Professor, associate professor in the Department of Budget and Finance of Foreign Economic Activities at Research Institute of Belarusian Republican Union of Consumer Societies, head of the Department of Analysis and Forecasting

^б Дацик Ольга Викторовна, магистрант Белорусского государственного экономического университета
Datsik O.V., Master's Degree student at Belarussian State Economic University

тике торгового финансирования отражены в работах Е.В. Вербы, В.В. Углова, Д.Г. Талюкина, С.Н. Румаса, Л.Н. Красавиной, И.А. Вишкаревой, С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзея и др. В данных работах нашли свое отражение изучение и исследование вопросов межфирменного внешнеторгового кредитования и банковского финансирования внешнеторговых операций.

1. Предэкспортное финансирование

Наиболее часто применяемыми в международной практике ведения торговли финансовыми инструментами и формами расчета являются документарные аккредитивы и банковские гарантии, также популярностью пользуются инкассовые инструменты. Эти данные подтверждаются исследованием Международной торговой палаты «Глобальный обзор по вопросам торговли и финансов 2011» и «Глобальный обзор по вопросам торговли и финансов 2012» и отражены на рисунке 1.

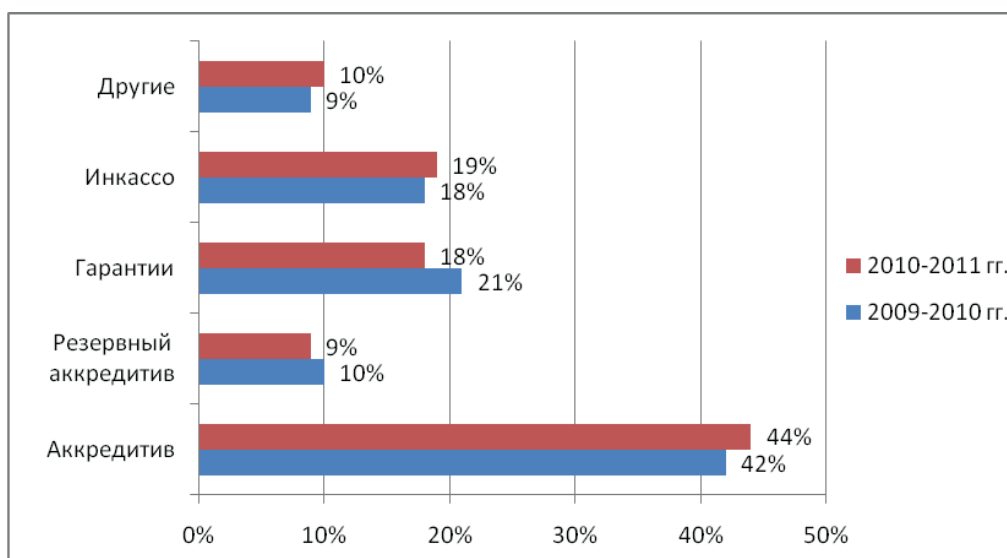


Рисунок 1 — Инструменты внешнеэкономического финансирования, используемые банками мира в 2009—2010 гг. и 2010—2011 гг.

Источник: [1], [2].

На основе описанных выше инструментов строятся различные *схемы внешнеэкономического финансирования*: предэкспортное финансирование (краткосрочные предэкспортные кредиты с привлечением фондирования зарубежных банков, предэкспортное финансирование с использованием аккредитива), банковские гарантии по экспортным операциям, экспортное финансирование под гарантии национальных экспортных кредитных агентств и др.

Дополнительные финансовые ресурсы необходимы экспортеру либо для предэкспортного финансирования, для производства продукции на экспорт, либо для того, чтобы предоставить эти деньги в той или иной форме импортеру. Таким образом, объектом финансирования экспортных операций выступает не только экспортная отгрузка произведенной продукции (постэкспортное финансирование), но и закупка сырья и комплектующих для производства данной продукции, так называемое «предэкспортное финансирование».

