

## Роль торгового финансирования в поддержке экспорта

*Е.В. Тарановская,*  
кандидат технических наук, доцент,  
компания «РАМ-Инжиниринг» - генеральный директор

УДК 339.5(100)+336  
ББК 65.428(0)+65.26  
Т-190

### Аннотация

В статье автор рассматривает важность торгового финансирования, применяемого в международной торговле для поддержки экспорта, подчеркивает значение отдельных инструментов, способствующих финансированию экспортных поставок, прежде всего аккредитива. Рассматривается механизм торгового финансирования, зависимость использования основных его инструментов и развития экспортных поставок, а также подчеркиваются различия торгового финансирования при поставках товаров на внутренний рынок и на экспорт. Особое внимание уделено зависимости развития экспорта от применения инструментов торгового финансирования в период экономического кризиса.

**Ключевые слова:** международная торговля, экспорт, торговое финансирование, аккредитив, банки, экономический кризис.

### Role of trade financing in export support

*E. V. Taranovskaya,*  
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,  
the Ram-Engineering company - Director General

### Abstract

In the article the author considers the importance of trade finance used in international trade to support exports, underlines the significance of individual instruments facilitating the financing of exports, particularly letters of credit. The mechanism of trade finance, the dependence of using its main instruments and the development of exports is examined. The author underlines the differences of trade finance in the supply of goods on the domestic and foreign markets. Particular attention is paid to the dependence of export growth on the export trade financing instruments during the economic crisis.

**Keywords:** international trade, exports, trade finance, letters of credit, banks, economic crisis.

Усиление конкуренции в сфере международной торговли, особенно в условиях экономического кризиса, требует от экспортеров разработки инструментов, которые можно использовать для поддержки и развития продаж на зарубежных рынках. В этом плане в практике внешнеэкономической деятельности все больше внимание уделяется разработке новых и совершенствованию существующих финансовых инструментов, в частности торговому финансированию.<sup>1</sup> Торговое финансирование – это финансирование краткосрочных (до 3 лет) проектов, связанных с импортом либо экспортом товаров, оборудования или услуг за счет средств иностранных банков, а также обеспечение выполнения обязательств клиента (выдача гарантий) в рамках экспортно-импортных операций.<sup>2</sup> Преимущества торгового финансирования заключаются в гарантии быстрого рассмотрения и реализации сделки, в возможности финансирования контрактов в небольших суммах, неограниченная география финансирования (страна экспорта не имеет значения для реализации сделки), отсутствие необходимости страхования по относительно краткосрочной сделке в экспортном кредитном агентстве и предоставления дополнительной гарантии. Иными словами, торговое финансирование представляет собой комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков. В предоставлении таких ресурсов центральную роль играют банки. Однако средства для финансирования могут предоставляться и при посредничестве третьей стороны, например, через экспортное кредитное агентство, международные торговые компании, специализированные небанковские кредитно-финансовые организации.<sup>3</sup>

Анализ практики большинства компаний показывает, что при ведении предпринимательской деятельности многие фирмы полагаются на использование заемного, а не собственного капитала. С его помощью они производят финансирование постоянно необходимых расходов, таких как научные исследования и разработки, реклама, пополнение основного капитала, а также для финансирования закупок промежуточных товаров для пополнения товарно-материальных запасов, выплаты заработной платы и покрытия других расходов.

<sup>1</sup> Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Эволюция платежных инструментов в международной торговле // // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 8. С. 29-44, Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Платонова П.С. Документарные аккредитивы в международной торговле в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 5. С. 29-42, Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Платонова П.С. Электронный аккредитив и банковское платежное обязательство как альтернатива документарному аккредитиву // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 11. С. 65-75.

<sup>2</sup> Торговое финансирование // <http://www.psbank.ru/Corporate/International/International/Trade>

<sup>3</sup> «Вступление в ВТО простимулирует торговое финансирование» // <http://www.credits.ru/article/vstuplenie-v-vto-prostimuliruet-torgovoe-finansirovanie>



При этом экспортная деятельность влечет за собой дополнительные расходы, которые могут заставить фирмы еще больше полагаться на привлечение заемных средств. Такие средства могут быть необходимы, например, для исследования доходности выхода на новые экспортные рынки, в частности для финансирования инвестиций в адаптацию продукции к требованиям этих рынков и обеспечения ее соответствия нормативным требованиям иностранных государств и создание сбытовых сетей за рубежом.<sup>4</sup>

Осуществление внешнеэкономической деятельности может также потребовать дополнительных переменных торговых издержек. В частности для покрытия расходов по доставке и страхованию грузов и уплате таможенных пошлин. Часть этих расходов необходимо произвести до момента получения выручки за поставленные товары.

