

УДК 336.71

К ОЦЕНКЕ КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

А.Н. Белявцев

«Западно-Сибирский» филиал ОАО «Собинбанк»

E-mail: Aleksandr.Belyavcev@sobin.ru

А.И. ШмыреваНовосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

E-mail: bank1@nsaem.ru

В статье предпринята попытка оценить отдельные аспекты кредитного механизма внешнеэкономической деятельности российского бизнеса. Рассматриваются методы и инструменты финансирования импорта, выполнен их сравнительный анализ.

Ключевые слова: кредитный механизм, финансирование импорта, инструменты, методы.

ON THE EVALUATION OF THE CREDIT MECHANISM OF FOREIGN ECONOMIC OPERATIONS

A.N. Belyavtsev

Western Siberian Branch of Sobinbank JSC

E-mail: Aleksandr.Belyavcev@sobin.ru

A.I. Shmyreva

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: bank1@nsaem.ru

The article takes a shot at the evaluation of several aspects of the credit mechanism of foreign economic activity in Russia. Methods and tools of financing of imports are considered. A comparative analysis was carried out.

Key words: credit mechanism, financing of imports, tools, methods.

В условиях развития внешнеэкономической деятельности компаний актуальным является сопровождение их активности, как в правовом, так и экономическом смысле.

Значительная доля современного отечественного внешнеэкономического бизнеса приходится на импорт оборудования, что обусловлено во многом объективными причинами: износом эксплуатируемых производственных мощностей и временем их использования.

В настоящее время более 80% мирового объема внешнеторговых сделок осуществляется посредством применения схем и механизмов торгового финансирования. Востребованность в данной банковской услуге со стороны субъектов внешнеэкономической деятельности возрастает ежегодно.

Предлагаемое коммерческими банками финансирование импорта называется по-разному: торговое, связанное, целевое, фондируемое кредитование (финансирование), являясь фактически товарным кредитом по форме, в более

широком смысле объединяет комплекс методов, инструментов и механизмов финансирования внешнеторговых операций, минимизируя потенциальные риски, привлекая кредитные ресурсы мирового кредитного рынка.

Потенциальные риски подразделяются на политические (введение мораториев, ограничений на страновом уровне), коммерческие (задержка поставок и оплаты оборудования, некачественная поставка, невыполнение обязательств по контракту и др.), валютные (изменение курса национальных валют, введение валютных ограничений). Использование различных банковских инструментов и практик (документарных аккредитивов и банковских гарантий и т.п.) позволяет минимизировать возможные риски и произвести их хеджирование. Также на практике в этих целях активно используются среднесрочные связанные кредиты под гарантии Экспортно-кредитных агентств (далее – ЭКА).

Основные преимущества связанного кредитования состоят в возможности использования достаточно длинных и относительно дешевых заемных средств без традиционного залога и минимизации потенциальных рисков.

Очевидные преимущества оценили российские импортеры, прежде всего лизинговые и дилерские компании, для которых выгоднее увеличить свой торговый оборот практически без рисков посредством кредита по ставке Libor, увеличенного всего на 1,5–6% годовых, чем платить в среднем по ставке 9–15% годовых при обычном коммерческом кредитовании, предлагаемом российскими коммерческими банками. Подобное торговое финансирование предлагают своим корпоративным клиентам большинство крупных российских коммерческих банков, имеющих хорошие валютные балансы, прочные связи на международных финансовых рынках: ВТБ, Глобэкс, Альфа-Банк, Росбанк, Абсолют Банк, Уралсиб, Банк Москвы, МДМ Банк, Открытие, Петрокоммерц, Авангард и многие другие топовые представители отечественного банковского сектора.

Оценим ситуации, при которых корпоративная банковская клиентура может прибегнуть к использованию торгового связанного кредитования. В этом случае возможно профинансировать импорт любого ввозимого для перепродажи товара или сырья производственного назначения. Сроки финансирования таких поставок минимальные от года до двух лет. Изначально основным критерием для рассмотрения заявки является объем поставки, традиционно коммерческие банки устанавливают размер минимальной суммы рассмотрения финансируемого внешнеторгового контракта в диапазоне от 100 до 500 тыс. американских долларов.

С точки зрения практики, торговое финансирование удобно для приобретения транспортных средств и оборудования для наращивания и модернизации производственных мощностей, сроком до пяти лет. Данная разновидность кредитования особо привлекательна, поскольку отечественные производственные мощности значительно изношены и требуют либо замены, либо существенного технического перевооружения.

Это финансирование используется при реализации глобальных инфраструктурных проектов, таких как: строительство торговых и бизнес-центров, логистических и технопарков, аэропортов, вокзалов, дорог и пр., сроком до двадцати лет. Связанное финансирование можно использовать в инвестиционных целях сроком до семи лет.

Остановимся подробно на оценке торгового финансирования внешнеторговой деятельности, его пользователях и возможных вариантах его реализации.

