Кузнецов, Михаил Георгиевич. Организация торгового финансирования коммерческими банками Российской Федерации : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Кузнецов Михаил Георгиевич; [Место защиты: С.-Петерб. гос. инженер.-эконом. ун-т].- Санкт-Петербург, 2011.- 125 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/1542

**Содержание к диссертации**

Введение

**ГЛАВА 1. Теория и практика торгового финансирования 9**

1.1. Тенденции и проблемы развития торгового финансирования в России 9

1.2. Особенности международной системы торгового финансирования 20

1.3. Анализ исследований по проблемам развития торгового финансирования 37

**ГЛАВА 2. Разработка методических положений по организации и совершенствованию торгового финансирования коммерческими банками 44**

2.1. Участники рынка торгового финансирования. Роль коммерческих банков в организации торгового финансирования 44

2.2. Основные характеристики долгосрочного финансирования 48

2.3. Методические положения по структурированию сделок с использованием схем торгового финансирования 59

2.4. Методические положения по оценке экономической эффективности использования инструментов торгового финансирования в коммерческом банке 70

**ГЛАВА 3. Мировая инфраструктура торгового финансирования и пути ее развития 76**

3.1. Виды и типы экспортных кредитных агентств, обеспечивающих страхование рисков торгового финансирования 76

3.2. Риски экспортных кредитных агентств при организации торгового финансирования 92

3.3. Пути развития торгового финансирования в России 98

Заключение по

Список литературы 1

**Введение к работе**

**Актуальность темы исследования.**Современный этап развития национальной экономики характеризуется высокой степенью износа основных фондов российских предприятий, которая на начало 2011 г. превышает 46% и достигает 60% в отдельных отраслях. В связи с этим модернизация промышленности и создание производств, способных выпускать современную конкурентоспособную продукцию, как на внутренний, так и на внешний рынок, является приоритетной задачей.

Важную роль в модернизации производственных фондов предприятий играют коммерческие банки, которые кредитуют приобретение современного оборудования. При этом потребность национальной промышленности в современном оборудовании во многом восполняется импортом. За период 2007-2010 гг. объем внешнеторгового оборота России вырос в 1,4 раза и составил 778,1 млрд. долл. Темпы роста импорта за 2007-2010 гг. составили 60-90% в год, что обуславливается ростом числа международных контрактов российских организаций с зарубежными партнерами и развитием внешнеэкономических связей России. При этом за период 2007-2010 гг. объем экспорта вырос в 1,34 раза и составил 215,1 млрд. долл., а объем импорта в 2,2 раза и составил 563 млрд. долл. соответственно.

Таким образом, кредитование контрактов на приобретение дорогостоящего оборудования иностранного производства коммерческими банками является важнейшим направлением банковского бизнеса. В то же время недостаток и высокая стоимость источников долгосрочных заемных средств не позволяет банкам выдавать долгосрочные кредиты, что лишает предприятия возможности обновления основных фондов. Коммерческие банки вынуждены прибегать к поиску альтернативных схем и кредитных инструментов, одним из которых является торговое финансирование, позволяющее гармонизировать интересы банков и субъектов экономики в долгосрочном кредитовании.

Вместе с тем, формам, инструментам, а также вопросам организации торгового финансирования коммерческими банками уделяется недостаточное внимание как одному из важнейших направлений их деятельности, что и определяет *актуальность темы диссертационного исследования.*

**Степень изученности проблемы.**Теоретические и методические вопросы организации и применения инструментов торгового финансирования в современной экономике России являются недостаточно разработанными. Общие теоретические вопросы, посвященные банковскому кредитованию, а также проблематике торгового финансирования отражены в работах К.Л. Астапова, Э.Р. Бугулова, Д. Кейнса, Л.П. Кроливецкой, Р. Макконнелла, Б. Сеюма, X. Фунацу, Д. Эллермана, Э. Чарлтона.

