Вишкарева, Ирина Андреевна. Перспективы развития торгового и структурного финансирования клиентов российских банков : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Вишкарева Ирина Андреевна; [Место защиты: Финансовый ун-т при Правительстве РФ].- Москва, 2012.- 169 с.: ил. РГБ ОД, 61 13-8/34

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1 Теоретические основы торгового и структурного финансирования клиентов банков 15**

1.1. Понятие и содержание торгового и структурного финансирования клиентов банков 15

1.2. Сравнительный анализ торгового и структурного финансирования и альтернативных видов банковского обслуживания 34

1.3. Риски банков и их клиентов при выполнении операций торгового и структурного финансирования 43

**Глава 2 Тенденции развития торгового и структурного финансирования 51**

2.1.Зарубежный опыт торгового и структурного финансирования 51

2.2. Особенности торгового и структурного финансирования в России 65

**Глава 3 Перспективы развития торгового и структурного финансирования клиентов российских банков 88**

3.1. Рекомендации по совершенствованию законодательной базы торгового и структурного финансирования в России 88

3.2. Создание экспортного кредитного агентства - важное направление развития структурного финансирования в России 97

3.3. Методы снижения рисков банка при осуществлении операций по торговому и структурному финансированию клиентов 114

3.4. Прогнозы развития торгового и структурного финансирования в России на краткосрочную и долгосрочную перспективу 127

Заключение 139

Библиография 152

Приложения 159

* [Сравнительный анализ торгового и структурного финансирования и альтернативных видов банковского обслуживания](http://www.dslib.net/finansy/perspektivy-razvitija-torgovogo-i-strukturnogo-finansirovanija-klientov-rossijskih.html#5236621)
* [Особенности торгового и структурного финансирования в России](http://www.dslib.net/finansy/perspektivy-razvitija-torgovogo-i-strukturnogo-finansirovanija-klientov-rossijskih.html#5236622)
* [Создание экспортного кредитного агентства - важное направление развития структурного финансирования в России](http://www.dslib.net/finansy/perspektivy-razvitija-torgovogo-i-strukturnogo-finansirovanija-klientov-rossijskih.html#5236623)
* [Прогнозы развития торгового и структурного финансирования в России на краткосрочную и долгосрочную перспективу](http://www.dslib.net/finansy/perspektivy-razvitija-torgovogo-i-strukturnogo-finansirovanija-klientov-rossijskih.html#5236624)

## Сравнительный анализ торгового и структурного финансирования и альтернативных видов банковского обслуживания

Наряду с торговым и структурным финансированием, банк может предложить и другие варианты обслуживания внешнеторговой деятельности клиентов. Сравним торговое и структурное финансирование с альтернативными видами банковского обслуживания: классическим банковским кредитованием клиентов - юридических лиц и проектным финансированием (см. Приложение 3).

Прежде всего рассмотрим перечень осуществляемых операций и услуг (строка «Операции и услуги» в Приложении 3). В отличие от классического кредитования клиентов, осуществляющих внешнеторговую деятельность, включающего собственно кредитные и расчетные операции, торговое, структурное и проектное финансирование включает также гарантийные операции, операции с ценными бумагами, операции факторинга, форфейтинга, лизинга и др., а также дополнительные услуги (редактирование платежной статьи внешнеторгового контракта, проверка коммерческих документов и др.) Также в торговом, структурном и проектном финансировании участвует больше субъектов и применяется больше инструментов (строки «Участники», «Инструменты» в Приложении 3).

Сравним ценообразование при классическом банковском кредитованием и при торговом и структурном финансировании (см. Приложение 3, строка «Доходность»). При классическом кредитовании и проектном финансировании банк получает в основном процентный доход. При торговом и структурном финансировании банк получает значительный комиссионный доход (комиссия за выпуск аккредитива/гарантии, комиссия за внесение изменения, за проверку документов и др.) При структурном финансировании клиент также оплачивает комиссии национальных экспортных кредитных агентств или международных финансовых организаций (премия экспортного кредитного агентства и т.д.) Процентный доход банка при торговом и структурном финансировании складывается из ставки денежного рынка EURIB OR/LIB OR, маржи финансирующего банка за пост-финансирование или дисконтирование, маржи банка-эмитента за организацию финансирования.

