



# Влияние современного финансово-экономического кризиса на изменения в системе финансовой поддержки экспорта

*И.Л. Пахно*

## **Роль поддержки экспорта в международной торговле**

Развитие международной торговли и динамика прямых иностранных инвестиций сопряжены с необходимостью преодоления определенных рисков и поэтому реализация процессов продажи товаров на внешних рынках и осуществление иностранных инвестиций нуждаются в финансировании, а их субъекты - в предоставлении сопутствующих обеспечивающих услугах (страхование и получение гарантий по кредитам). В частности, особенно остро это выявляется при экспорте товаров и услуг. Внешнеторговый кредит стал существенным фактором развития мировой экономики. С помощью различных видов кредитования в настоящее время финансируется 80% - 90% международной торговли. При этом, если в торговом финансировании частный сектор представлен различными группами игроков (коммерческими банками, поставщиками, покупателями, частными страховыми компаниями, перестраховщиками, небанковскими финансовыми институтами), то основными проводниками государственной поддержки выступают экспортные кредитные агентства (ЭКА) и международные банки развития.

В традиционной системе экспортного финансирования национальные коммерческие банки играют центральную роль, не только предоставляя канал для проведения платежей от импортера к экспортеру, но также предоставляя кредитование, часто обеспеченное лишь правами на финансируемый товар. Привлечение государственной поддержки имеет ряд преимуществ по сравнению с частной, это каса-

ется и доступа к определенному рода информации, в том числе при урегулировании суверенных долгов через Парижский клуб, и возможности предоставления финансового или страхового покрытия на длительные сроки при поддержке больших стратегических проектов. Необходимость поддержки частным предпринимателям наиболее остро ощущается в ходе организации экспорта в развивающиеся страны, а также при экспорте инвестиционных товаров и в условиях средних и длительных сроков финансирования проектов.

Большинство ЭКА были созданы в середине XX в. и с самого начала оказывали поддержку субъектам международной торговли в основном в виде страхования или предоставления гарантий по кредитам. Только небольшая группа ЭКА имела и имеет в настоящее время возможность прямого финансирования, когда экспортный кредит предоставляется государственным банком или банком, получившим от государства соответствующий мандат.

С самого начала основной целью ЭКА во многих государствах стояла реализация задачи форсирования экспорта национальной продукции, то есть продукции, имевшей высокий «национальный компонент». Экспортный кредит рассматривался строго как связанный кредит, отвечающий следующей схеме: национальный производитель (товаров с высоким процентом национального компонента) — национальный экспортер (компания, зарегистрированная в стране ЭКА) — национальный перевозчик для доставки товара (например, в случае с США).



Однако в связи с постепенным ростом таможенного разоружения между участниками международной торговли и развитием международной кооперации такая логика поддержки экспорта стала мало применима. Например, для стран с высокой степенью интеграции в международную систему производства и торговли ограничения по поводу национального компонента становились абсолютно неприменимы. Для частных предпринимательских структур, часто действующих в форме ТНК, понятие «национальности» стало утрачивать смысл. Правила требований к выдаче экспортных кредитов (в отношении национального компонента) постепенно стали смягчаться и, вероятно, потребуют дальнейшего пересмотра. Кроме того, с точки зрения современных экономических теорий, чем труднее оценить влияние экспортных кредитных программ на поддержание роста национальных экономик, тем сложнее оправдать использование бюджетных денег для предоставления разного рода экспортных субсидий.

