

# ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Василий Углов, Елена Давыденко

Современный мир характеризуется интенсивным экономическим сотрудничеством, интеграцией национальных экономик и кооперационными связями между ними. Ни одна страна в мире в настоящее время не способна развиваться в изоляции от мирового экономического сообщества. Этот тезис представляется особенно справедливым для стран с переходной экономикой.

В современной отечественной и зарубежной литературе достаточно разносторонне и системно освещены теоретические основы международной торговли, ее роль в обеспечении экономического развития развивающихся стран и стран с переходной экономикой и преодолении проблем бедности, ее влияние на основные макроэкономические показатели, обеспечение и повышение конкурентоспособности национальных экономик и создание положительного имиджа государства. Особо следует отметить работы западных экономистов Дж. де Мело [12], С. Девараджана [13; 14], С. Субраманиама [25], а также белорусских и российских авторов В. Е. Вербы [2], В. Ф. Медведева [3], А. Ю. Михневича [4], Д. Г. Талюкина [7]. Так, исследованиями Центра по международной торговле при ООН установлено, что дополнительный процент роста экспорта ассоциируется с ростом валового внутреннего продукта (ВВП) страны на 0,15 %, а дополнительный процент внешнеторговой квоты (т.е. отношения суммы экспорта и импорта к ВВП) связан с ростом производительности труда одного работника в долгосрочном периоде [28, р. 7]. Взаимосвязь уровня мировой торговли и мировой бедности доказана также Институтом международной экономики. На основании модели общего равновесия (*General Equilibrium Model*) показано, что свободная торговля в течение 15 лет может привести к росту производительности труда и инвестиций, способствуя тем самым снижению числа бедных в мире на 500 млн человек и росту доходов развивающихся стран на 200 млрд дол. США [25, р. 17].

Неуклонное наращивание объемов международной торговли на современном этапе определяет развитие и эволюционирование индустрии внешнеторгового финансирования (ВТФ) [7]. За последние два с половиной десятилетия наблюдается устойчивая тенденция роста внешнеторгового финансирования — в среднем на 11 % в год при 9 %-ном росте международной торговли [17, р. 128; 20, р. 26]. Это связано с тем, что финансовые и сопутствующие услуги (подготовка документов, управление

сделкой, страхование рисков и т. д.) стали играть в международной торговле гораздо большую роль, чем во внутренней. Расширение географии торговых отношений с зарубежными партнерами и особенности политико-правовой среды их деятельности повышают риски в торговых операциях [17, р. 127]. При этом транзакционный характер внешнеторгового финансирования, а также наличие обеспечения в виде торгуемого товара — предмета сделки — позволяют существенно снизить эти риски, тем самым дать возможность странам с переходной экономикой, отличающимся более низкой кредитоспособностью, получить более широкий доступ на международные рынки [29, р. 4]. Именно таким образом внешнеторговое финансирование, тесно связанное с международной торговлей, существенным образом влияет на экономический рост страны [22].

В зарубежной литературе, в отличие от отечественной, рассматривающей внешнеторговое финансирование как специфический вид банковских операций, ВТФ определяется как техника организации и управления как экспортерами, так и импортерами, а также финансовыми посредниками, страховыми и прочими компаниями финансовыми, кредитными ресурсами и имуществом, участвующим в проведении внешнеторговой сделки [1; 7, с.16; 26].

Рост потребностей в финансировании внешнеторговых операций, обусловленный беспрецедентной глубиной и сложностью современных экспортно-импортных рынков, привел к увеличению спроса на услуги крупных финансовых институтов, традиционно являющихся высококачественными посредниками. Специфический характер внешнеторгового финансирования определяет наличие целого ряда дополнительных преимуществ для финансовых посредников. Во-первых, использование торгуемых товаров в качестве дополнительного обеспечения финансовых ресурсов, выдаваемых банками и прочими посредниками, позволяет снизить риски подобных операций [17, р. 127].

Во-вторых, предъявляются менее строгие требования органов государственного управления в части создания резервов для покрытия возможных потерь по кредитным операциям, связанным с финансированием внешнеторговых сделок [7, с. 13].

В-третьих, финансирование внешнеторговых операций и большие потребности клиентов в снижении собственных рисков позволяют финансовым посредникам получать дополнительные доходы от перекрестных продаж сопутствующих банковских

Авторы:

Углов Василий Владимирович — аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Давыденко Елена Леонидовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Семак Елена Адольфовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Забавский Герман Валерьевич — кандидат экономических наук, советник Управления международных организаций Министерства иностранных дел Республики Беларусь

услуг или так называемого «кросс-селинга» (открытие специальных депозитных, залоговых, расчетных счетов, конверсионные операции и т. д.) [7, с. 14].