Недостатком ценообразования при торговом и структурном финансировании является и то, что затруднительно заранее рассчитать точную стоимость финансирования для клиента в период финансового кризиса. Как отмечено выше, цена сделки по торговому и структурному финансированию определяется уровнем ставок денежного рынка (EURIBOR, LIBOR и др.), а значит, в период финансового кризиса, в связи со значительными колебаниями данных ставок, цена сделки может непредсказуемо возрасти. Также, учитывая, что предполагается участие нескольких банков и, в случае структурного финансирования, вдобавок экспортного кредитного агентства или иного института, затруднительно рассчитать точную сумму всех комиссий. Нет уверенности, что поставщик подготовит отгрузочные документы без расхождений, и сколько будет расхождений, а за каждое расхождение и банк-эмитент, и исполняющий банк вправе взимать свои комиссии. Также банки-посредники предъявляют дополнительные комиссии за телекоммуникационные расходы, за платеж, за передачу каждого свифт-сообщения.

Торговое и структурное финансирование обеспечивает высокий уровень юридической защиты клиентов и банков на международном уровне.

Операции и услуги банков по торговому и структурному финансированию регулируются не только национальным законодательством и внутренними банковскими инструкциями и положениями, но и едиными правилами Международной торговой палаты для работы с гарантиями по требованию, рамбурсными обязательствами, документарными аккредитивами, резервными аккредитивами и др.58 В данных документах установлены единые для всех банков мира правила работы с документарными инструментами. Инкотермс5 (также документ МТП) систематизирует применяемые в международной торговле термины и дает рекомендации по использованию данных терминов во внешнеторговых контрактах (см. Приложение 3, строка «Преимущества»).

При осуществлении операций по торговому и структурному финансированию банки в основном передают сообщения по системе SWIFT, а значит, операции регулируются еще одним международным документом -стандартами системы SWIFT60.

Ни классическое банковское кредитование, ни проектное финансирование не имеют такой международной правовой базы.

Также от альтернативных ему видов банковского обслуживания торговое и структурное финансирование отличает гибкость используемых инструментов.

В кредитный договор могут вноситься изменения только после рассмотрения вопроса на заседании кредитного комитета банка и подписания дополнительного соглашения с клиентом. А отдельные условия аккредитива, рамбурсного обязательства, гарантии возможно оперативно изменить путем отправки сообщения по системе SWIFT.

Однако названные преимущества торгового финансирования могут при определенных условиях превратиться в недостатки (см. Приложение 3, строка «Недостатки»).

Например, если платежи по данным сделкам осуществляются против отгрузочных документов, пересекающих границу вместе с товарами, то ход сделки может затормозить документооборот (например, при задержке платежа из-за несвоевременной отправки документов, длительной проверки документов: согласно последней редакции Унифицированых правил и обычаев для документарных аккредитивов (UCP600)61, банк может проверять документы 5 банковских дней).

С одной стороны, UCP600 являются средством стандартизации работы с аккредитивами в банках мира. Однако, с другой стороны, UCP 600 во многих случаях содержат достаточно спорные формулировки. Специалисты в разных банках, опираясь на собственную практику, могут проверить одни и те же документы по-разному. Один банк какой-то момент посчитает расхождением в документах, а другой - нет, т.е. банки, проверяющие документы, обычно осуществляют проверку документов «в пользу своего клиента».

При классическом кредитовании при соблюдении условий клиент в любом случае получает ссуду, при торговом и структурном финансировании аккредитив может быть открыт, комиссии уплачены, но, проверив отгрузочные документы по факту отгрузки, банк поставщика обнаружит расхождения в документах и может отказаться от оплаты поставщику. Банк-эмитент также может выставить отказ от акцепта, если выявит данные расхождения, и его клиент, покупатель, их не акцептует. Важно отметить, что срок одобрения покупателем документов по аккредитиву в UCP 600 не ограничен. На практике этот срок может быть и полгода и более, а значит, бенефициар вынужден будет ждать получения своей выручки.