В свете тенденции развития глобальной экономики в последние десятилетия к бизнес-модели деятельности многих ЭКА был предъявлен ряд требований, которые нашли свое воплощение в ряде изменений. В результате последнее десятилетие XX и начало XXI вв. ознаменовалось определенным относительным сокращением выделения бюджетных денежных потоков для расходов ЭКА, ростом активности частных коммерческих банков в этой области, переходом ЭКА к чисто коммерческой деятельности с целью получения операционной прибыли и покрытия прежних долгов.<sup>1</sup>

Отмеченные изменения в экономической деятельности субъектов рынка потребовала расширения традиционной роли кредитных организаций - стимулирование продаж частных компаний независимо от их национальности. Глобализация торговли и интеграция финансовых рынков, изменение структуры организации промышленного производства (ее транснационализация) в условиях либерализации рыночной деятельности привели к возникновению достаточного числа альтернатив классическому экспортному кредиту с поддержкой ЭКА и к ограничению его применения преимущественно для стимулирования продаж национальных (по регистрации) компаний.

Современный финансово-экономический кризис оказал глубокое воздействие на процесс воспроизводства, на развитие международной торговли и участие отдельных стран в международном разделении труда. Ужесточение условий финансирования торговли, которое началось в 2008 г., привело к определенным изменениям в этой сфере. Сокращение объемов международной торговли частично объясняется недостаточностью финансирования, в частности сокращением коммерческого кредитования экспорта. По оценкам Всемирного банка снижение предложения финансирования способствовало сокращению приблизительно на 10 - 15% мировой торговли со второго полугодия 2008 г.

Несмотря на снижение объема торговли в большинстве стран наблюдается повышение стоимости коммерческого кредита, коммерческие банки стали требовать повышенную плату за риск в размерах, превышающих цену кредита на межбанковском рынке. В результате возникло несоответствие между спросом и предложением кредита.

Для объяснения относительной нехватки средств для финансирования международной торговли можно привести два аргумента:

- рост неуверенности и рисков в отношении предоставления кредитов в целом и в частности отдельным странам;

- ограниченность применения коммерческими банками правил Соглашения Базель II, поскольку, по мнению многих специалистов, эти правила имеют циклическое воздействие на предложение кредита. В условиях сокращения спроса выдача кредитов может стимулировать предложение товаров и усилить трудности сбыта, особенно в развивающихся странах.<sup>2</sup> Кроме того, современный кредит в определенной степени отрицательно влияет на торговлю, вследствие ограничения доступа к финансированию. Заявки на коммерческий кредит не удовлетворяются, а стоимость открытия аккредитивов намного превышает нормальную стоимость риска, особенно в развивающихся странах.

К финансированию коммерческих операций обычно предъявляются требования: надежность, возврат средств в относительно короткие сроки, автономность от других направленной экономической деятельности заемщиков.



Тем не менее, рост опасений относительно возврата кредитных средств со стороны многочисленных кредиторов, финансирующих краткосрочные кредиты подтверждает, что рынки, связанные с финансированием торговли, не были достаточным образом защищены против воздействия современного кризиса.

Изменения в общей оценке коммерческих рисков, связанных с финансированием торговли, вызвано растущими опасениями относительно возможно неудовлетворительной платежеспособности банков, усиления страновых рисков, связанных с платежным балансом и высокими колебаниями обменных валютных курсов. Увеличение неплатежей по коммерческим операциям во втором полугодии 2008 г. объясняется неспособностью многих банков удовлетворить спрос клиентов на финансирование новых коммерческих операций. Объем неудовлетворенного спроса на рынке экспортных кредитов оценивался в 25 млрд долл. в **ноябре 2008**.<sup>3</sup> Кроме того, стоимость сделок сильно поднялась. Новая оценка рисков, связанных с неудовлетворительной платежеспособностью частных клиентов и отдельных стран, а также отсутствие ликвидных средств в развивающихся странах тормозит выдачу гарантий по новым кредитам.