Предэкспортное финансирование предоставляет производителю на стадии производства и отгрузки продукции под будущую выручку, ожидаемую от экспортной реализации товара.

Предэкспортное финансирование является основным инструментом, обеспечивающим привлечение средств на международном рынке для финанси-

рования производства экспортной продукции экспортера-заемщика.

Применение предэкспортного финансирования возможно:

- при экспорте капиталоемкого и высокотехнологичного оборудования с длительными сроками изготовления (финансирование производственной стадии);
- для финансирования закупок сырья и комплектующих, необходимых для производства экспортного товара;
- для финансирования транспортных и иных услуг, возникающих в процессе изготовления и поставки экспортных товаров.

Предэкспортное финансирование, как правило, используется предприятиями машиностроения, так как экспорт машин и оборудования характеризуется низкой рентабельностью и длительными сроками реализации сделок. В этих условиях иностранные покупатели, как правило, не желают авансировать предстоящие поставки из-за отсутствия гарантий.

По сути, для предэкспортного финансирования могут применяться практически все формы финансирования, включая овердрафт и прямое коммерческое кредитование.

На рисунке 2 показана схема предоставления краткосрочного предэкспортного кредита с привлечением фондирования зарубежного банка.

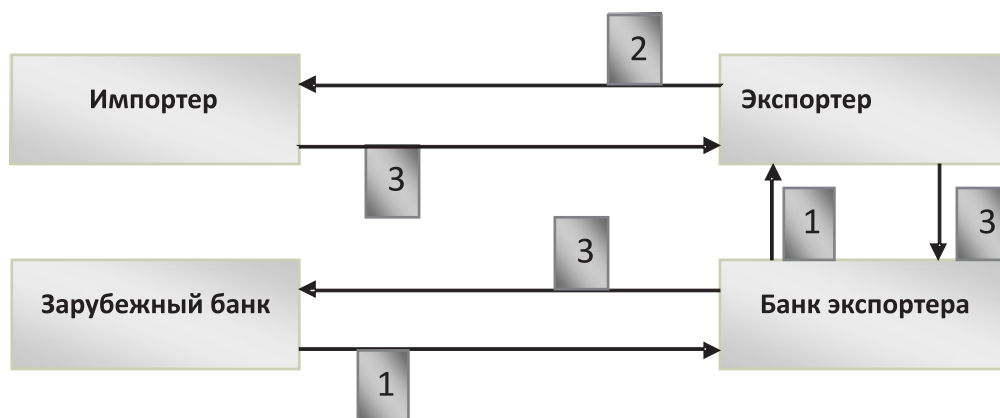


Рисунок 2 — Схема предэкспортного финансирования с привлечением фондирования зарубежного банка

Источник: [3].

Данный вид финансирования является целевым и, как правило, краткосрочным, его структуру условно можно разделить на две части:

— зарубежный банк предоставляет фондирование банку экспортера в рамках установленных необеспеченных лимитов;

— банк экспортера кредитует своего клиента, принимая при необходимости в залог товарно-материальные ценности, оборудование или другие активы.

Расходы в виде процентов по такого рода кредитованию несет экспортер. Положительной стороной данной структуры является то, что экспортер имеет возможность получить кредит на всю сумму экспортного контракта.

Также в финансировании экспортных операций, часто до стадии отгрузки товара, используются бан-

ковские гарантии. *Банковская гарантия* — это форма обеспечения контрактов, при которой банк гарантирует исполнение своим клиентом обязательств перед контрагентом. Как правило, необходимость в банковских гарантиях возникает тогда, когда контрагентам недостаточно известна платежеспособность друг друга, и они хотят ограничить свои риски по сделке. В отличие от аккредитива, банковская гарантия не является формой расчетов, а используется только в том случае, если принципал не выполнил своих обязательств перед бенефициаром. Посредством гарантии можно обеспечить практически любую сделку, поставку товара, а также исполнение услуги.