Рассмотрим подробнее различия между торговым/структурным финансированием и проектным финансированием. Прежде всего торговое/структурно финансирование и проектное финансирование можно сравнить по суммам. Так сравним суммы проектов, осуществленных Export-Import Bank of the USA при помощи проектного финансирования и структурного финансирования-см. Таблицу 10.

## Особенности торгового и структурного финансирования в России

Торговое финансирование в России развивается в рамках общемировых тенденций, однако имеет свои особенности.

Анализ развития данного комплекса банковских операций и услуг в исторической ретроспективе позволил нам выделить следующие основные этапы развития торгового и структурного финансирования в России:

I этап (2003-2008 гг.) : развитие торгового и структурного финансирования клиентов российских банков;

II этап (2008-2010 гг.): кризисный период, закрытие лимитов иностранными банками на российские банки, сокращение объемов и количества сделок;

III этап (настоящее время): посткризисный период, восстановление рынка торгового и структурного финансирования в РФ87. Известно, что до 1987г. в нашей стране существовала государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность. Внешэкономбанк от лица государства осуществлял кредитование экспортно-импортных операций путем: предоставления кредитов в иностранной валюте; 2)кредитования экспортно-импортных операций в национальной валюте -рублях.

Кредиты в иностранной валюте выдавались на срок до 8 лет на цели создания экспортного производства или расширения экспортной базы и на срок до 2 лет на цели текущей деятельности. Заемщик представлял в банк обоснованное ходатайство, технико-экономическое обоснование, расчет окупаемости кредитуемых затрат и ряд других документов. Выдача кредитов в иностранной валюте осуществлялась, как правило, под гарантию министерства или ведомства.

Кредитование экспортно-импортных операций в национальной валюте (рублях)базировалось на системе внебалансового учета валютных фондов предприятий. Объектами кредита являлись: товары, отгруженные на экспорт; оплаченные, но не полученные импортные товары; расчетные документы по экспортно-импортным операциям.

Кредитование в этот период учитывало в основном цели не конкретного предприятия, а отрасли в целом.

В процессе проведения банковской реформы 1987-1988 гг., с принятием федеральных законов «О банках и банковской деятельности», «О центральном банке»88 в стране появились первые коммерческие банки, сформировалась двухуровневая российская банковская система. В период с 1987 по 1998 гг. рос капитал банков, расширялся перечень выполняемых ими операций и услуг. В рамках расчетно-кассовой деятельности коммерческие банки стали осуществлять документарные операции (работа с аккредитивами, гарантиями).

Развитие торгового и структурного финансирования клиентов российских банков в современном понимании пришлось только на середину 2000-х и связано со следующими факторами:

1. Снижение темпов инфляции в России. Анализ темпов роста базовой инфляции в России в период с 2003г. по 2011 гг. свидетельствует, что с 2003 по 2006 гг. наблюдалось снижение темпов инфляции, в 2007-2008 гг. - рост, а в 2009 - 2011 гг. произошло снова снижение темпов инфляции (Рисунок 7).

Подобная тенденция к общему снижению темпов инфляции носит, безусловно, позитивный характер, т.к. ведет к росту доходов компаний, а значит, создаются предпосылки для выхода данных компаний на международный рынок, и обуславливает заинтересованность компаний в банковских операциях по обслуживанию их внешнеэкономической деятельности. 2. Увеличение объемов российского экспорта и импорта.

На основе данных платежного баланса (статья «Торговый баланс«) рассчитаем прирост экспорта и импорта товаров в 2003 - 2011 гг. (Таблица 20).

Согласно данным таблицы 20, на протяжении 2004-2008 гг. наблюдался стабильный прирост экспорта и импорта товаров. В 2009г. объемы экспорта и импорта снизились больше чем на треть, однако в 2010-2011 гг. снова наблюдался прирост. 3. Рост капитала крупнейших российских компаний.