Учитывая неблагоприятную экономическую конъюнктуру в октябре 2009 г. Корпорация по гарантированию экспортных кредитов Индии ввела ограничения на предел ответственности по страхованию кредитных рисков при экспорте в США. Как отметил председатель Правления корпорации А.В. Муралидхаран, это сделано для предотвращения роста убытков, поскольку при экспорте в США потери индийских экспортеров стали существенно расти.<sup>4</sup> Величина корпоративной ответственности ограничена при экспорте в США в 50 млн рупий (около 125 тыс. долл.). Такое ограничение введено меньше чем год после введения ограничения на экспортные продажи автомобильных компонентов для американской автомобильной тройки компаний General Motors, Chrysler and Ford Motors. В то же время для экспорта продукции индийских компаний в страны Азии, Африки и Европы этих ограничений нет.

Учитывая рост трудностей стран-импортеров с оплатой поставок ведущие страны-экспортеры в этих условиях начали совершенствовать существующие и разрабатывать новые механизмы финансовой поддержки экспорта.

В конце 2008 г. крупнейшие развитые страны подтвердили свою решимость поддержать экспорт путем кредитования, чтобы обеспечить приток ликвидных средств в международную торговлю по мере выхода мировой экономики из текущего финансового кризиса. Инициатором заявления стала Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – ассоциация правительств развитых стран, штаб-квартира которой находится в Париже. «Правительства стран-членов ОЭСР, а также стран, не являющихся членами Организации, полны решимости сохранить свои программы по кредитованию экспорта, обеспечив поступление средств в объемах, достаточных для поддержания международного товарооборота», – говорится в заявлении представителей стран-участниц этой организации, собравшихся в Париже в декабре 2008 г.<sup>5</sup>

Значимые игроки финансово-кредитного рынка, например, банки, либо не имеют необходимых средств, либо слишком боятся риска, чтобы предоставлять кредиты на внешне-торговые операции в период экономической неопределенности. Снижение объемов экспортного кредитования негативно отражается на объемах внешнеторгового оборота, особенно в бедных и менее кредитоспособных странах, которым и так нелегко получить займ. Генеральный секретарь ОЭСР А. Гурриа назвал гарантированный объем экспортного кредитования ключевым средством «смазки колес» международной финансовой системы. «Нельзя рассчитывать на экономический рост, если банки не будут делать того, что им положено делать, а именно – предоставлять кредиты; и уж тем более – если они вместо этого будут заняты взиманием средств, чтобы компенсировать снижение объема капитала», – заявил А. Гурриа.<sup>6</sup>

В апреле 2009 г. представители ведущих экспортеров на рабочей группе ОЭСР в Женеве приветствовали намерение руководителей G20 выделить экспортным кредитным агентствам в ближайшие 2 года 250 млрд долл. для поддержки развития международной торговли.<sup>7</sup>

В отдельных странах разрабатываются меры по специальной поддержке экспорта ма-



лых и средних предприятий. Так, руководство Экспортно-импортного банка США стало рекламировать свои возможности для малых и средних фирм. В октябре 2009 г. Департамент по гарантированию экспортных кредитов Великобритании ввел новые схемы оказания поддержки экспорта в развивающиеся страны, преимущественно для малых и средних фирм. Согласно новым правилам Департамент гарантирует 90% суммы аккредитивов, выставленных в пользу малых и средних фирм страны от 282 банков 36 стран.<sup>8</sup>

В условиях нехватки средств финансирования вполне закономерны предложения Всемирной Торговой Организации (ВТО). В 2003 г., азиатский финансовый кризис привел руководителей ВТО, Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка – в силу решений, принятых в Марракеше, к созданию группы экспертов по финансированию торговли для того, чтобы изучить причины финансового кризиса и подготовки решений по предотвращению новых трудностей. Группа пришла к выводу о необходимости принятия срочных мер для облегчения совместного финансирования между поставщиками фондов, предназначенных для торговли общественного и частного секторов, а также способствовать разделу рисков во все более и более неустойчивой коммерческой среде. Учитывая последствия азиатского кризиса, в частности в отношении относительно многочисленных невозвратов кредитов, кредиторы и должники вступили в переговоры по отсрочке платежей и стимулированию торговли.