Зарубежный опыт организации и использования схем торгового финансирования обобщен в работах Р. Аскари, О.В. Гончарук, М. Грина, П. Драммонда, Д. Итона, Л.Н. Красавиной, В.В. Круглова, О.И. Лаврушина,А. Моравчика, Г. Рольфа, М. Стивенса, Ж. П Шаффура, П. Эванса.

Вместе с тем, в научной литературе не получили достаточной  
проработки вопросы, связанные с особенностями финансово-  
организационных отношений при совершении сделок  
с применением схем и инструментов торгового финансирования, а также  
определением их эффективных форм и методов их  
структурирования в современных условиях, что и определяет  
выбор цели и задач диссертационного исследования.

**Цель и задачи исследования.**Целью диссертационного  
исследования является разработка и научное обоснование  
методических положений и практических рекомендаций по  
совершенствованию организации торгового финансирования

коммерческими банками Российской Федерации.

Для достижения указанной цели исследования были поставлены и решены следующие задачи:

выявлены тенденции и проблемы развития торгового финансирования коммерческими банками в Российской Федерации;

обобщены теоретические и методические подходы, раскрывающие особенности организации торгового финансирования коммерческими банками;

разработаны методические положения по организации и совершенствованию банковского кредитования с использованием схем торгового финансирования;

разработаны методические и практические рекомендации по структурированию сделок торгового финансирования коммерческими банками Российской Федерации.

**Предметом исследования**являются финансово-организационные отношения, связанные с организацией структурированного торгового финансирования коммерческими банками.

**Объектом исследования**являются коммерческие банки, осуществляющие операции торгового финансирования.

**Теоретическую, методологическую и информационную базу**диссертационного исследования составили труды отечественных и зарубежных специалистов по проблемам организации и развития торгового финансирования, а также работы методического и практического характера, связанные с различными аспектами исследуемой проблемы.

В процессе исследования были использованы нормативные документы Центрального банка РФ, аналитические обзоры и официальная информация Росстата, аналитические, информационные, статистические, и отчетные данные Всемирного Банка, Международного Валютного Фонда, Всемирной Торговой Организации, Организации Экономического Сотрудничества и Развития, информационные и справочные материалы экспортных кредитных агентств Euler Hermes, SACE, EGAP.

Для решения поставленных задач применялись методы статистических исследований, структурный анализ и системный подход.

**Научная новизна**результатов диссертационного исследования заключается в следующем:

предложена обобщенная классификация схем и инструментов торгового финансирования, используемых в современной практике;

уточнены сферы использования инструментов торгового финансирования в практике организации международных банковских расчетов;

выявлены и классифицированы факторы, влияющие на организацию торгового финансирования коммерческими банками с учетом особенностей каждой схемы;

структурирован механизм торгового финансирования

коммерческими банками;

разработаны и обоснованы направления и рекомендации по совершенствованию организации структурированного торгового финансирования коммерческими банками Российской Федерации.

**Практическая значимость**результатов диссертационного исследования состоит в том, что методические положения, практические положения и выводы, изложенные в работе, могут быть использованы коммерческими банками, промышленными предприятиями, торговыми компаниями и государственными органами при разработке мероприятий по повышению эффективности организации структурированного торгового финансирования, а также международной торговли и производственной деятельности.

Теоретические положения диссертационной работы были использованы при проведении занятий по дисциплинам «Финансы», «Финансовый менеджмент», «Страхование» в ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет».

**Апробация результатов исследования.**Основные положения, выводы и рекомендации диссертационного исследования были доложены, обсуждены и одобрены на Х-ХП Межвузовских конференциях аспирантов и докторантов «Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе» (Санкт-Петербург, 2008-2010 гг.).

**Структура диссертации.**Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

Во *Введении*обоснована актуальность темы диссертационного исследования, определены цели и задачи исследования, его предмет и объект, теоретическая, методологическая и информационная база, научная новизна и практическая значимость.