Проанализируем динамику роста капитала крупнейших российских компаний в 2003-2008 гг. (Рисунок 8).

На Рисунке 8 отчетливо видно, что практически у всех анализируемых компаний рост капитала наблюдался с 2004 по 2007 гг. Увеличение капитала компании приводит к повышению ее международного рейтинга, а значит, дает возможность компании стать активным участником рынка торгового и структурного финансирования. 4. Рост капитала российских банков.

Динамика численности российских кредитных организаций с размером уставного капитала от 300 млн. рублей и выше в период с 2003 по 2011 гг. представлена в Таблице 21.

В период с 2004 по 2008 гг. наблюдался положительный прирост количества российских организаций с размером капитала свыше 300 млн. рублей.

Очевидно, чем больше капитал банка, тем больше крупных ссуд данный банк может выдать, а значит, создаются условия для обслуживания международных контрактов клиентов на большие суммы. 3. Рост доверия зарубежных банков к российской банковской системе, повышение рейтингов российских банков и компаний международными рейтинговыми агентствами и международными организациями, повышение странового рейтинга.

Например, категория странового рейтинга России согласно классификации ОЭСР представлена на Рисунке 9.

По свидетельству ОЭСР, уровень риска операций по финансированию российского экспорта снижался с 1999 по 2004 гг., а с 2004 по 2007 гг. оставался на стабильном уровне, что создавало предпосылки для благоприятного развития торгового и структурного финансирования экспорта в России в данный период. Доверяя российским банкам, зарубежные финансирующие банки могли снижать процентные ставки по торговому и структурному финансированию.

В 2003-2008 гг. в российской бизнес-литературе появляются первые статьи посвященные банковским операциям по торговому и структурному финансированию. Авторы статей отмечают привлекательность данного комплекса банковских операций и услуг для корпоративных клиентов, низкую стоимость заемных ресурсов по сравнению с классическим банковским кредитованием и низкий уровень риска данных операций вследствие правовой защиты этих операций на международном уровне. Отмечалось, в частности, что торговое финансирование привлекает сравнительно дешевые и долгосрочные западные кредитные ресурсы, которые практически невозможно мобилизовать внутри страны.

Так, например, по состоянию на 2004г. примерная стоимость финансирования пятилетнего проекта с учетом всех комиссий для российского банка составляла 5-7%, при банковской марже 2,5-3,5% и максимальной суммарной процентной ставке равной 10,5%.

Кредиты же, выдаваемые крупными российскими банками первоклассным заемщикам, в тот период находились по уровню процентной ставки в диапазоне 8,5-12%. То есть разница составляла приблизительно 2 п.п., что существенно для больших объемов кредитования94.

## Создание экспортного кредитного агентства - важное направление развития структурного финансирования в России

Совершенствование институциональной основы структурного финансирования клиентов банков будет способствовать повышению эффективности государственной поддержки экспорта.

На сегодняшний день в России существует 3 специализированных института поддержки экспорта: Внешэкономбанк, ЗАО «Росэксимбанк» и Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков (ОАО «ЭКСАР»).

Можно с уверенностью сказать, что ни Внешэкономбанк, ни его дочерняя структура, ЗАО «Росэксимбанк», не осуществляют полноценной и эффективной поддержки российского экспорта и не являются проводниками структурного финансирования для банков и их клиентов, каковыми являются в своих странах зарубежные ЭКА. Причин тому несколько. Внешэкономбанк в своей деятельности по поддержке экспорта руководствуется нормами Федерального закона «О банке развития»125, согласно которому реализует следующие функции:

организация страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков;

участие в реализации государственных инвестиционных программ;

осуществление банковского обслуживания бюджетных кредитов в случае, если данные кредиты предоставляются в целях поддержки экспорта промышленной продукции российских организаций, в т.ч. при сооружении объектов за рубежом и осуществлении поставок комплектного оборудования, выдача банковских гарантий при участии российских организаций в международных торгах и реализации заключенных экспортных контрактов;

организация и поведение экспертизы проектов экспортных контрактов российских экспортеров, включая организацию экспертизы инженерно-технических решений;

участие в обеспечении финансовой и гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции российских организаций, включая предоставление государственных гарантий российским экспортерам промышленной продукции (товаров, работ, услуг), российским и иностранным банкам, кредитующим российских экспортеров, иностранных импортеров, банки-нерезиденты и иностранные государства при осуществлении экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг).

