

Роль инструментов торгового финансирования в развитии экспорта

Доклад начальника Главного управления регулирования банковских операций
Национального банка Республики Беларусь И.А. ЛЕДНИЦКОЙ на расширенном заседании Правления

Важнейшим направлением развития экспортного потенциала белорусских субъектов хозяйствования может стать активное использование предприятиями следующих инструментов торгового финансирования:

- документарные аккредитивы;
- банковские гарантии;
- банковские платежные обязательства;
- документарное инкассо;
- финансирование под уступку денежного требования (факторинг).

Использование банковских инструментов торгового финансирования позволяет:

- минимизировать риски неплатежей за поставленную продукцию;
- формировать дебиторскую задолженность, погашение которой обеспечивается банковским инструментарием;
- избегать авансовых платежей;
- осуществлять расчеты только за отгруженную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги.

Посредством указанных инструментов осуществляются не просто расчеты. Данные инструменты являются способом получения субъектами хозяйствования финансирования в банке и одновременно способом обеспечения получения платежа или выполнения услуг.

В настоящее время белорусские банки могут предоставить весь спектр используемых в мире инструментов международных расчетов. Однако субъекты хозяйствования предпочитают осуществлять внешнеторговую деятельность и расчеты с контрагентом посредством предоплаты в форме банковского перевода. Формы безналичных расчетов избираются клиентами банков самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых ими со своими контрагентами.

В международных расчетах преобладающей формой являются расчеты в форме банковского перевода. Так, согласно сведениям о платежах по экспорту и импорту товаров и услуг, доходах и трансферах поступления денежных средств в Республику Беларусь в 2018 г. составили 41 536,1 млн. долл. США, выплаты – 40 262,2 млн. долл. США. Вместе с тем в сумме поступлений доля документарных операций (аккредитивы, гарантии, инкассо) составила 5,6%. В сумме выплат доля документарных операций составила около 12%.

Так, в 2018 г. в пользу экспортеров Республики Беларусь было открыто 323 аккредитива на сумму 1 млрд. долл. в эквиваленте (использовался курс доллара США на 01.01.2019).

Белорусскими банками было выпущено международных гарантий на сумму около 2,7 млрд. долл. в эквиваленте, а принято около 1,3 млрд. долл. в



эквиваленте (использовался курс доллара США на 01.01.2019).

Аккредитив

Определяющим фактором при выборе аккредитивной формы расчетов является гарантия платежа.

Кроме того, при расчетах аккредитивами существуют три формы договорных отношений, которые независимы друг от друга. Это отношения:

- между плательщиком и бенефициаром, которые устанавливаются посредством заключения договора купли-продажи («основной договор»);
 - между плательщиком и банком-эмитентом, которые наступают после принятия банком данного заявления на аккредитив к исполнению;
 - между банком-эмитентом и бенефициаром, т. е. непосредственно отношения по аккредитиву.
- Указанные отношения действуют самостоятельно друг от друга и независимы, хотя и существуют в сфере аккредитивных отношений. Благодаря обозначенным свойствам аккредитива возможны разнообразные схемы финансирования участников внешне-торговой сделки.

Национальным банком проводится работа по созданию оптимальных правовых и методологических условий, позволяющих банкам расширить возможности использования аккредитивов в части обслуживания экспортных сделок. Так, были внесены изменения:

- в Инструкцию о порядке совершения банковских документарных операций в части предоставления банкам возможности организации финансирования под любые условия сделок хозяйствующих субъектов;
- в Инструкцию о порядке формирования и использования банками, открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе;
- даны разъяснения о том, что дисконтирование аккредитивов является одним из способов завершения внешнеторговой операции в соответствии с требованиями Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций».

Использование опций документарного аккредитива (неофициация, финансирование, постфинансирование) позволяет белорусским банкам организовывать кратко- и среднесрочное финансирование внешнеторговых контрактов.

Аккредитивы могут быть открыты без предоставления плательщиками денежного покрытия. При этом банк имеет возможность произвести оплату белорусскому экспортеру до наступления срока платежа (продисконттировать документы).