На рисунке 3 представлена схема использования банковской гарантии в финансировании экспортных операций.

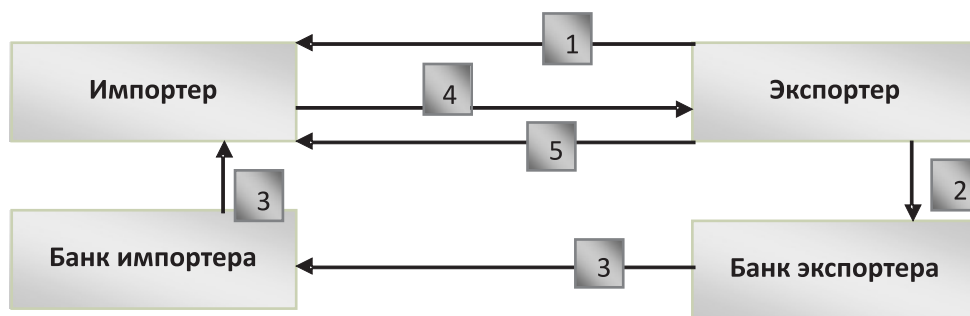


Рисунок 3 — Схема предоставления экспортной гарантии возврата платежа

- 1 — заключение экспортной сделки с условием авансового платежа;
- 2 — подача заявления на предоставление банковской гарантии возврата платежа;
- 3 — выдача гарантии;
- 4 — авансовый платеж;
- 5 — поставка товара.

Источник: [3].

Таким образом, экспортер получает необходимое ему фондирование до отгрузки товара от покупателя, а не от банка. Срок данной гарантии варьируется, но обычно ограничивается сроком выполнения контрактных обязательств.

Получение банковской гарантии защищает интересы обеих сторон. Поставщик получает уверенность

в том, что его услуги будут оплачены, если не покупателем, то, по крайней мере, финансовой организацией, выступившей Гарантом. Покупатель получает необходимую для него отсрочку платежа. Степень доверия между партнерами в этом случае довольно высока, что не может не сказаться на эффективности сотрудничества.

2. Постэкспортное финансирование

Экспортеру после отгрузки товара покупателю может также понадобиться финансирование, т.к. в отдельных случаях экспортером предоставляется отсрочка платежа импортеру. Способ расчета «аккредитив с отсрочкой платежа» прописывается во внешнеэкономическом

контракте, а маржа за отсроченный платеж входит в сумму контракта. Однако не все экспортеры готовы предоставить такую возможность, а некоторые первоначально готовы это сделать, но им могут потребоваться деньги за товар до наступления даты платежа. В связи с этим широкую популярность стала приобретать схема дисконтирования, представленная на рисунке 4.

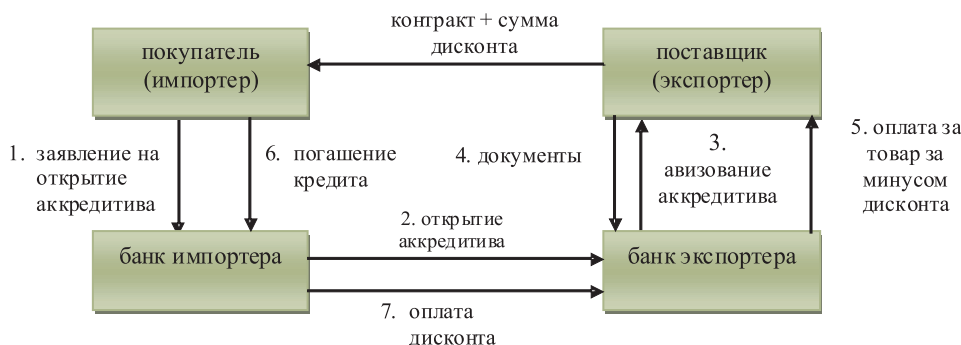


Рисунок 4 — Схема финансирования с дисконтированием в рамках документарного подтвержденного аккредитива за счет кредитных линий зарубежных банков

Источник: [4].