Согласно совместному изучению специалистами Ассоциации банкиров для финансирования и торговли (BAFT - (Bankers' Association for Finance and Trade) и ВТО было выявлено, что средства, которыми располагают банки развивающихся стран для финансирования торговли, сократились в 2008 г. примерно на 6%. Еще больше произошло сокращения коммерческих потоков развивающихся стран. Все это указывает, что нехватка средств для финансирования торговли - реальная проблема.

В этой связи представители ВТО выдвигают ряд новых антикризисных предложений, которые представляются разумными:

Провести пересмотр правил Соглашения Базель II. Результаты исследования, проведенного Торгово-промышленной Палатой Великоб-

ритании одновременно с исследованием Международной Торговой палаты показали, что использование жестких правил Соглашения Базель II по ограничению кредитования с целью предотвращения перегрева конъюнктуры подорвало стимулирование банков, занимающихся краткосрочным финансированием торговли, привело к нарушению равновесия спроса и предложения капитала. Повышение требований к получателям кредитов особенно негативно отразилось на положении малых и средних предприятий и в компаниях развивающихся стран.

Создать резерв ликвидных средств, предназначенных для финансирования торговли. Необходимо создать фонд ликвидных средств международных финансовых организаций для развития малых сегментов рынка или для расширения торговли новых стран, в особенности тех, которые несут риски снижения предложения коммерческого кредита.

Увеличить раздел риска частных финансовых компаний с экспортными кредитными агентствами государственного сектора. Идея состоит в том, чтобы поощрять совместное финансирование между различными структурами, финансирующими торговлю.

В 2008 году в странах ОЭСР вступили в силу новые правила страхования кредитных рисков с целью совершенствования системы страхования экспортных кредитов. Согласно положению Консенсуса<sup>9</sup> при оформлении экспортного кредита импортер обычно уплачивает 15% в качестве предоплаты по подписанному контракту сохраняется. Однако в современных условиях обострения проблемы платежа стороны выработали новые подходы к оформлению сделки. Речь идет о введении в деловой оборот понятия «Кредитуемая величина экспортного контракта - Export Contract Value» – ECV. Согласно применению этого понятия кредитуемая компания по-прежнему должна обладать возможностью предоплаты по контракту за счет собственных средств - (показатель Advance Payment) и ее размер - не менее 15% стоимости экспортного контракта (Export Contract Value – ECV) сохраняется. Указанные средства в размере 15% ECV направляются на предоплату поставок оборудования и производства строительно-монтажных работ. Наличие у импортера-заемщика собственных средств является свидетельством



эффективности компании, ее способности выплачивать текущие проценты за использование кредита и влияет на решение банка предоставить такой кредит, а для страховой компании – принять решение о его страховании.

Но появился ряд дополнительных возможностей по минимизации суммы расходов покупателя из собственных средств. Выделяемый кредит (кредитуемая величина экспортного контракта) обычно составляет 85% (Export Contract Value – ECV) от стоимости экспортного контракта.

В частности, новым шагом в конкурентной борьбе за покупателя на рынке с учетом соблюдения необходимого уровня экономической эффективности инвестиционного проекта, финансовых показателей компании-заемщика и некоторых других параметров, стало предоставление банками покупателю возможности финансирования за счет кредита и расходов по проекту на местном рынке. Такая практика стала широко применяться в России или других странах СНГ. Величина этих расходов по реализации инвестиционного проекта за счет предоставленного экспортного кредита получила название «Расходы инвестора на приобретение материалов и услуг на местном рынке» - Local Costs (LC). Она составляет до объема 30% стоимости ECV. Таким образом, сумма кредита в отдельных случаях может превышать стоимость ECV на 30% и составлять 115% кредитуемой величины экспортного контракта - Export Contract Value. Так, например, одна из французских компаний выиграла тендер в Аргентине. Общая стоимость контракта составила 81,2 млн евро, при этом авансовый платеж (15% от стоимости экспортного контракта) – 9,506 млн евро, а стоимость экспортного контракта - 63,384 млн евро. Согласно положениям контракта величина расходов импортера в местной валюте для закупки материалов и необходимых компонентов составила 30% от величины стоимости экспортного контракта - то есть 19,015 млн евро. Величина кредита в этом случае, согласно новым подходам к использованию кредитов в конкурентной борьбе оказалась равной 72,891 млн евро или 115% величины стоимости экспортного контракта.<sup>10</sup>