Кроме того, доставка товаров через границу может занять больше времени, чем при выполнении заказов внутри страны, что требует увеличения размеров оборотного капитала по сравнению с теми фирмами, которые занимаются сбытовыми операциями только на внутреннем рынке. Например, поставка товаров за океан может потребовать нескольких недель, в течение которых экспортирующая фирма, как правило, будет ждать поступления платежа.<sup>5</sup>

Учитывая вышеизложенное финансовые институты и государственные организации разработали инструменты для обеспечения так называемого торгового финансирования, то есть финансовые инструменты, которые используются для удовлетворения потребностей экспортеров. Большинство из этих инструментов предполагает использование некоторых форм залога, например, материальных активов, в том числе товарно-материальных запасов. Роль торгового финансирования в международной торговле весьма важна: по некоторым оценкам, до 90% международной торговли основывается на использовании одного или нескольких инструментов торгового финансирования.<sup>6</sup>

С нашей точки зрения, необходимо уточнить различия между использованием экспортных кредитов и торговым финансированием. Торговый кредит представляет собой соглашение, по которому клиент может приобрести товар, оговорив возможность оплаты с рассрочкой платежа. В международной торговле товары обычно доставляются через некоторый срок после даты отправки из порта отгрузки. При этом товарный кредит предоставляется в течение определенного количества дней – 30, 60 или 90, и это отражается в разделе дебиторской задолженности

---

<sup>4</sup> Chor Davin, Manova Kalina Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis. // NBER Working Paper No. 16174. Issued in July 2010 // <http://www.nber.org/papers/w16174>

<sup>5</sup> См. Подробнее Hummels David L., Schaur Georg. Hedging Price Volatility Using Fast Transport. // Journal of International Economics, September 2010, Vol. 82, No. 1, pp. 15-25.

<sup>6</sup> Auboin, Marc. "Restoring Trade Finance during a Period of Financial Crisis: Stock-Taking of Recent Initiatives." WTO Staff Working Paper ERSD-2009-16, December 2009. P.1.

бухгалтерского баланса фирмы. В наибольшей степени торговое финансирование касается внутривостановых поставок. Тем не менее, инструменты торгового финансирования используются как формальные формы предоставления кредита в целях содействия международной торговой деятельности.

Банки и другие учреждения предоставляют торговое финансирование для двух целей. Во-первых, финансирование торговли служит в качестве источника оборотных средств для индивидуальных трейдеров и международных компаний, нуждающихся в ликвидных активах. Во-вторых, торговое финансирование предусматривает кредитное страхование от рисков, связанных с международной торговлей, таких как изменение цены, колебание валютных курсов, или от политического риска. Каждая из этих двух функций выполняется определенным набором кредитных инструментов, в основном частными финансовыми институтами, но иногда и государственными учреждениями.<sup>7</sup>

Одним из наиболее широко используемых способов экспортного финансирования является финансирование торговли на основе коммерческого аккредитива. С помощью этого инструмента, банк-эмитент заявляет о своей готовности выплатить бенефициару (экспортеру) данную сумму денег от имени покупателя (импортера) при условии, что продавец выполняет действия, соответствующие условиям договора международной купли-продажи товаров. С одной стороны, коммерческий аккредитив позволяет импортеру использовать свои денежные средства (пока не получены товары) не для оплаты товаров экспортера, а для альтернативных целей. С другой стороны, аккредитив гарантирует, что экспортер получит денежные средства своевременно. Этот инструмент особенно подходит для международных договоров купли-продажи товаров. Их привлекательность по сравнению с расчетами во внутренней торговле связана с тем, что экспортные контракты труднее реализовать, они более рискованные, чем контракты на внутреннем рынке, поскольку платежеспособность иностранного контрагента оценить труднее.

Некоторые экспортеры также полагаются на банковский аваль счета продавца, то есть на гарантию банка произвести платеж покупателя продавцу в случае, если покупатель не будет платить. Другими платежными инструментами являются гарантии возврата авансового платежа, таможенные гарантии и поручительства (которые позволяют произвести отсрочку налоговых платежей до момента, пока товары не будут проданы) и таможенные гарантии, применяемые при временном ввозе товаров.

В других случаях, торговое финансирование является частью общего процесса кредитования покупателя или поставщика и представляет собой более традиционную форму кредитования. Это может быть осуществлено в форме предоставления оборотного капитала, овердрафта или срочной выдачи средств по кредиту.