Таким образом, субъекты хозяйствования приобретают широкие возможности по выбору наиболее оптимальных способов финансирования.

Вместе с тем объем расчетов, осуществляемых посредством аккредитивов, имеет тенденцию к снижению (рисунок 1).

Кроме того, объем внешнеторгового финансирования, осуществляемого посредством документарных операций, согласно данным SWIFT и Международной торговой палаты, имеет тенденцию к снижению в среднем на 4% в год.

Снижение доли аккредитивной формы расчетов во внешнеторговом финансировании как в мире в целом, так и в Республике Беларусь в частности, можно объяснить присущими данному инструменту определенными негативными факторами:

- длительностью организации операции;
- высокой стоимостью по сравнению с банковским переводом;
- возможностью фальсификации документов, подтверждающих отгрузку товара и выполнение услуг (как правило, такие документы оформлены на бумажном носителе), проверка которых возлагается на банки.

Согласно исследованиям, проведенным ресурсом LetterofCredit.biz*, среднее время открытия аккредитива в мире составляет 7–10 дней, а стоимость выпуска – порядка 250 долл., что снижает привлекательность инструмента для малых и средних предприятий, реализующих внешнеторговые сделки в небольших объемах и потому имеющих наибольшие сложности в доступе к внешнеторговому финансированию.

Именно ограниченный доступ малых и средних предприятий к инструментарию внешнеторгового финансирования на сегодняшний день можно определить в качестве ключевой проблемы развития данного инструментария в Республике Беларусь.

Банковское платежное обязательство

В 2018 г. введен новый вид безналичных расчетов – **банковское платежное обязательство** (далее – БПО). Появление в банковской линейке такого продукта, как БПО, позволит усилить реализацию экспортного потенциала, ускорить международные расчеты, а также предоставить каждому потенциальному клиенту возможность свободно выбирать приемлемые для реализации его проектов банковские инструменты торгового финансирования.

БПО – это обязательство одного банка перед другим банком (в отличие от аккредитива, который является обязательством банка перед клиентом), что дает возможность банку бенефициара быть полноправным участником расчетов без дополнительного привлечения функций «подтверждения», «исполнения», как при аккредитиве. Вместе с тем появляется возможность организации

Объем и количество аккредитивов, открытых с 2015 г. по 2018 г.

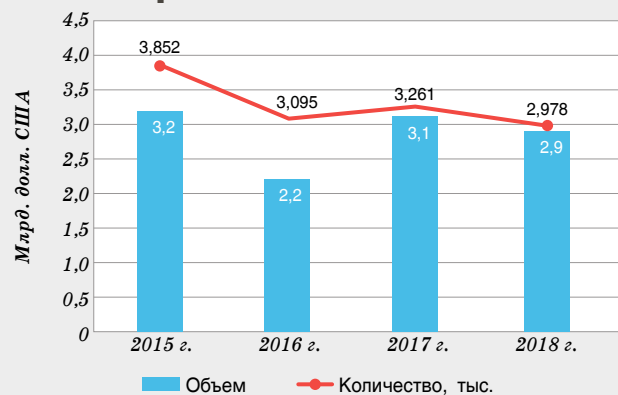


Рисунок 1

финансирования бенефициара на более выгодных условиях, так как это финансирование обеспечено обязательством банка, выпустившим БПО. Кроме того, банки могут организовать между собой длительное постфинансирование, при котором отношения между поставщиком и покупателем уже будут исполнены.

Применение данной формы расчетов исключает возможность фальсификации документов, подтверждающих отгрузку товара и выполнение услуг, так как на банки не возлагается ответственность за проверку таких документов. Процесс сверки данных полностью автоматизирован. Отсутствие необходимости предоставления бумажных документов в банк позволит существенно сократить срок поступления экспортной выручки на счета экспортеров до 3–5 дней с даты отгрузки.

БПО – достаточно новый инструмент на международном рынке, и банковским сообществом не разработана практика в данной области. Для того чтобы использовать данный инструмент, необходимо согласие двух контрагентов (поставщика и покупателя).

Учитывая особенности функционирования БПО, возможность полной автоматизации данного процесса, а также уже существующее методологическое и правовое поле, прорабатывается вопрос о применении БПО при реализации проектов, связанных со смарт-контрактами.