\*\*\*

При анализе возможностей финансирования инвестиционных проектов российскими банками, очевидно, необходимо учитывать отсут-

ствие у них и у отечественных инвесторов «длинных» пассивов. Иными словами, в российских условиях речь идет о целесообразности и желательности привлечении долгосрочных ресурсов зарубежных банков или иностранных инвесторов. Рассмотрим, каким образом это возможно, и какие схемы организации долгосрочного финансирования используются или могут быть использованы российскими банками.

Зарубежные банки, обладающие огромной ресурсной базой, несомненно, проявляют все больший интерес к осуществлению кредитных операций в Российской Федерации. Между тем необходимо констатировать, что процесс становления системы прямого финансирования российского клиента зарубежным банком сдерживается рядом объективных факторов.

*Первая группа факторов*, сдерживающих привлечения кредита зарубежного банка для относительно крупных российских предприятий, включает:

- относительно высокие затраты рабочего времени персонала и расходы на проведение международного аудита российской компании (которые зачастую сопоставимы с размером самого займа);
- депонирование денежных средств компании-импортера в зарубежном банке, в качестве обеспечения кредита, под очень невысокие проценты, обычно вызывающее нежелание иметь дело с иностранными кредитными ресурсами у российского заемщика;
- получение крупного кредита зарубежного банка связано с подготовкой пакета документации западного формата и проведением ряда несвойственных российским банкам и непривычных для российского заемщика кредитных процедур;
- реальное получение кредита зарубежного банка зачастую имеет неясные перспективы и не определено во времени.

Разумеется, зарубежные банки, планирующие осуществление широкомасштабной экспансии на российском рынке в области предоставления крупных кредитов российским корпорациям, проявляют все большую гибкость в процессе принятия решения. Но в обозримой перспективе коренного изменения зарубежного подхода и приобретения опыта российских банков по предоставлению и мониторингу крупных кредитов мало вероятно.



Вторая группа факторов связана с проблемами привлечения кредитов малыми и средними предприятиями реального сектора экономики, а именно:

- предприятие заинтересовано не только в привлечении кредитных ресурсов для реализации одного-двух проектов, но и в получении комплексного банковского обслуживания, основанного на обеспечении каждодневных потребностей российского предприятия в проведении текущих расчетных и конверсионных операций;

- российское предприятие зачастую нуждается в поддержке финансовой организации, хорошо знающей реалии российского рынка, способной оценивать риски и оперативно принимать решения в нестандартных ситуациях, исходя из текущих потребностей бизнеса клиента;

- российской компании требуется методическое содействие и организационно-правовое сопровождение текущих операций, консультационная поддержка при организации финансирования и структурирования внешнеторговых сделок.<sup>11</sup>

Тем не менее, несмотря на определенные трудности, деятельность зарубежных банков на российском расширяется. Этому способствует постепенный выход из периода рецессии, высокая выгодность операций на российском рынке из-за практикующихся здесь высоких процентных ставок и высокий спрос на кредит, стимулирующий приток спекулятивного капитала.