В-четвертых, рост спроса клиентов на консультационные услуги при принятии решений об организации заимствований под крупные экспортные контракты, а также услуги по непосредственному проведению платежей приводит к увеличению комиссионных доходов, которые не связаны с непосредственным принятием рисков и использованием собственных пассивов. Это, в свою очередь, способствует улучшению показателей доходности акционерного капитала и повышению рентабельности деятельности данных организаций [7, с. 14].

Осознавая возрастающую значимость комиссионных доходов и прибыли от данных услуг, мелкие финансовые институты, наряду с крупными, стремятся продвигать свои услуги по финансированию и сопровождению экспортно-импортных операций более агрессивно, способствуя активному внедрению финансовых инноваций, позволивших структурировать внешнеторговую сделку максимально эффективно, отделяя компоненты доходности от компонентов процентного, валютного, ценового и прочих рисков и хеджируя последние [7, с. 14–15; 21, р. 164].

В результате система внешнеторгового финансирования становится важнейшим фактором для заключения экспортно-импортного контракта [10, р. 245]. В связи с этим недостаток финансирования на любом из этапов процесса производства может привести к срыву контракта и экономическим потерям [21], так как ВТФ играет существенную роль не только непосредственно во время экспорта или импорта товара, но и во время производства товаров и услуг, которое может включать импорт сырья, полуфабрикатов, материалов, машин и оборудования [29, р. 31].

Доступность широкого круга источников финансовых ресурсов для экспортеров и импортеров связана с тем, что внешнеторговое финансирование опирается не столько на текущее состояние баланса предприятия, сколько на обеспеченность товарами, являющимися предметом конкретных внешнеторговых сделок. Это особенно важно для крупных экспортеров материало- и энергоемкой продукции, имеющих постоянные проблемы со структурой активов, невысокими показателями ликвидности ввиду значительных внеоборотных активов, и для трейдинговых компаний, отдельные сделки которых могут превышать их совокупные активы.

С другой стороны, применение экспортерами и импортерами современных механизмов и инструментов внешнеторгового финансирования даст им возможность получить дополнительные преимущества, такие как расширение производства и реализации продукции, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, улучшение структуры баланса, повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках, минимизация многочисленных сопутствующих рисков [7, с. 12–13; 29, р. 28]. Помимо этого, внешнеторговое финансирование конкретных внешнеторговых сделок предполагает строгий контроль за финансовыми ресурсами, их конкретное целевое, а значит, и эф-

фективное использование, что в итоге сказывается на финансовом положении и конкурентоспособности предприятия.

Структура сделок в сфере внешнеторгового финансирования отличается высокой гибкостью и потому позволяет клиентам осуществлять долгосрочные инвестиции в основные фонды и пополнять оборотные средства. Кроме того, непосредственное заимствование у банковских институтов или их использование в качестве агентов предоставляет экспортерам и импортерам выход на международные рынки капитала [7, с. 11].

Таким образом, внешнеторговое финансирование целесообразно рассматривать в контексте всей внешнеторговой политики, нацеленной на создание и расширение устойчивых торговых потоков, играющих важную роль в обеспечении экономического развития страны.

Являясь одним из структурных элементов внешнеторговой политики государства, внешнеторговое финансирование становится все более распространенным и популярным способом государственного стимулирования внешнеторговых операций ввиду существенных ограничений других способов стимулирования национального экспорта международными организациями и договорами.

Всемирная торговая организация (ВТО), деятельность которой нацелена на обеспечение справедливости и предсказуемости международной торговли и торговой политики стран-членов, стремится поощрять развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в развитии их финансового сектора. Это необходимо для того, чтобы они смогли в полной мере воспользоваться выгодами широкого присутствия финансовых институтов и передачи ими передового опыта, знаний и технологий. Внешнеторговое финансирование подпадает под определение финансовых услуг по терминологии ГАТС [19, р. 13], т. е. страны — участники ГАТС/ВТО определяют уровень проникновения конкуренции из-за рубежа для предоставления соответствующих услуг. При этом постулируется, что рост числа «игроков» на внутреннем рынке приведет к росту его ликвидности, снижению издержек и вероятности коллапса. Поэтому члены ВТО заинтересованы в росте конкуренции на внутреннем рынке в сегменте «коммерческого» внешнеторгового финансирования путем создания условий для выхода на внутренний рынок зарубежных операторов на коммерческой основе или обеспечения трансграничного оказания подобных услуг.