В *первой главе диссертации -*«Теория и практика торгового финансирования» - проведена оценка тенденций и структурных проблем организации торгового финансирования, обобщены теоретические и методические подходы, раскрывающие особенности организации торгового финансирования коммерческими банками, охарактеризована инфраструктура торгового финансирования на современном этапе.

Во *второй главе диссертации -*«Разработка методических положений по организации и совершенствованию торгового финансирования коммерческими банками» - выявлены преимущества и

недостатки торгового финансирования, определены участники рынка торгового финансирования, представлены типовые схемы сделок торгового финансирования.

В *третьей главе -*«Мировая инфраструктура торгового финансирования и пути ее развития» - на основе анализа мирового опыта охарактеризована инфраструктура торгового финансирования на современном этапе и предложена классификация инфраструктурных элементов торгового финансирования, даны характеристики кредитования под страховое покрытие специализированных международных агентств, определены перспективы развития торгового финансирования.

В *Заключении*изложены основные результаты и выводы диссертационного исследования.

**Публикации.**Основные положения диссертации опубликованы в 7 научных работах общим объемом 1,2 п.л.

## Особенности международной системы торгового финансирования

Первая программа экспортного кредитования была создана в Швейцарии частной страховой компанией Federal, еще в 1906 году. Однако официальной «датой рождения» практики торгового финансирования принято считать 1919 год, когда эта концепция была взята на вооружение Британской империей, учредившей первую государственную систему содействия экспортерам (Export Credits Guarantee Department, ECGD). Именно британская система впоследствии стала эталоном, с большим или меньшим успехом копировавшимся другими странами. Главным мотивом британской программы было создание инструмента борьбы с кризисом, безработицей и восстановление торговли, разрушенной первой мировой войной. Параллельно с программой страхования экспортных кредитов британское правительство запустило программу непосредственного кредитования торговых сделок, по которой экспортеры и покупатели британских товаров могли получить шестилетний кредит по льготной ставке.

Успех, сопутствовавший швейцарской и британской программам, вскоре подвиг и другие государства к аналогичным шагам. Система страхования экспортных кредитов появилась в Бельгии (1921), Дании (1922), Нидерландах (1923), Финляндии (1925), Германии (1926), Австрии и Италии (1927), Франции и Испании (1928), а также в Норвегии (1929) и т.д.

Одной из движущих сил этого процесса, в том числе была необходимость создания инструмента, позволявшего европейским странам наладить торговлю с СССР. Огромный спрос на технику и оборудование, необходимые для индустриализации и первых пятилеток. Советская Россия могла удовлетворить только за счет импорта. Однако без госгарантий преодолеть политические риски экспортеры не могли. Начало мирового экономического кризиса в 1929 году привело к росту государственной поддержки экспорта в этот период. В 1934 году — был учрежден Eximbank США, при этом американское правительство предпочло страхованию выдачу экспортных кредитов напрямую экспортерам по льготным ставкам. Финальным аккордом в процессе создания национальных систем поддержки экспорта стало учреждение в 1934 году Бернского союза (Международный союз кредитных и инвестиционных агентств) с целью налаживания сотрудничества между национальными страхователями, обмена информацией о приобретателях, рынках и согласования единых условий предоставления страховок.

Конец Второй мировой войны и период восстановления, как и в случае с Первой мировой, стал периодом активного возрождения программ поддержки экспорта. В конце 1940-х и начале 1950-х экспортные страховые агентства и экспортно-импортные банки были воссозданы в Японии, Германии, Италии, Австрии. Дальнейшее развитие практики господдержки экспортных операций развивалось волнообразно: как только в одной стране появлялось экспортное агентство или экспортно-импортный банк, все страны аналогичного уровня развития немедленно получали стимул для организации собственных структур подобного рода.