## Примечания:

<sup>1</sup> Громыко-Пирадова С.В. Современная международная экспортно-кредитная система// [http://www.reglament.net/bank/mbo/2009\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/mbo/2009_2_article.htm)// 07.04.2009

<sup>2</sup> Lamy P. Redémarrage - Financement du commerce : Relancer la machine// Forum du commerce international - No. 1/2009// [http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/1301/Red\\_E9marrage\\_-](http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/1301/Red_E9marrage_-)

<sup>3</sup> Shivkumar C. ECGC caps credit risk cover for US markets. Rise in claims from exporters to the region// <http://www.thehindubusinessline.com/2009/10/09/stories/2009100950550600.htm>

<sup>4</sup> Shivkumar C. ECGC caps credit risk cover for US markets. Rise in claims from exporters to the region// <http://www.thehindubusinessline.com/2009/10/09/stories/2009100950550600.htm>

<sup>5</sup> ОЭСР выступила с заявлением о поддержке экспортного кредитования [http://www.rgwto.com/digest.asp?id=53563&full\\_mode=1](http://www.rgwto.com/digest.asp?id=53563&full_mode=1)// 05.12.2008

<sup>6</sup> ОЭСР выступила с заявлением о поддержке экспортного кредитования [http://www.rgwto.com/digest.asp?id=53563&full\\_mode=1](http://www.rgwto.com/digest.asp?id=53563&full_mode=1)// 05.12.2008

<http://www.oecd.org/dataoecd/52/26/42628759.pdf>

<sup>7</sup> Declaration : La crise financiere mondiale et les credits a l'exportation

<sup>8</sup> UK Govt Launches Export Finance Scheme For Developing Economies <http://online.wsj.com/article/BT-CO-20091019-714451.html>// October 19, 2009

<sup>9</sup> Соглашение по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Консенсус Организации экономического сотрудничества и развития – OECD).

<sup>10</sup> Kaplan S. Comment exporter. L'Usine nouvelle. Mars 2009, P.35.

<sup>11</sup> Зарубежный или российский банк - где лучше получить кредит? // [http://www.ukcredit.ru/theory/index\\_credit\\_theory\\_9.htm](http://www.ukcredit.ru/theory/index_credit_theory_9.htm)

## Библиография:

Громыко-Пирадова С.В. Современная международная экспортно-кредитная система// [http://www.reglament.net/bank/mbo/2009\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/mbo/2009_2_article.htm)//07.04.2009

Зарубежный или российский банк - где лучше получить кредит? // [http://www.ukcredit.ru/theory/index\\_credit\\_theory\\_9.htm](http://www.ukcredit.ru/theory/index_credit_theory_9.htm)

Зарубежные источники финансирования инвестиционных проектов и программ российских предприятий // [http://www.ukcredit.ru/venture\\_business\\_ru/index\\_new\\_insurance\\_rates.htm](http://www.ukcredit.ru/venture_business_ru/index_new_insurance_rates.htm)

ОЭСР выступила с заявлением о поддержке экспортного кредитования [http://www.rgwto.com/digest.asp?id=53563&full\\_mode=1](http://www.rgwto.com/digest.asp?id=53563&full_mode=1)// 05.12.2008

Соглашение по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Консенсус Организации экономического сотрудничества и развития - OECD)// <http://www.egap.cz/mezinarodni-spoluprace/konsensus-oecd/index-ru.php>

Чернышева Т.Ю., К вопросу об оптимальной долговой политике// Менеджмент в России и за рубежом №6, 2007// <http://dis.ru/library/manag/archive/2007/6/4275.html>



Accord de coordination dans le but de soutenir les crédits à l'exportation pour encourager les flux commerciaux// [http://www.oecd.org/document/36/0,3343,fr\\_2649\\_34169\\_42629028\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html/24/04/2009](http://www.oecd.org/document/36/0,3343,fr_2649_34169_42629028_1_1_1_1,00.html/24/04/2009) -

Barrett A. Government Pushes Exports for Small Business// [http://www.businessweek.com/smallbiz/running\\_small\\_business/archives/2009/10/government\\_push.html](http://www.businessweek.com/smallbiz/running_small_business/archives/2009/10/government_push.html)

Les credits a l'exportation et la crise financiere – Communiqué par le Groupe de travail de l'OCDE sur les crédits à l'exportation et les garanties de crédit //

[http://www.oecd.org/document/16/0,3343,fr\\_2649\\_37431\\_41725392\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html/24/11/2008](http://www.oecd.org/document/16/0,3343,fr_2649_37431_41725392_1_1_1_1,00.html/24/11/2008)

Declaration : La crise financiere mondiale et les credits a l'exportation

<http://www.oecd.org/dataoecd/52/26/42628759.pdf/02/04/2009>.