Таким образом, эффективная система внешнеторгового финансирования страны в рамках международных договоров по либерализации мирового финансового рынка создает широкие возможности присутствия национальных финансовых посредников на рынках других стран и более активного продвижения как собственных услуг, так и экспорта своей страны.

Известно также, что Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО (ССКМ) накладывает жесткие ограничения на субсидирование через финансовую систему, включая предоставление правительствами или центральными банками стран программ по страхованию и гарантированию экспортных кредитов, когда взимаемые

премии неадекватны понесенным затратам (для экспортных кредитных агентств) или если экспортно-импортные кредиты предоставляются по цене, которая ниже стоимости заимствования государством. В Приложении 1 ССКМ содержится примерный список экспортных субсидий, из которых к внешнеторговому финансированию относятся субсидии группы «j» и «k» [6]. Однако, во-первых, по мнению экспертов ВТО, не до конца удастся установить, запрещена ли схема внешнеторгового финансирования с вовлечением официальных финансовых посредников даже в случае наличия экспортной субсидии согласно статьям 1 и 3 ССКМ [9, р. 12]. Во-вторых, в соответствии с параграфом 2 пункта «k» Приложения 1 ССКМ практика экспортного кредитования в рамках Соглашения Организации по экономическому развитию и сотрудничеству (ОЭСР) об Экспортных кредитах с государственной поддержкой (Соглашение ОЭСР) не запрещена [6]. Вместе с тем, для развивающихся стран и стран с переходной экономикой существует реальная возможность просить для себя более мягких ограничений [19, р. 14]. При этом упомянутое Соглашение ОЭСР правильнее считать соглашением в смысле договоренности, а не договором, как его принято именовать у нас, а следовательно, оно в целом не является юридически обязательным. И действительно, его часто называют «джентльменским соглашением», потому что страны-члены соглашаются придерживаться его условий без особых юридических обязательств [21, р. 162]. Помимо этого, в нем не раскрыты механизмы решения споров. Более того, участники Соглашения ОЭСР всегда имеют возможность предлагать отличающиеся от установленных норм условия внешнеторгового финансирования. Для этого они должны всего лишь уведомить (но не обязательно получить согласие) других участников [5].

Соглашение ОЭСР, стремясь установить максимально приближенные к рыночным условия для функционирования государственных институтов внешнеторгового финансирования, создало стимулы по переводу конкуренции в новые области вне зоны его доступа, а именно к росту значимости поддерживаемых государством компаний (например, Кредитанштадт фюр Видербау в Германии или Канадская экспортная корпорация), подтверждающих приверженность рыночным или максимально приближенным к рыночным условиям работы, т. е. предоставляющим финансирование через так называемое «рыночное окно». Данные компании отделяют себя от применения норм Соглашения ОЭСР и ССКМ, указывая на то, что не занимаются субсидированием отдельных контрактов, явно и жестко привязывая предоставление финансовых ресурсов к экспортной деятельности клиентов. Они также заявляют, что работают на рыночных принципах и берутся только за коммерчески выгодные сделки. Вместе с тем, государственная форма собственности и предоставляемые правительством налоговые и прочие льготы позволяют таким организациям предлагать наиболее выгодные условия по экспортно-импортному финансированию [21, р. 169–170].

Таким образом, Соглашение ОЭСР оставляет государствам-участникам реальные возможности по вполне законному отходу от его условий, а значит

и соответствующих норм и регламентов ВТО, создавая дополнительные возможности государственной поддержки национальных экспортеров.

Лояльное отношение и внимание к внешнеторговому финансированию со стороны основных международных торговых организаций можно объяснить его ключевой ролью в преодолении экономических кризисов вследствие динамизма развития финансового сектора, его открытости инновациям и высокой приспособляемости к новым и меняющимся условиям. На последней министерской конференции ВТО в Канкуне было принято решение по наращиванию усилий в сфере создания стабильной и максимально безопасной безрисковой системы внешнеторгового финансирования для преодоления периодов финансового кризиса и посвящению следующего раунда обсуждению возможностей создания более безопасного и доступного внешнеторгового финансирования в развивающихся странах, а также странах с переходной экономикой [8; 9; 11].