Существующий в развивающихся экономиках спрос на импорт товаров базовых отраслей промышленности стран с развитой рыночной экономикой нашел свое выражение в появлении финансового продукта, который в общем виде носит название торгового финансирования, который сформировался внутри Организации Европейского Экономического Сотрудничества (ОЕЭС), координировавшей американскую и канадскую помощь пострадавшим от Второй Мировой войны европейским странам в рамках плана Маршалла в рамках так называемой «Программы европейского восстановления». На поздних стадиях своего существования она предпринимала активные действия, направленные на стимулирование экономического сотрудничества между странами-участницами путем либерализации торговли и создания системы многосторонних расчетов. Деятельность организации по восстановлению конвертируемости валют привела к созданию в 1950 г. Европейского платежного союза и заключению в 1956 г. Европейского валютного соглашения. В ее рамках в 1950 г. был принят кодекс либерализации торговли, который значительно снизил количественные ограничения в торговле между странами-участницами. Процесс создания и развития ОЕЭС происходил одновременно с образованием Всемирного банка, а так же Лондонского и Парижского клубов в качестве механизмов учета и урегулирования межгосударственных и международных коммерческих задолженностей. Когда помощь по Плану Маршалла была завершена, западные государства пришли к выводу, что наработанный потенциал ОЕЭС целесообразно и в дальнейшем использовать для совместного поиска решения общих проблем стран-участниц и в 1961 году ОЕЭС была преобразована в Организацию Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), куда в настоящее время входят 30 стран; Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Исландия, Ирландия, Италия, Япония, Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Словакия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания, Соединенные Штаты.

## Анализ исследований по проблемам развития торгового финансирования

Финансирование внешнеторговых операций является неотъемлемой частью портфеля банковских продуктов, предлагаемых корпоративным клиентам. Банки применяют различные схемы финансирования внешнеэкономической деятельности, действуя в соответствии с Гражданским Кодексом РФ; Налоговым Кодексом РФ; Федеральным Законом «О Банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1; Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 №129-ФЗ; Положением «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ»; Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (Публикация МТП №500-700); Международными обычаями делового оборота; учетной политикой, принятой в соответствующем Банке.

Сотрудники банков выполняют структурирование сделок и готовят договорную базу, производят оперативные действия для выполнения согласованных процедур и открытия необходимых лимитов для привлечения иностранных кредитов.

Наиболее часто используются следующие виды торгового финансирования; - финансирование с использованием документарного аккредитива с отсрочкой платежа - может быть организовано в короткий срок, имеет низкую стоимость, но пригодно, в основном, для организации краткосрочного финансирования; - пост-импортное финансирование - аккредитив с платежом по представлению документов с одновременным заключением кредитного договора на срок до 2-х лет; - долгосрочное структурированное торговое финансирование с привлечением межбанковского кредита под гарантии ЭКА (аккредитив с платежом по представлению документов) с заключением кредитного договора на 85% суммы контракта и авансом в размере не менее 15% контракта.

Операции экспортного финансирования осуществляются при выполнении клиентом- импортером следующих условий: - импортер имеет расчетный счет в банке, осуществляющем соответствующую сделку торгового финансирования; - импортера предоставил все необходимые документы для проведения переговоров, и всестороннего анализа рисков по сделке; - наличие подписанного межбанковского кредитного соглашения с банком экспортера; банком импортера предоставлены все предусмотренные межбанковским кредитным соглашением документы; - в финансирующем банке, либо в соответствующем ЭКА, открыт лимит, в пределах которого производится финансирование.

Пост-импортное финансирование (аккредитив с платежом по представлению документов с одновременным заключением кредитного договора) и торговое финансирование (долгосрочное структурированное финансирование с привлечением межбанковского кредита под гарантии ЭКА с использованием аккредитива с платежом по представлению документов и заключением кредитного договора на 85% суммы контракта и авансом в размере 15% контракта) представляют собой схожие операции за исключением следующего: в первом случае финансирование производится под лимит, установленный самим финансирующим банком и отсутствует обязательное требование первоначального взноса. При втором варианте, финансирующий банк может не иметь лимита на банк импортера, а предоставляет финансирование под гарантии ЭКА. Поскольку аккредитив открывается без предоставления импортером-приказодателем денежного покрытия на момент открытия аккредитива, то между импортером и банком импортера подписываются договор об открытии аккредитива и кредитный договор.