Export finance guarantees // <http://www.efic.gov.au/finance/buyerfinance/Pages/exportfinanceguarantee.aspx#content>

Kaplan S. Comment exporter. L'Usine

nouvelle. Mars 2009, P.33-36.

Lamy P. Redémarrage - Financement du commerce : Relancer la machine// Forum du commerce international - No. 1/2009// [http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/1301/Red\\_E9marrage\\_-](http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/1301/Red_E9marrage_-)

Shivkumar C. ECGC caps credit risk cover for US markets. Rise in claims from exporters to the region.// <http://www.thehindubusinessline.com/2009/10/09/stories/2009100950550600.htm>

Trade and agriculture directorate participants to the arrangement on officially supported export credits. Officially supported export credits and the financial crisis: measures taken at the national level by the participants to the arrangement, as at 30 June 2009. Unclassified TAD/PG(2009)17/FINAL Organisation de Coopération et de Développement Économiques. Organisation for Economic Cooperation and Development // 25-Sep-2009// [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00004BEE/\\$FILE/JT03270318.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00004BEE/$FILE/JT03270318.PDF)

UK Govt Launches Export Finance Scheme For Developing Economies <http://online.wsj.com/article/BT-CO-20091019-714451.html>// October 19, 2009

---

### **Иркутские таможенники рассказали участникам ВЭД о складах временного хранения**

В Иркутске состоялась тематическая встреча с участием руководителей, должностных лиц Иркутской таможни с участниками внешнеторговой деятельности – владельцами и представителями организаций, предоставляющих услуги складов временного хранения (СВХ) в регионе деятельности таможни. Собрание было посвящено обсуждению проблемных вопросов функционирования складов временного хранения в регионе деятельности Иркутской таможни в 2009 году.

В регионе деятельности таможни функционирует 12 складов временного хранения: из них 6 СВХ открытого типа (доступных для хранения любых товаров и использования любыми лицами) и 6 СВХ закрытого типа (предназначенных для хранения товаров организации – владельца склада). Кроме того, в настоящее время Иркутской таможней совместно с ОАО «Центр по перевозке грузов в контейнерах «ТрансКонтейнер» - филиал на Восточно-Сибирской железной дороге - активно проводится работа по учреждению склада временного хранения открытого типа на Контейнерной площадке станции Батарейная ВСЖД. Открытие данного СВХ позволит решить проблему по хранению товаров, прибывающих в крупнотоннажных контейнерах.

Первый заместитель начальника Иркутской таможни С. Толстая обратила внимание присутствующих на соблюдение требований таможенного законодательства при хранении товаров, находящихся под таможенным контролем. В частности, на предоставление своевременной достоверной отчетности.

На совещании таможенники обратили внимание владельцев СВХ на необходимость оснащения складов современной досмотровой рентгеновской техникой (ДРТ), а также ее замены на более современные аналоги. Из 6 складов временного хранения открытого типа досмотровой рентгеновской техникой в регионе оснащены 4 СВХ, все они находятся в рабочем состоянии, и используются при таможенном контроле товаров, размещаемых на склад временного хранения. Представители отдела таможенного контроля за деляющимися и радиоактивными материалами Иркутской таможни довели до участников совещания информацию, связанную с проведением радиационного контроля товаров, размещаемых на СВХ.

*Соб. инф.*