Дисконтирование аккредитива является формой финансирования бенефициара аккредитива, основанной на выплате экспортеру средств, причитающихся по аккредитиву (неподтвержденному или подтвержденному), до истечения срока оплаты, определенного в аккредитиве, со списанием вперед дисконтных процентов, которые рассчитываются на период, оставшийся до отсроченного платежа по аккредитиву. Бенефициару уже не обязательно ждать момента наступления оплаты по аккредитиву, и он в любой момент может потребовать у банка деньги за товар. Дисконтирование выполняется в счет лимита на торговые сделки, определенного для банка, открывающего аккредитив.

Дисконтирование аккредитивов — более гибкий инструмент, позволяющий привлекать к участию в схеме факторинговые (форфейтинговые) компании, что расширяет возможности по организации финансирования. Следовательно, можно сказать, что дисконтирование в данном случае проводит не сам банк экспортера, а факторинговая (форфейтинговая) организация.

Самый простой вид экспортного факторинга — это прямой экспортный факторинг, где задействованы три стороны: экспортер, банк (экспорт-фактор) и должник, которому осуществляется поставка товара (услуг/работ), и денежные требования, которые уступаются банку. Данная схема чаще всего осуществляется на условиях регресса (то есть риск неплатежа должником берет на себя сам экспортер) и с уведомлением должника об уступке (открытый факторинг). Кроме того, в зависимости от должников и условий сделки банк может потребовать предоставления дополнительного обеспечения (залог товаров в обороте, оборотования и др.).

Схема с участием форфейтинговой компании представлена на рисунке 5.

Более привлекательным видом экспортного факторинга представляется двухфакторный факторинг. Здесь в сделку вступает новая сторона — импорт-фактор. Между импорт-фактором и экспорт-фактором заключается специальное межфакторное соглашение. Импорт-фактор — это банк или факторинговая компания, которая находится в стране должника и принимает на себя риск неплатежа данным должником, а также берет на себя взыскание непоплаченной задолженности. Таким образом, в случае, если импортер не рассчитался в определенный срок, импорт-фактор погасит задолженность за него. Критически важным в этой схеме является то, что экспорт-фактор и импорт-фактор обязательно являются участниками международной ассоциации факторов (например, IFG — International Factors Group), что позволяет им сотрудничать в рамках унифицированных правил и процедур, которые до мелочей регламентируют и ускоряют процессы взаимодействия и обмена информацией (аналог общеизвестных Унифицированных правил Международной Торговой Палаты по документарным аккредитивам и гарантиям) [6].

Зачастую найти покупателей своей продукции за границей экспортеру не всегда просто в связи с отсутствием у импортера денежных средств, необходимых для совершения сделки в данный момент, что ведет к отказу предприятия-импортера от покупки. В этом случае может применяться такой способ финансирования, как прямой кредит покупателю. Данная схема также является способом финансирования экспортных операций, хотя предоставление ресурсов (до 5 лет) кредитно-финансовой организацией осуществляется напрямую предприятию-импортеру, а не самому экспортеру (см. рис. 6). В этом случае при передаче денежных средств отсутствует посредник — банк импортера, в связи с чем стоимость ресурсов будет состоять из первоначально заложенной банком экс-