Несмотря на то, что Внешэкономбанк обладает достаточным капиталом и опытом деятельности в сфере государственной поддержки экспорта, с нашей точки зрения, нерационально возлагать на Внешэкономбанк функцию полноценного национального экспортно-кредитного агентства, т.к. помимо функций поддержки экспорта, на Внешэкономбанк возложено много задач по развитию других отраслей экономики.

Российский экспортно-импортный банк (ЗАО «Росэксимбанк») был образован еще в 1994 году, а в 2003 г. Правительство РФ приняло Концепцию развития государственной (финансовой) гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации126, в соответствии с которой Росэксимбанк стал уполномоченным банком-агентом, который должен вести работу по финансовой и гарантийной поддержке экспортеров. В настоящее время уставной капитал данного банка существенно меньше капитала аналогичных зарубежных институтов и составляет 951,000,000.00 российских рублей .

Сравним размер уставного капитала Росэксимбанка и национальных институтов поддержки экспорта стран G-7- см. Таблицу 31.

Согласно данным таблицы, объем экспорта России в 2010 году не уступал объемам экспорта 3 стран G-7 (Италии, Великобритании и Канады), однако отношение доли капитала Росэксимбанка к объему национального экспорта составило всего 0,01%, что в 205 раз меньше среднего значения данного показателя в странах со схожими объемами экспорта. В данной связи рекомендуется рассмотреть вопрос увеличения капитала Росэксимбанка. Чтобы приблизить капитал ЗАО «Росэксимбанк» хотя бы к размеру капитала EDC, необходимо увеличить его более чем в 40 раз. На основе годовых отчетов за 2010 год сравним кредитный портфель ЗАО «Росэксимбанк» и экспортных кредитных агентств стран со схожими объемами экспорта (Великобритания, Италия, Канада) в 2010 годуем. Таблицу 32.

Данные таблицы позволяют понять, что российский ЗАО «Росэксимбанк» занимает последнее место среди рассмотренных стран по размеру кредитного портфеля национального ЭКА на конец 2010 г.

Росэксимбанк функционирует сегодня как обычная кредитная организация и подчиняется нормативам Банка России, что накладывает ограничения на объемы кредитования экспорта.

Анализ современной практики свидетельствует, что недостатком работы Росэксимбанка является тот факт, что процесс получения его гарантии излишне трудоемкий и длительный. Экспортеру и банку-кредитору необходимо собрать большое количество документов: правоустанавливающие документы (устав с дополнениями, документы, подтверждающие полномочия лиц, имеющих право подписи, решения уполномоченных органов), бухгалтерскую и финансовую отчетность. Если заявление подается банком-кредитором, банк дополнительно предоставляет свою документацию, в частности, информацию о соблюдении банком нормативов ЦБ РФ. Также необходим проект экспортного контракта и информация об обеспечении по кредиту.

Росэксимбанк рассматривает заявку клиента и выносит ее на Совет директоров, в который помимо Внешэкономбанка входят представители Министерства финансов РФ и Министерства промышленности и торговли РФ. В случае одобрения заявки Советом директоров Росэксимбанк не позднее 45 дней с даты получения одобрения направляет документацию в Министерство финансов. Министерство финансов РФ, которое рассматривает заявку в течение 30 дней и в случае больших сумм запрашивает подтверждение Правительства РФ, что затягивает процесс еще на 30 дней. Таким образом, срок рассмотрения заявки может достигать 3-х и более месяцев (для сравнения: итальянское экспортное кредитное агентство SACE выдает экспортную кредитную гарантию практически в режиме реального времени). Далее Росэксимбанк совместно с Министерством финансов РФ готовит проект соглашения о предоставлении государственной гарантии (соглашение может быть трехсторонним или четырехсторонним). Соглашение подписывается в течение 30 дней130. Сравним перечень услуг, оказываемых Росэксимбанком и аналогичными институтами Италии и Германии (Таблица 33). Данные Таблицы 31 свидетельствуют, что спектр услуг Росэксимбанка значительно уже, чем аналогичных агентств Италии и Германии.