Основная идея данного финансирования следующая: фактически кредитором выступает зарубежный банк (банк страны экспортера), способствуя поддержке национального производителя, национальной экономики и национальной валюты. Количество участников этой сделки во многом зависит от качественной характеристики заемщика: его кредитной истории, качества отчетности и партнерских взаимоотношений с экспортером, деловой репутации и финансовой грамотности (особенно в части форм и методов финансирования). В зависимости от этих и прочих условий заемные средства можно привлечь напрямую от иностранного банка либо посредством поддержки российского коммерческого банка и/или ЭКА, что соответственно повлияет на цену заимствования. Вероятность получения финансирования зависит от размера контракта, который должен быть не менее 100 тыс. американских долларов, и адекватной доли участия импортера собственными средствами в оплате контракта (на практике не менее 15%). Следовательно, при связанном кредитовании импорта в зависимости от выполнения вышеперечисленных условий может варьироваться число участников сделки, обязательными из которых являются зарубежный банк-кредитор, импортер-заемщик и его поставщик-экспортер (бенефициар), а также возможно присутствие российского коммерческого банка и зарубежного ЭКА. Рассмотрим варианты реализации схем импортного кредитования от самого длинного (с наибольшим числом звеньев всей цепочки финансирования) до самого прямого и короткого (непосредственного финансирования импортера зарубежным банком).

На российском рынке наиболее распространенным является *торговое финансирование под гарантию российского коммерческого банка и страховое покрытие ЭКА*. Данная схема наиболее сложная, но более часто применяемая, так как основная доля заемщиков – российских участников ВЭД не имеет достаточного ресурсного потенциала для прямого выхода на зарубежные капиталы.

Зарубежный банк-кредитор в этом случае предоставляет денежные средства под конкретный внешнеторговый контракт импортеру через российский коммерческий банк или напрямую, но под его гарантию. В любом случае, за возврат денежных средств отвечает российский коммерческий банк (как первичный заемщик или как гарант по ссудной сделке). Пакет документов, необходимых для получения импортером в российском коммерческом банке кредита или гарантии, традиционный, но основным требованием является его платежеспособность, подтвержденная качественной кредитной историей. При этом ЭКА выступает параллельным гарантом, гарантируя возврат средств иностранному банку-кредитору, покрывая риски, связанные с деятельностью российского коммерческого банка, и политические риски страны импортера-заемщика. Эта разновидность финансирования импорта чаще используется для долгосрочных сделок сроком более одного года, при поставке зарубежного оборудования, оказании инвестиционных услуг и реализации инфраструктурных проектов. При краткосрочных кредитах до одного года такая схема используется, если банк-кредитор не доверяет российскому коммерческому банку и дополнительно привлекается ЭКА.

Эта схема актуальна при срочных поставках, когда нет времени на поиск и переговоры со всеми участниками сделки, но есть возможность временно отвлечь необходимый для осуществления сделки объем собственных оборотных средств или быстро привлечь их из других источников. В этом случае импортер оперативно осуществляет сделку, оплатив ее, а за торговым финансированием этой сделки обращается позже.

При связанном кредитовании помимо стоимости самого предмета внешне-торгового контракта могут финансироваться: таможенные пошлины, НДС и местные затраты. Обычно общая стоимость торгового финансирования при участии двух посредников (отечественного коммерческого банка и ЭКА) варьируется в диапазоне ставки от 6 до 12 % годовых, включая процентную ставку иностранного банка-кредитора (базовая ставка Libor / Euribor, увеличенная на маржу банка порядка от 0,25 до 0,5% годовых), стоимость услуг российского коммерческого банка в размере от 1,5 до 5% годовых и страховой взнос в пользу ЭКА, который в среднем обходится от 0,5 до 1% годовых.

Частным случаем рассмотренной разновидности торгового финансирования со всеми участниками является схема без участия отечественного коммерческого банка, что значительно дешевле. Но выйти на такую схему непросто, поскольку необходимо обеспечить выполнение всех требований единственного гаранта в финансовой сделке – зарубежного ЭКА, которое выступая единственным страховщиком, должно покрыть как политические, так и коммерческие риски. Просчитать бизнес-риски одной из топовых национальных кредитных организаций, уже зарекомендовавшей себя на рынке и имеющей достойные показатели по стандартному набору финансовой отчетности и рейтингов, можно сравнительно легко по давно отработанным методикам, гораздо сложнее оценить страховые риски и поручиться за принципала – не являющегося финансовой организацией, в том числе имеющего свои отраслевые особенности. В данном случае ЭКА приходится учитывать более значительное количество факторов и основательно оценивать бизнес потенциального заемщика, включая все возможные его финансовые потоки, рынки сбыта, структуру собственников и контрагентов, усложняя процесс принятия решения и увеличивая цену страхования.

Основная сложность и особенность данной финансовой схемы заключается в необходимости использования значительного информационного массива подтвержденной финансовой отчетности на иностранном языке, при последующем юридическом оформлении кредитной сделки на иностранном языке по законам государства страны экспортера.