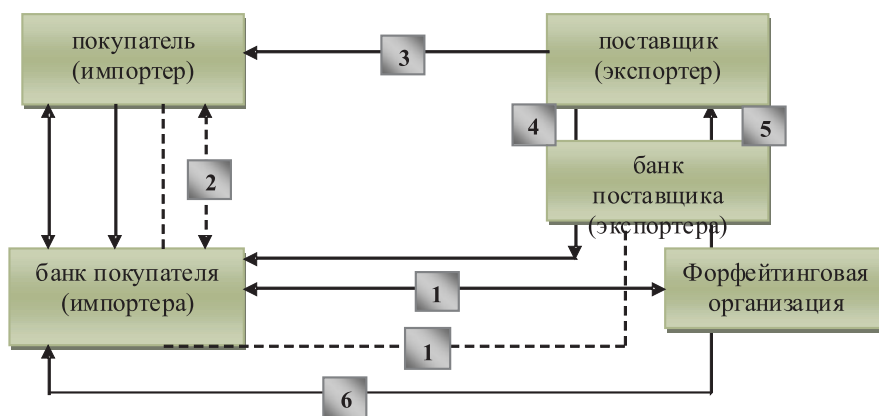


Рисунок 5 — Схема привлечения средств с участием форфейтинговой организации

- 1 — открытие аккредитива. Заключение кредитного соглашения;
- 2 — заключение соответствующих договоров между банком импортера и импортером;
- 3 — поставка товара;
- 4 — документы на отгруженный товар;
- 5 — оплата товара;
- 6 — отражение задолженности.

Источник: [5].

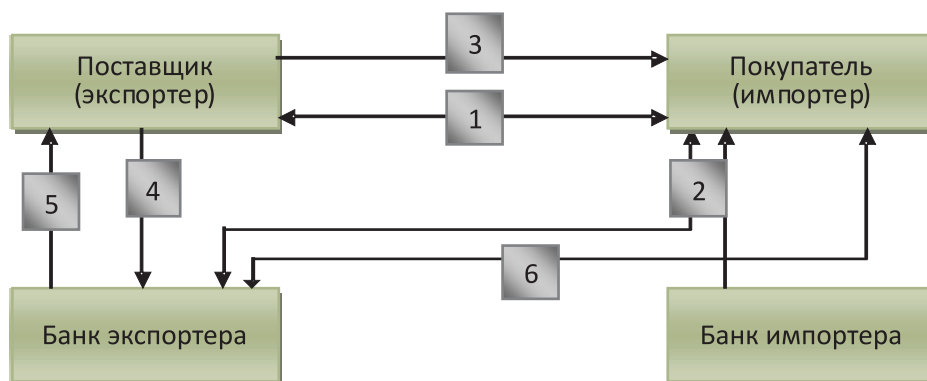


Рисунок 6 — Прямое финансирование

- 1 — заключение договора поставки;
- 2 — заключение соглашения о предоставлении прямого финансирования + заключение договора гарантии;
- 3 — поставка товара;
- 4 — документы на отгруженный товар;
- 5 — оплата товара. Предоставление/возврат кредита;
- 6 — отражение задолженности.

Источник: [7].

портера (Эксимбанком страны экспортера) стоимости. Однако у банка экспортера могут возникнуть требования по предоставлению платежной гарантии банком импортера.

Экспортно-импортный банк США, например, осуществляет такое финансирование иностранных покупателей путем предоставления прямого кредита или гарантии в пользу импортера в целях обеспечения по кредиту, предоставленному другим кредитно-финансовым учреждением [7].

В части финансирования резидентов развивающихся стран очень продуктивно привлечение ресурсов под гарантию Экспортных кредитных агентств (ЭКА). ЭКА — это специальные финансовые институты, призванные содействовать увеличению объемов национального экспорта. Такими институтами могут быть

как специализированные агентства «Hermes» (Германия), CESCE (Испания), EGAP (Чехия), KUKE (Польша), COFACE (Франция), МЕНІВ (Венгрия) и др.), так и экспортно-импортные банки «US Ex-Im Bank» (США), Японский Экспортно-Импортный Банк (JEXIM). Такие агентства существуют практически в каждом экономически развитом государстве.