В указанных договорах с импортером предусматривается, что в момент платежа банк импортера формирует покрытие по аккредитиву следующим образом: для оплаты 15% стоимости контракта используются собственные средства банка импортера, для оплаты 85% стоимости контракта -фондирование, полученное банком импортера от банка экспортера в соответствии с межбанковским кредитным соглашением. 15% авансовый платеж, в свою очередь, может быть профинансирован непосредственно банком импортера за счет собственных средств, либо при помощи выпуска подтвержденного или неподтвержденного аккредитива с отсрочкой платежа на банк импортера. В этой ситуации, при отсутствии принципиальных возражений ЭКА, лимит на финансирование аванса обычно открывает непосредственно финансирующий банк - банк экспортера, но это может быть и третий банк, который в этом случае называют софинансирующим банком.

В соответствии с условиями указанного соглащения, приказодатель обязан сформировать покрытие за счет собственных средств за 1-2 дня до наступления даты погашения в соответствии с установленным графиком платежей. В том случае, если по каким-либо причинам приказодатель не предоставит средства для осуществления платежа, банк-эмитент сформирует покрытие за счет предоставленного приказодателю кредита и выполнит платеж.

Периоды погашения устанавливаются исходя из графика, установленного банком экспортера для банка импортера. За два рабочих дня до наступления даты процентного периода, банк экспортера сообщает ставку 6-месячного EURIBOR, к которой добавляется согласованная маржа финансирующего банка. Сумма процентов присоединяется к сумме основного платежа и переводится банком импортера финансирующему банку в погашение имеющейся задолженности. Уплату процентов по кредиту, комиссий и других доходов в пользу финансирующего или софинансирующего банка - нерезидента необходимо осуществлять с учетом выполнения функций налогового агента и соглашений между банком импортера и банком экспортера, финансирующим сделку или софинансирующим банком, которые определяет режим уплаты сумм, подлежащих налогообложению в стране выплаты.

## Основные характеристики долгосрочного финансирования

Германия; Euler Hermes Kreditversicherungs-AG. Германия поддерживает своих экспортеров путем предоставления гарантий на их экспортные кредиты, финансируемых из налоговых средств, через компанию по кредитному страхованию Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (Ойлер-Гермес Кредитферзихерунгс АГ) совместно с аудиторской компанией PricewaterhouseCoopers AG (поэтому они известны как «гарантии Гермеса»). Роль PricewaterhouseCoopers, в основном, сводится к процедурам оценки финансового положения и кредитоспособности банков и компаний -получателей экспортных кредитов под страховое покрытие «Гермес».

«Гермес» - мировой лидер страхования экспортных кредитов с 36% долей рынка. Годовой оборот в 2010 г. 2,17 млрд, евро, 57000 клиентов во всем мире, присутствие в 50 странах на 5 континентах, во всем мире в «Гермес» работает 6182 человек, застраховано сделок на 800 млрд, евро во всем мире, производится мониторинг риска по базе данных из 40 миллионов компаний, в среднем за день получает до 25 000 запросов кредитного лимита, из них 82% запросов, обрабатываются менее чем за 48 часов, рейтинг Standard & Poor s: «АА».

Общая политика предоставления кредитных гарантий для конкретной страны сначала обсуждается в Межведомственном комитете, в который входят Федеральное министерство экономики и труда на правах координирующего ведомства. Федеральное министерство иностранных дел. Федеральное министерство финансов и Федеральное министерство экономического сотрудничества и развития, а также уполномоченные компании «Ойлер-Гермес АГ» и «РВЦ Дойче Ревизьон АГ» плюс ряд экспертов. В этом Комитете принимаются также окончательные решения по конкретным заявкам на предоставление гарантий.