Банковская гарантия

Следующий инструмент торгового финансирования, который активно используется хозяйствующими субъектами, – **банковская гарантия**. Использование банковских гарантий позволяет предприятиям привлекать авансовые платежи по экспорту, участвовать в международных тендерах, получать более выгодные условия расчетов по импортным контрактам.

Действующий в настоящее время порядок выдачи банковских гарантий разработан на основании Унифицированных правил для гарантий по требованию (публикация Международной торговой палаты

* См.: <http://www.letterofcredit.biz/electronic-letters-of-credit.html>.



Рисунок 2

№ 758, ред. 2010 г.) и в соответствии с общепринятой международной практикой.

Конкретные условия выдачи банковской гарантии оговариваются в договорах между банками и их клиентами, что позволяет банкам применять индивидуальный подход к рассмотрению каждого заявления на выдачу банковской гарантии в зависимости от основных параметров сделки.

Начиная с апреля 2017 г. в Республике Беларусь функционирует **реестр банковских гарантий**, позволяющий на государственном уровне подтвердить факт выдачи банковских гарантий и обеспечить прозрачность сделок между хозяйствующими субъектами. Кроме того, реестр предоставляет возможность потенциальным инвесторам изучить опыт работы хозяйствующих субъектов в части выполнения ими своих обязательств, обеспеченных банковской гарантией.

В отличие от аккредитива банковская гарантия имеет тенденцию устойчивого увеличения в использовании (рисунок 2).

Следует отметить, что банковская гарантия, в отличие от аккредитива, может использоваться при совершении любых сделок как нефинансового характера (*строительные договоры, договоры купли-продажи и пр.*), так и финансового (*обеспечение уплаты таможенных платежей, участие в тендерах, выпуск ценных бумаг и пр.*). При этом банковская гарантия является одним из эффективных способов обеспечения исполнения денежных обязательств. С одной стороны, она стимулирует должника своевременно оплачивать обязательства, возникшие по гарантии, с другой стороны, является своего рода страховкой для поставщика, так как гарантирует получение денежных средств за отгруженную продукцию (оказанные услуги). Именно этот факт расширяет сферу ее применения хозяйствующими субъектами.

Инкассо

В линейке инструментов торгового финансирования можно выделить документарное инкассо, которое имеет глубокие корни в истории развития документарного бизнеса.

Инкассовая форма расчетов представляет собой некоторый компромисс между авансовым платежом и оплатой по факту поставки.

Основное преимущество экспортера при выборе инкассовой формы расчетов состоит в участии банков как агентов продавца, действующих в его интересах. Это позволяет отслеживать процесс проведения операций и реагировать на трудности, которые могут возникнуть в ходе совершения сделки.

Вместе с тем экспортер получает определенную долю уверенности в том, что транспортные документы будут переданы в распоряжение покупателя только в соответствии с его инструкциями.

Таким образом, инкассовая форма расчетов является более безопасной по сравнению с банковским переводом. Применение инкассо позволяет банкам осуществлять контроль за своевременностью получения платежа, но не дает им реальных рычагов воздействия на импортера с целью ускорения оплаты (акцепта) документов.

По своей сути инкассо близко к аккредитиву. При этом банк не гарантирует оплату экспортеру за поставленный покупателю товар или оказанную услугу.

В 2018 г. резидентам Республики Беларусь посредством документарного инкассо поступило 10,4 млн. долл. США и 0,8 млн. евро. Резиденты Республики Беларусь рассчитались со своими контрагентами-нерезидентами посредством инкассо на сумму 7,4 млн. долл. США и 0,2 млн. евро (рисунок 3).

В 2018 г. количество операций, совершаемых с использованием инкассо, увеличилось в 1,5 раза. При этом инкассо составляет незначительную часть (0,3%) в общем объеме документарных операций. Причиной неактивного использования инкассо является постепенный переход от бумажного документооборота к современным платежным инструментам, а также недостаточное информирование банками своих клиентов о возможности осуществления финансирования в рамках инкассо. Основными контрагентами при применении инкассо являются Вьетнам, Индия, Пакистан, Сингапур, Китай, Турция, Египет, а также Великобритания.