В мире насчитывается около 100 экспортных кредитных агентств. Их деятельность оказывает огромное влияние на международную торговлю и экономическое развитие. Основная заслуга экспортных кредитных агентств состоит в том, что, с одной стороны, их финансовые продукты обеспечивают покрытие рисков экспортеров и банков, кредитующих экспортные поставки, с другой, они открывают возможности доступного и долгосрочного финансирования импорте-

ров из развивающихся стран, что, в конечном итоге, приводит к росту импорта оборудования и капитальных товаров в эти страны, к росту экономики, производственного сектора, доходов и уровня жизни населения, к развитию инфраструктуры.

Финансирование под гарантии национальных экспортных агентств является одним из самых дешевых по стоимости и продолжительных по сроку видов предоставления средств.

К основным видам деятельности ЭКА относятся:

- предоставление экспортных гарантий предприятиям-экспортерам для получения кредитов в обслуживающих их банках с целью а) финансирования работ, выполняемых в рамках экспортных контрактов, предполагающих многократные поставки запасов продукции; б) финансирования оборотного капитала для выполнения экспортных контрактов; в) покупки оборудования, а также другой связанной с экспортом деятельности;

- предоставление займов или же открытие кредитных линий зарубежным покупателям экспортных товаров;

- страхование гарантий предоплаты, предоставление гарантий (страхование) документарных аккредитивов, страхование экспортных платежей, страхование от политических рисков;

- страхование экспортных кредитов (пред- и постотгрузочных) от коммерческих и политических рисков и др.

Заключение

Механизмы финансирования внешнеторговых операций на современном этапе достаточно разнообразны. Все они базируются на схеме работы с документарным аккредитивом и, в зависимости от сроков и целей финансирования, суммы контракта, наличия собственных ресурсов у экономических субъектов,

в механизм включаются дополнительные участники (ЭКА, форфейтинговые компании) или предоставляются определенные условия финансирования (дисконтирование, банковская гарантия).

Преимуществом инструментов внешнеторгового финансирования экспортных операций является повышение конкурентоспособности — условия оплаты все в большей степени используются как инструменты конкуренции в ходе переговоров по контрактам. Покупатели обычно предпочитают контракты, обеспечивающие надежность и привлекательные условия кредита. Участники торговли, имеющие доступ к широкому спектру механизмов и инструментов финансирования, находятся в более выгодном положении, что может способствовать увеличению объемов экспорта и росту национального дохода государства.

Литература / References

1. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2012. [Electronic resource] / International Chamber of Commerce. — 2011. — Mode of access: <http://www.iccwbo.org/News/Articles/2012/Developing-countries-continue-to-lead-trade-growth,-ICC-survey-reveals/> — Date of access: 10.01.2013.
2. Rethinking Trade & Finance: Global Survey 2011. [Electronic resource] / International Chamber of Commerce. — 2011. — Mode of access: <http://www.iccwbo.org/display5/index.html>. — Date of access: 10.01.2013.
3. Рылова, Л.М. Предэкспортное финансирование в международной практике / Л.М. Рылова // Международные банковские операции. — 2012. — № 1. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/mbo/2012_1_article_7.htm — Дата доступа: 20.01.2013 г.
4. Бурым, Н.В. Кредитование внешнеторговых операций в условиях кризиса ликвидности. Новые инструменты заимствований (торговое финансирование) / Н.В. Бурым // Вестник Ставропольского государственного университета. — 2007. — № 54. — С. 188—194.
5. Румас, С. Инструменты внешнеторгового финансирования: формы и методы / С. Румас // Банковский вестник. — 2009. — № 10. — С. 18—22.
6. Новое решение для бизнеса. Экспортный факторинг. Factorings.ru — информационный портал. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.factorings.ru/article/96/> — Дата доступа: 20.01.2013 г.
7. Trade Finance Guide. A Quick Reference for U.S. Exporters [Electronic resource] / U.S. Department of Commerce International trade administration. — 2008. — Mode of access: http://export.gov/tradefinanceguide/eg_main_043256.asp. — Date of access: 09.01.2013.