Всемирный банк в рамках ежегодного обзора «Финансирование глобального развития 2004» также исследовал вопросы текущего состояния и перспективы развития сферы финансирования внешнеторговых операций в наименее кредитоспособных развивающихся странах [17, р. 127]. Вместе с тем, авторы обзора признают, что данная сфера попадает в поле их зрения крайне нерегулярно (в последних пяти отчетах встречалась всего один раз) и акцентируют внимание на существенных проблемах в получении надежного и полного фактологического и эмпирического материала, а также на отсутствии четких критериев оценки системы внешнеторгового финансирования.

Значение доступности финансирования внешнеторговых операций во время мировых экономических кризисов в развивающихся странах, его положительное влияние на торговые потоки во время финансовых кризисов во второй половине 1990-х гг. в 10 крупнейших развивающихся странах доказаны специалистами Международного валютного фонда (МВФ) [23; 24].

Вопросами внешнеторгового финансирования занимается и Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО. В настоящее время данной авторитетной организацией в рамках Программы внешнеторгового финансирования (*ITC Trade Finance Programme*) подготовлены и выпущены ряд практических пособий, технических записок, статей по данной тематике. В них раскрываются вопросы предложений и запросов внешнеторгового финансирования, экспортного гарантирования и страхования в странах с переходной экономикой и развивающихся странах, финансирования экспорта стран с переходной экономикой, правовые вопросы торгового финансирования [16; 18; 27]. Этим же центром совместно с Экономической и социальной комиссией ООН для Азии и Тихого океана была сделана первая попытка провести комплексный анализ состояния всей сферы внешнеторгового финансирования в отдельных странах [15]. Тем не менее, предлагаемая там методика исследования нуждается в оценке ее применимости и статистической значимости, а также в дальнейшей проработке и совершенствовании.

Таким образом, внешнеторговое финансирование является важнейшим элементом внешнеэкономической политики государства, играющим ключевую роль в наращивании торговых потоков и преодолении последствий экономических и финансовых кризисов. В настоящее время в странах с переходной экономикой отмечается изменение подходов к внешнеторговому финансированию: от вза-

имоотношений экспортеров, импортеров и финансовых посредников до проведения целенаправленной государственной политики. Важнейшим фактором устойчивости роста их национального экспорта и импорта становится степень восприятия органами государственного регулирования и финансовыми посредниками потребностей национальных производителей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Внешнеторговое финансирование [Электронный ресурс] // Ханты-Мансийский банк. 2006. Режим доступа: <[http://www.khmb.ru/foreign\\_trade\\_activities/service/financing/](http://www.khmb.ru/foreign_trade_activities/service/financing/)>. Дата доступа: 11.02.2007.
2. Верба, В. Е. Финансы внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. М.: БизнесПресс, 1999.
3. Медведев, В. Ф. Всемирная торговая организация: ориентиры для экономистов / В. Ф. Медведев, С. И. Михневич, В. В. Почекина; под ред. проф. П. Г. Никитенко. Минск, 2003.
4. Михневич, А. Ю. Внешняя торговля Республики Беларусь // Проблемы управления. 2002. № 3. С. 4–9.
5. Соглашение об экспортных кредитах с государственной поддержкой. Париж: ОЭСР, 2004.
6. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. М., 2004.
7. Талюкин, Д. Г. Финансирование внешнеторговых сделок: зарубежный опыт и его применение в современной России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. М., 2002.
8. Allen, M. Trade Finance in Financial Crises: Assessment of Key Issues. Washington: IMF, 2004.
9. Auboin, M. Improving the Availability of Trade Finance during Financial Crisis / M. Auboin, M. Meier-Ewert. Geneva: WTO, 2003.
10. Dalley, W. Maintaining Ex-Im Bank as the Major Force in the 21<sup>st</sup> Century // Ex-Im Bank in the 21<sup>st</sup> Century. Washington: Institute of International Economics, 2002. P. 245–247.
11. Data-Country Groups [Electronic Resource] // The World Bank. Mode of access: <<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20421402~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>>. Date of access: 11.02.2007.
12. De Melo, J. Computable General Equilibrium Models for Trade Policy Analysis in Developing Countries: a Survey // Journal of Policy Modeling. 1988. V. 10. N 1. P. 8–45.
13. Devarajan, S. Quantifying Fiscal Effects of Trade Reform: a General Equilibrium Model Estimated for 60 Countries. Revised Draft / S. Devarajan, S. Delfin. New York, 1999.
14. Devarajan, S. The Influence of Computable General Equilibrium Models on Policy / S. Devarajan, S. Robinson // TMD Discussion Paper. Washington: IFPRI, 2002. № 98.
15. Duval, Y. Conductive Macroeconomic Environment as the basis for Trade Finance Infrastructure Development in Mongolia. Final Draft. Singapore: International Trade Center, 2003.
16. Export Credit Insurance and Guarantee Schemes: A Practical Guide for Developing and Transition Economies / International Trade Center. Geneva, 2003.
17. Global Development Finance 2004. Geneva: WTO, 2004.
18. How to Evaluate Trade Credit Requests: A Guide for Bankers and The Scorecard / International Trade Center. Geneva, 2005.
19. Improving the Availability of Trade Financing: Report of Preliminary Work. Geneva: WTO, 2004.
20. International Trade Statistics 2002. Geneva: WTO, 2003.
21. Mendelowitz, A. The New World of Government-Supported International Finance // Ex-Im Bank in the 21<sup>st</sup> Century. Washington: Institute of International Economics, 2002. P. 159–189.
22. Richardson, D. Export Matters and So does Trade Finance // Ibid. P. 55–79.
23. Ronci, M. Access to Trade Finance in Times of Crisis / M. Ronci, J. Wang. Washington: IMF, 2004.
24. Ronci, M. Trade Finance and Trade Flows: Panel Data Evidence from 10 Crises. Washington: IMF, 2005.
25. Subramaniam, S. Linkages between Export Development, Export Finance and Poverty Reduction. Geneva: ITC, 2001.
26. The Financial Dictionary [Electronic Resource] // The Free Dictionary by Farlex. Mode of access: <<http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Trade+Finance>>. Date of access: 11.02.2007.
27. The Financing of Exports: A Guide for Developing and Transition Economies / International Trade Center. Geneva, 2004.
28. Trade Facilitation Handbook For the Greater Mekong Subregion. New York: United Nations, 2002.
29. Trade Finance Infrastructure Development for Economies in Transition / International Trade Center UNCTAD/WTO. New York: United Nations, 2005.