Финансирование под уступку денежного требования (факторинг)

Финансирование под уступку денежного требования (факторинг) является одним из альтернативных инструментов финансирования субъектов хозяйствования.



Рисунок 3

По данным Международной факторинговой ассоциации *Factor Chain International (FCI)*, объем мирового рынка факторинга в 2018 г. составил 2,8 трлн. евро с ростом на 6% за год.

Совокупный объем предоставленного финансирования **российскими факторами** за 2018 г. показал прирост на 42% за год.

Для развития факторинга Национальным банком инициирован ряд изменений в законодательство.

Так, с мая 2016 г. вступил в силу Указ от 23 ноября 2015 г. № 471 «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинг)». Впоследствии его нормы, иные положения Конвенции международного института по унификации частного права «О международном факторинге» вошли в Банковский кодекс и позволили гармонизировать законодательство нашей страны и международное право в области факторинга, а также урегулировать вопросы, связанные со снижением рисков в данной сфере.

Итак, в настоящее время:

- расширен субъектный состав участников факторинга;
- предоставлена возможность осуществления факторинговых операций при международном факторинге;
- предметом уступки по договору факторинга может быть требование, которое возникнет в будущем.

Расширение субъектного состава участников факторинга позволяет должнику выступать инициатором договора факторинга. Это дает возможность банкам предлагать больший спектр услуг при осуществлении финансирования под уступку требования, а также повысить доступность ресурсов для предприятий малого и среднего предпринимательства, являющихся поставщиками крупных предприятий.

Совершение банками факторинговых операций предоставляет возможность предприятиям и банкам использовать многофакторные модели и тем самым снижать риски при международном факторинге.

Этот подход значительно расширяет возможности использования факторинга в международных торговых операциях и способствует преодолению барьеров в расчетах при импорте объектов внешней торговли (в первую очередь промежуточной продукции (сырья) и услуг).

Следует отметить, что вознаграждение по факторингу теперь может устанавливаться не только в виде дисконта, но и иного вознаграждения. Таким образом, кредитору и должнику предоставлена возможность более гибко управлять своими финансовыми потоками при использовании такого инструмента финансирования, как факторинг.

В целях поддержки экспортеров Указ от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» дополнен нормами, позволяющими финансировать экспортеров (резидентов Республики Беларусь) под уступку денежного требования (факторинг) с государственной поддержкой.

С 2017 г. задолженность по договорам финансирования под уступку денежного требования увеличилась более чем в 2,5 раза (*рисунок 4*).

Также растет доля факторинга в требованиях к различным отраслям экономики. Однако ее величина все еще остается незначительной (*рисунок 5*).

Перспективные проекты развития банковского инструментария

В целях дальнейшего развития инструментов торгового финансирования Национальным банком проводится работа по совершенствованию законодательства в части:

- расширения правового поля использования факторинга путем предоставления права осуществлять данную операцию не только банкам, но и иным организациям, что будет способствовать развитию бизнеса (особенно малого и среднего);
- выделения банковских инструментов торгового финансирования в Беларуси в отдельную группу, что позволит изменить подходы к учету условных обязательств банков, снизить уровень нагрузки на предприятия по их обслуживанию;
- применения микрогарантий и микроаккредитивов, что повысит доступность данных продуктов для компаний малого и микробизнеса.

Президент Российской Федерации подписал закон о возможности использования российскими организациями переводных аккредитивов в расчетах с иностранными контрагентами в рамках внешнеэкономической деятельности. Принятый закон направлен на либерализацию валютного законодательства, когда