Зарубежные экспортные кредитные агентства (ЭКА) ориентированы не только на крупные компании, как в России, но и на мелкие и средние компании. Зарубежные ЭКА предлагают, наряду со своими основными услугами, сопутствующие услуги в сфере структурного финансирования экспорта (оценка риска, анализ кредитоспособности контрагента и т.д.). При этом условия предоставления гарантий различны в зависимости от отрасли.

Все эти положительные моменты позволяют ЭКА увеличивать свою прибыль, а также диверсифицировать риски в своей работе, что целесообразно использовать и Росэксимбанку при наличии кадрового потенциала и должной редакции кредитной политики.

Программы поддержки российского экспорта нередко критиковались учеными и практиками. Например, Шифлингер Е.Г. в своем диссертационном исследовании проанализировал Программу государственной финансовой поддержки экспортеров промышленной продукции, принятую в Российской Федерации в 2004 г. и пришел к выводу, что данная программа практически не работает.

Из двух имеющихся инструментов программы - предоставления государственных гарантий экспортерам и субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам - определенным спросом пользуется только первый. Из выделенных на эти цели Правительством Российской Федерации суммы в 600 млн. долл. США была востребована только треть132.

## Прогнозы развития торгового и структурного финансирования в России на краткосрочную и долгосрочную перспективу

Для оценки перспектив развития торгового и структурного финансирования в России проанализируем динамику объема и количества данных операций нескольких российских банков за период с 2006 по 2011 гг. и сравним эти данные с динамикой макроэкономических показателей (ВВП, совокупный объем импорта, совокупный объем экспорта).

По данным российского рейтингового агентства Эксперт РА, в 2010 году только 16 крупнейших российских банков совершили сделок по торговому и структурному финансированию на общую сумму 50 643,8 млн. долл. США, что по среднему номинальному курсу доллара США к рублю в 2010 г. (30,36 рублей за 1 доллар США) составило 1 537 545,8 млн. руб.

На 01.01.2011 совокупный объем чистых иностранных активов российских банков был равен 15 041 198 млн. руб., а широкая денежная масса 23 791 156 млн. руб. Доля операций по торговому и структурному финансированию только 16 российских банков составила более 10% совокупного объема чистых активов российского банковского сектора и более 6% денежной массы.

Согласно данным платежного баланса РФ, объем экспорта товаров в 2010г. составил 400 630 млн. долл. США, а объем импорта товаров 248 634 млн. долл. США. В то же время только 16 российскими банками было выпущено импортных аккредитивов на сумму 5 957,7 млн. долл. США и получено экспортных аккредитивов на сумму 28 987,2 млн. долл. США. Согласно оценке Федеральной службы государственной статистики, ВВП в России за 2010г. составил 45 172,7 млрд. руб.144

Эти данные свидетельствуют, что операции российских банков по торговому и структурному финансированию не только имеют большой вес в структуре операций российского банковского сектора, но и оказывают значительное влияние на общие макроэкономические показатели.

Оценим перспективы развития торгового и структурного финансирования клиентов банков в рамках Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 г.145 Согласно данной Стратегии, банковский сектор РФ должен перейти от экстенсивной к интенсивной модели развития, что будет характеризоваться следующими признаками:

высокий уровень конкуренции на банковском рынке и рынке финансовых услуг;

пропорциональность и недопущение условий для регулятивного арбитража в отношении участников каких-либо сегментов финансового рынка;

предоставление кредитными организациями разнообразных и современных банковских услуг населению и организациям;

уровень капитализации банковского сектора, соответствующий задачам развития;

повышение конкурентоспособности и эффективности банковского бизнеса;

развитые системы корпоративного управления и управления рисками, обеспечивающие, в т.ч. долгосрочную эффективность банковского бизнеса;

взвешенность управленческих решений и своевременная идентификация рисков;

консервативная оценка возможных последствий их реализации и принятие адекватных мер защиты от рисков;

высокая степень транспарентности и рыночной дисциплины кредитных организаций и иных участников рынка;

ответственность руководителей, членов советов директоров (наблюдательных советов) и владельцев банков за добропорядочное и сбалансированное ведение бизнеса, а также за достоверность публикуемой и представляемой в органы контроля и надзора информации.