Федеральное правительство согласовывает принципиальные вопросы в рамках ОЭСР с другими крупными промышленными и торговыми державами, там же единогласно устанавливаются категории страховых выплат по отдельным странам. На протяжении многих лет Россия принадлежит к числу основных немецких торговых партнеров. Российский экспорт из Германии год за годом, в рейтинге стран по объемам новых сделок с гарантиями Гермеса Россия занимает первое место.

Немецкие компании, желающие обезопасить экспортные кредиты, предоставленные российским партнерам, обращаются с заявлением в экспортное кредитное агентство компании «Гермес» в Германии, которое в свою очередь запрашивает и оценивает информацию о проекте, принимая во внимание и финансовую ситуацию, и кредитоспособность российских партнеров немецкой компании.

Решение о предоставлении гарантий принимается Межведомственным комитетом при Правительстве Федеративной Республики Германии на основании документов, подготовленных компанией «Гермес» в содействии экспортеров и банков, обращающихся за обеспечением.

Специалисты «Гермес» и PricewaterhouseCoopers сопровождают застрахованные компании в течение всего периода кредитования и оказывают поддержку в оформлении документов на выплату возмещения в случае возникновения убытков.

Основная задача РricewaterhouseCoopers в альянсе - проанализировать финансовое состояние покупателей для того, чтобы помочь страховым компаниям группы «Гермес» принять решение по условиям страхования. Принципиальным условием договора между страховой компанией и поставщиком является то, что страхованию подлежит весь дебиторский портфель поставщика. На всех покупателей, независимо от их финансового положения и продолжительности работы с поставщиком, подается заявка на установление кредитного лимита.

США: US EximBank, РЕГСО, OPIC. Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) США создан в феврале 1934 г. для кредитования торговли с СССР. Однако стремление США использовать этот банк для давления на СССР, требования выплаты долгов царского и временного правительств привели к прекращению его деятельности. На его базе в марте 1934 г. был учрежден второй «Эксимбанк» для обслуживания торговли с Кубой, а в мае 1936 г. оба банка были объединены. До второй мировой войны «Эксимбанк» не играл существенной роли. После войны его полномочия были расширены. В 1945 г. ему было предоставлено право совершать банковские операции: кредитные, гарантийные (кроме эмиссии ценных бумаг и инвестиций в капитал акционерных компаний) с целью стимулирования экспорта американских товаров и услуг. «Эксимбанк» является государственным банком. Совет директоров банка включает президента, первого вице-президента и трех директоров, назначаемых президентом США с согласия Сената. «Эксимбанк» предоставляет покупателям американских товаров кредиты на более длительный срок, чем конкуренты США. «Эксимбанк» выступает от имени американского правительства. Поэтому кредитные соглашения подписываются и гарантируются правительством страны-заемщика. Предоставление кредита обусловлено, как правило, обязательной закупкой товаров в США (связанные кредиты). Установлен лимит акционерного капитала «Эксимбанк» (1 млрд, долл.) и заимствований у Министерства финансов под обязательства банка (не более 6 млрд. долл, единовременно). В результате важных изменений, внесенных в 1987 г., «Эксимбанк» предлагает только одну программу предоставления кредитов (в основном иностранным импортерам) и одну программу гарантий по средне- и долгосрочным экспортным сделкам. Обе программы обеспечивают 85% кредитования экспортных сделок. «Эксимбанк» предоставляет кредиты по минимальным ставкам, допускаемым ОЭСР. Другие программы включают: гарантии по ссудам для приобретения оборотного капитала; инжиниринг для финансовой поддержки НИОКР и подготовки технико-экономического обоснования дальнейшего развития национального экспорта. «Эксимбанк» осуществляет страховые операции совместно с Ассоциацией страхования иностранных кредитов (АСИК), созданной этим банком и страховыми компаниями в 1961 г. для страхования частных кредитов американских экспортеров. Аналогично «Эксимбанк» США гарантирует погашение кредитов коммерческим банкам по среднесрочным сделкам экспортеров.