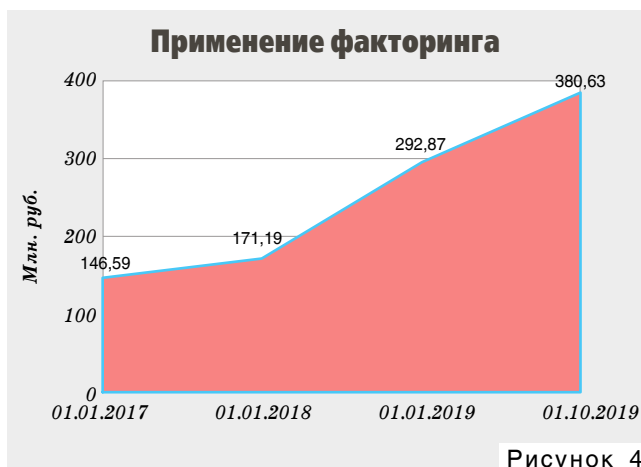


Рисунок 4

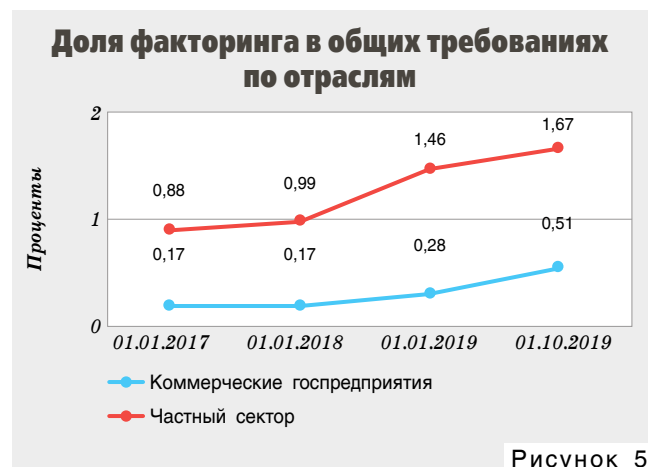


Рисунок 5

невозможно исполнить требование о возврате выручки в полном объеме.

В Республике Беларусь возможность использования переводных аккредитивов предусмотрена Банковским кодексом (статья 258). Банки выпускают переводные аккредитивы, однако не могут выступать в качестве переводящего банка. Это связано с нормами валютного законодательства, так как экспортная выручка должна поступать на счета экспортеров в полном объеме.

Национальный банк рассмотрит возможность изменения соответствующего валютного законодательства.

В рамках цифровизации сегмента торгового финансирования проводится работа по организации электронного обращения банковских гарантий между банками и таможенными органами. Таможенные гарантии составляют 42% от общего объема гарантий, выпущенных банками в 2018 г. (рисунок 6). Выпуск гарантии в электронном виде исключит возможность подделки банковской гарантии на бумажном носителе. Для выпуска таможенных гарантий будет использована инновационная технология с элементами блокчейн. Технология позволит не только выпускать сами гарантии, но и документы, сопряженные с ней (внесение изменений в гарантию, требование о платеже). Кроме того, появится возможность получать информацию о статусе гарантии в режиме реального времени.

С Центральным банком Российской Федерации прорабатывается вопрос создания трансграничной IT-платформы для сделок по торговому финансированию. Платформа будет использоваться для организации межбанковского взаимодействия при про-

Соотношение таможенных гарантий к общему числу внутренних гарантий

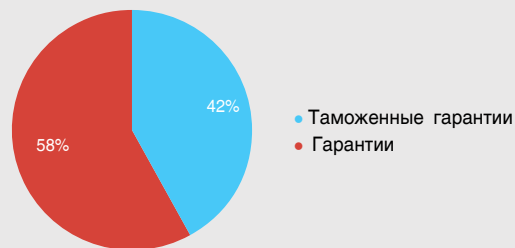


Рисунок 6

ведении трансграничных документарных операций (аккредитивы, гарантии). Это позволит эффективно передавать финансовые сообщения. Данная система должна отвечать единым унифицированным требованиям к электронному взаимодействию.

Безусловно, предпринимаемых со стороны Национального банка мер в создании оптимальных правовых и методологических условий применения инструментов торгового финансирования недостаточно.

Банкам также следует активизировать работу по информированию субъектов хозяйствования о потенциале инструментов торгового финансирования для экспорта.

В целом стимулированию внешнеторговой деятельности будет способствовать комплекс совместных действий банков и хозяйствующих субъектов. Должна быть взаимная заинтересованность и более активная позиция министерств, концернов и самих предприятий.