Высокий уровень конкуренции в сфере торгового финансирования клиентов банков можно поддержать, если предоставить возможность не только крупным, но и средним и мелким банкам стать участниками данного рынка. Средние и мелкие банки могут занять нишу краткосрочных сделок. Зачастую средние и мелкие банки используют более простые методы оценки кредитоспособности клиента и имеют более простые процедуры сбора и оформления документации, нежели бюрократизированные крупные банки. В таком случае клиент, желающий срочно оформить внешнеторговую сделку, предпочтет организовать торговое финансирование в среднем или мелком банке. С точки зрения отраслевой направленности, средним и мелким банкам может быть интересно финансирование клиентов отраслей легкой и пищевой промышленности, мелкооптовой и розничной торговли и т.д.

С точки зрения разнообразия услуг торговое и структурное финансирование также представляет собой довольно перспективное направление банковской деятельности, что подтверждает многообразие его видов и продуктов.

Разумеется, эффективность торгового и структурного финансирования клиентов банков не может развиваться без должного повышения уровня капитализации банков.

С точки зрения развития системы управления рисками, как было показано выше, операции и услуги банков по торговому и структурному финансированию снижают риски неплатежа клиентов, ведущих внешнеторговую деятельность.

Высокий уровень транспарентности кредитных организаций в сфере торгового и структурного финансирования обеспечит централизованный сбор информации по данным операциям Банком России и АРБ.

Нет сомнений и в том, что торговое и структурное финансирование банков способно обеспечить долгосрочную эффективность российского банковского сектора: выше уже было доказано, что данные операции увеличивают комиссионные доходы банка.

Совершенствование правовой среды может быть достигнуто при принятии Положения Банка России «О торговом и структурном финансировании клиентов, осуществляемом российскими банками», макет которого представлен в параграфе 3.1.

Совершенствование инфраструктуры торгового и структурного финансирования в России, с нашей точки зрения, должно включать увеличение количества банков, проводящих данные операции и услуги, расширение их клиентской базы, а также создание реально и эффективно функционирующего экспортно-кредитного агентства (см. параграф 3.2.).

Таким образом, в перспективе торговое и структурное финансирование клиентов российских банков а) отвечает большинству принципов Концепции развития банковского сектора и б) способствует достижению ожидаемых в Стратегии количественных и качественных результатов развития банковского сектора.

В частности, согласно Стратегии, к 1 января 2016г. уровень развития банковского сектора будет характеризоваться следующими показателями:

активы/ВВП - более 90 процентов (на 1 января 2011г. - 76 процентов);

капитал/ВВП - 14 - 15 процентов (на 1 января 2011г. - 10,6 процента);

кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам/ВВП -55-60 процентов (на 1 января 2011 г. - 40,8 процента).

Основную долю операций банков по торговому и структурному финансированию клиентов составляют кредитные операции, поэтому увеличение объемов данных операций напрямую повлияет на первый и третий показатели.

Составим прогноз роста торгового и структурного финансирования клиентов российских банков в количественном выражении.

Используя данные таблиц об объемах торгового и структурного финансирования на 2006-2010 гг., проведем экстраполяцию имеющихся данных, характеризующие объемы операций по торговому и структурному финансированию клиентов российских банков на краткосрочную перспективу (на 2011-2015 гг.) в разрезе операций по выпуску импортных аккредитивов и международных гарантий.

Прогнозирование роста объемов открытых импортных аккредитивов с финансированием иностранными банками проведем методом экстраполяции путем аппроксимации по методу наименьших квадратов (Таблица 47).