Учитывая недоступность получения покрытия сделки от зарубежных ЭКА основной массе отечественных импортеров, сами экспортеры зачастую инициируют обращение в свои национальные агентства и оказывают максимальную поддержку своим иностранным партнерам, поскольку заинтересованы в российском рынке для сбыта собственной продукции.

Основным преимуществом данной схемы финансирования, помимо ее удешевления, можно признать возможность удлинения срока пользования средствами, поскольку такие кредиты обычно являются долгосрочными. Успешная реализация этой финансовой сделки позволяет импортеру заработать хороший кредитный рейтинг для будущих сделок.

Осуществим оценку более дорогостоящего *финансирования импорта под гарантию российского коммерческого банка*, которое фактически является форфейтингом (зарубежный банк покупает долг импортера перед экспортером по внешнеторговому контракту, а российский банк выступает гарантом по этому долгу принципала (импортера) перед зарубежным банком (форфейтором).

Такой международный форфейтинг имеет ряд неоспоримых преимуществ перед всеми остальными разновидностями торгового финансирования импорта:

- импортер получает возможность отсрочки платежа по контракту, а экспортеру не нужно нести расходы по управлению дебиторской задолженностью импортера;

- привлечение российского коммерческого банка в качестве гаранта и организатора долгосрочного привлечения иностранных капиталов, что значительно облегчает и упрощает импортеру процедуру получения финансирования, по сравнению с прямым обращением в зарубежный банк. Финансирующий банк (форфейтор) будет оценивать риски не по конечному заемщику (импортеру), а что значительно проще – по своему российскому коллеге, имеющему подтвержденную ведущими аудиторами международную финансовую отчетность, кредитные рейтинги и стандарты качества признанных зарубежных агентств, обладающему достойной репутацией и опытом деятельности на международных финансовых рынках. Импортер может рассчитывать на профессиональное и качественное структурирование и сопровождение всей сделки, подготовку и оформление всей необходимой документации.

Более редкая для отечественного бизнеса схема – *финансирование напрямую от зарубежного банка*. Данный вид прямого сотрудничества и взаимодействия с относительно дешевыми, но вместе с тем весьма требовательными иностранными капиталами, действительно является скорее исключением для российских участников ВЭД. Чтобы получить непосредственное одобрение зарубежного банка, потребуется уже наработанная долгосрочная безупречная международная кредитная история, финансовая отчетность по международным стандартам и аудиторские заключения ведущих международных компаний, определенный уровень капитализации и ликвидности, прозрачная структура надежных собственников и финансовых потоков, отсутствие запятнанной деловой репутации, наличие высоколиквидных активов и высококвалифицированного менеджмента.

Подавляющее большинство российских импортеров функционирует на российской территории и соблюдение всех вышеперечисленных требований для них не является целесообразным, но и здесь многое зависит от качества отношений с иностранным экспортером, который в случае доверительных отношений, уверенности и заинтересованности в своем российском партнере может инициировать и оказать серьезную поддержку при его прямом торговом финансировании зарубежными банками.

Литература

1. Антонов В.А. Мировая валютная система и международные расчеты. М.: ТЕИС, 2000. 193 с.
2. Астахов В.П. Экспортные и импортные операции. М.: Экспертное бюро, 2002. 114 с.

3. *Настанский А., Штрое Х.Г.* Мировой финансовый и банковский кризис: факты, оценка, статистика // Вестник НГУЭУ. 2010. № 2. С. 8–16.
4. *Нестерова Т.Н.* Банковские операции. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006. 290 с.
5. *Трунин П.В., Дробышевский С.М.* Денежно-кредитная политика в Российской Федерации // Финансы и бизнес. 2006. № 2. С. 4–18.
6. *Улюкаев А.В.* Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы. М.: Дело, 2008. 208 с.
7. *Хикс Р.* Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1998. 488 с.

Bibliography

1. *Antonov V.A.* Mirovaja valjutnaja sistema i mezhdunarodnye raschety. M.: TEIS, 2000. 193 p.
2. *Astahov V.P.* Jekspertnye i importnye operacii. M.: Jekspertnoe bjuro, 2002. 114 p.
3. *Nactanskij A., Shtroe H. G.* Mirovoj finansovyj i bankovskij krizis: fakty, ocenka, statistika // Vestnik NGUJeU. 2010. № 2. P. 8–16.
4. *Nesterova T.N.* Bankovskie operacii. Bankovskoe obsluzhivanie vneshnejekonomicheskoy dejatel'nosti. M.: INFRA-M, 2006. 290 p.
5. *Trunin P.V., Drobyshevskij S.M.* Denezhno-kreditnaja politika v Rossijskoj Federacii // Finansy i biznes. 2006. № 2. P. 4–18.
6. *Uljukaev A.V.* Sovremennaja denezhno-kreditnaja politika: problemy i perspektivy. M.: Delo, 2008. 208 p.
7. *Hiks R.* Stoimost' i capital. M.: Progress, 1998. 488 p.