## Риски экспортных кредитных агентств при организации торгового финансирования

Документарные расчеты особенно актуальны для организаций, которые начинают работать с новыми контрагентами, так как они дают возможность подстраховать бизнес от необязательности партнеров. Так, например, документарные операции, которые обычно используются при международных расчетах, в последнее время стали набирать популярность и при расчетах внутри России.

В условиях глобального кризиса торговое финансирование становится все более востребованным банковским продуктом, оказывающим реальную поддержку предприятиям. С одной стороны, сегодня успешный бизнес как никогда остро нуждается в длинных и относительно недорогих заемных средствах для дальнейшего развития. С другой стороны - кризис неплатежей, нехватка оборотных средств, трудности с получением кредитов в банках. Именно поэтому актуальность инструментов торгового финансирования в настоящее время возрастает многократно.

Все вышеперечисленное свидетельствует о необходимости расширения доступа российских банков к международному торговому финансированию, что приведет к ускоренной модернизации производств в России, росту долгосрочного кредитования, снижению процентных ставок.

На пространстве СНГ национальные ЭКА созданы в Белоруссии, Казахстане, Узбекистане. Отсутствие специализированного ЭКА в России значительно снижает конкурентные возможности отечественных компаний на мировом рынке, серьезно сдерживает развитие машинно-технического, инвестиционного экспорта (современные объемы зарубежных продаж российских инвестиционных товаров в 65 раз меньше суммарных поставок из Бразилии, Индии и Китая).

В Российской Федерации до последнего времени мерам финансовой поддержки экспорта не уделялось достаточного внимания, и, в основном. государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции осуществлялась в области предоставления кредитов правительствам иностранных государств и распространялась на крупные комплектные поставки, строительство объектов за рубежом и содействие в рамках военно-технического сотрудничества, что затрагивало лишь небольшую долю общего объема промышленного экспорта.

Среди мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

В этой связи в 2003 году была разработана и одобрена распоряжением Правительства (14 октября 2003 г. № 1493-р.) Российской Федерации Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации. Концепция определяет основные цели, задачи и приоритеты государственной финансовой поддержки российского промышленного экспорта и предусматривает меры по ее развитию.

Концепцией предусмотрены следующие механизмы финансовой поддержки экспорта: гарантийная поддержка (государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении экспортных операций); возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам; долгосрочное экспортное кредитование.

Система предоставления государственных гарантий Российской Федерации для поддержки экспорта и импорта промышленной продукции содействует повышению привлекательности предложений национальных экспортеров и импортеров на внешнем рынке, что во многом способствует укреплению экономических позиций России на международной арене. в качестве специализированного финансового института, выполняющего функции банка-агента Правительства Российской Федерации, ЗАО «Росэксимбанк» предоставляет средне- и долгосрочные кредиты для финансирования экспортных проектов российских компаний, в том числе за счет или с участием средств федерального бюджета, осуществляет предэкспортное финансирование российских экспортеров, выдает банковские гарантии, покрывающие обязательства российских экспортеров при проведении внешнеторговых операций. Банк оказывает полный перечень банковских услуг юридическим лицам, включая депозитарные услуги.

Процедура получения государственных гарантий Российской Федерации для поддержки экспорта промышленной продукции

1. Подача экспортером (банком-кредитором) заявления, а также документов, перечень которых утвержден Министерством финансов РФ, в ЗАО «Росэксимбанк» для рассмотрения вопроса о возможности предоставления государственной гарантии в предварительном порядке.

2. Рассмотрение банком представленных документов, подготовка соответствующего заключения и вынесение вопроса о предоставлении государственной гарантии на совет директоров банка.

3. В случае принятия советом директоров банка единогласного положительного решения копии заключения совета директоров ЗАО «Росэксимбанк» и полученных от экспортера (банка-кредитора) документов должны быть направлены в Министерство финансов Российской федерации не позднее 45-ти дней с момента получения банком полного комплекта документов от экспортера (банка-кредитора).