### **«Внешнеторговое финансирование как фактор экономического развития стран с переходной экономикой» (Василий Углов, Елена Давыденко)**

*Данная статья посвящена изучению одного из наиболее актуальных в настоящее время вопросов внешнеэкономической политики стран СНГ, Центральной и Восточной Европы и Прибалтики — построению грамотной, взвешенной, ориентированной на установление долгосрочных взаимовыгодных отношений с зарубежными партнерами внешнеторговой политики.*

*Внешнеторговое финансирование целесообразно рассматривать не в качестве специфического вида банковской деятельности и банковских операций, а в контексте всей внешнеторговой политики, играющей важную роль в обеспечении экономического развития страны.*

*Внешнеторговое финансирование обладает целым рядом неоспоримых преимуществ для непосредственных участников внешнеторговых отношений (возможность увеличения объемов выпуска и реализации продукции, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, улучшение структуры баланса, повышение конкурентоспособности), финансовых посредников (минимизация рисков, дополнительные комиссионные доходы, возможности кросс-селлинга) и государства (легальное продвижение своих экономических интересов на рынках других стран, быстрое преодоление последствий экономических и финансовых кризисов).*

В последнее время наблюдается эволюция подходов к внешнеторговому финансированию в странах с переходной экономикой — от взаимоотношений экспортеров, импортеров и финансовых посредников до необходимости проведения целенаправленной государственной политики. Степень чувствительности органов государственного регулирования и финансовых посредников к потребностям национальных производителей — важнейший фактор устойчивости роста национального экспорта и импорта стран с переходной экономикой.

**«The Foreign Trade Financing as a Economic Development Factor in Transition Economy Countries»  
(Vasily Uglov, Elena Davydenko)**

*This paper examines one of the key issues of foreign economic policy of CIS, CEE and the Baltic states — the problem of setting up the competent and long-term mutually beneficial trade policy.*

*Trade financing should be reviewed not only as a specific banking operation or a kind of banking activities, but as a structural element of a country's trade policy which plays a crucial role in economic growth promotion*

*Trade financing has a set of indisputable advantages both for exporters and importers (provision of possibilities for production and sales' growth, speeding-up the accounts receivable turnover, improvement of financial statements' structure, the rise of competitiveness) and financial intermediaries (risk minimization, additional fees and service revenues, possibility of cross-selling) as well as for authorities (legal ability of promotion of the country's economic interests in other countries, rapid overcoming of consequences of economic and financial crises).*

*There is a recent evolution in views towards trade finance — from the relations of exporters, importers and financial intermediaries to the necessity of a strong state policy. The extent to which governments and financial intermediaries are sensitive to the needs of national companies is one of the most important factors influencing the health of exports and imports in transition economies.*