<sup>7</sup> Contessi S., Nicola F. The Role of Financing in International Trade during Good Times and Bad // <https://www.stlouisfed.org/Publications/Regional-Economist/January-2012/The-Role-of-Financing-in-International-Trade-during-Good-Times-and-Bad>



Другая группа инструментов используется в механизмах встречной торговли, которые используются в ситуациях и странах, в которых дефицит валютных резервов или ликвидных активов может препятствовать продаже товаров за конвертируемую валюту. В рамках таких договоренностей покупатель и продавец соглашаются, что товар будет продаваться по фиксированной стоимости без привлечения использования денежных средств или кредитных условий. Вместе с тем, допускается полностью бартерный обмен, а также использование денежных обязательств.

При использовании форфейтинга экспортер передает долговые обязательства по продаже в кредит (которые, как предполагается, будут гарантированно оплачены) третьей стороне (финансовой фирмы), которая выплачивает продавцу авансом номинальную стоимость долга за минусом определенной скидки. В этом случае продавец не несет ответственности за невыполнение обязательств импортера, что выявляется при наступлении даты платежа импортером. Размер скидки – это по существу цена, которую экспортер готов заплатить, чтобы передать риск неплатежа финансовой фирме-форфейтеру.

Другие применяемые инструменты, защищающие интересы продавца, осуществляют страховую функцию в отношении рисков, связанных с международной и внутренней торговлей, в основном от изменения товарных цен или колебаний валютных курсов. Примерами таких контрактов являются опционы, форвардные контракты, фьючерсы, свопы и сделки спот. Они предлагают экспортеру и импортеру возможность застраховать себя от риска колебаний обменных курсов или цен, что может привести к определенным потерям.

И, наконец, существует множество ситуаций, в которых выявляется необходимость защиты интересов продавца на мировом рынке и в которых используются инструменты, предоставляемые правительствами и правительственными учреждениями стран-экспортеров. Эти инструменты в большинстве своем являются «связанными», то есть предполагают финансирование экспорта продукции национального производства.

Эти виды поддержки деятельности экспортеров также следует рассматривать как часть процессов торгового финансирования. Одним из таких инструментов является страхование экспортных кредитов через экспортные кредитные агентства, которые часто называются агентствами инвестиционного страхования. Эти организации выступают в качестве посредников между национальными правительствами и экспортерами, которым предлагаются финансовые и страховые услуги по защите торговых партнеров от различных видов рисков, начиная от колебаний валютных курсов до политических конфликтов. Эти учреждения могут предоставлять короткие (до 180 дней) или длинные (до трех лет) сроки страхования кредита экспортерам, обеспечивая продавцам необходимые кредиты для покрытия производственных и транспортных расходов. Некоторые центральные банки предоставляют схемы рефинансирования, через которые они выполняют дисконтирование коммерческих векселей экспортеров по льготным ставкам; реализация

этих схем рефинансирования очень похожа на процесс форфейтинга. И, наконец, следует подчеркнуть важность деятельности специализированных финансовых учреждений, таких как в частности в США, экспортно-импортного банка, обеспечивающего финансирование целевых потребностей экспортеров и импортеров. Конкретные данные по эффективности использования отдельных инструментов торгового финансирования найти достаточно сложно, поскольку во многих экономических исследованиях стали предоставляться фактические данные о совокупном использовании этих инструментов в экспортной деятельности.

Торговое финансирование влияет на деятельность фирм-экспортеров двумя способами. Во-первых, это влияние проявляется в реализации вероятности фирмы стать экспортером, поскольку органы торгового финансирования дают возможность покрыть фиксированные и невозвращаемые затраты, необходимые для начала экспортных операций.

Во-вторых, финансирование торговли может повлиять на величину и эффективность экспортных продаж, поскольку финансирование переменных затрат для организации экспорта может также потребовать внешнего финансирования.

Чтобы понять, как финансирование влияет на количество экспортеров и размер их продаж, часто подчеркивается тот факт, что (а) фирмы различных отраслей промышленности с разной интенсивностью зависят от внешнего финансирования, и (б) стоимость и доступность кредитов неодинаковы в разных странах.<sup>8</sup>

В результате страны, в которых получение кредита либо очень сложно или дорого, как правило, склонны экспортировать меньше, особенно в отраслях, фирмы которых в большинстве государств в большей степени используют внешнее финансирование. Для выявления степени влияния торгового финансирования было проведено специальное исследование взаимосвязи динамики экспорта и получения торгового финансирования по девяти фирмам развивающихся стран на основе данных, полученных от Мирового банка.<sup>9</sup> Было доказано, что финансовое состояние самих фирм не влияет на стремление развивать экспортные операции, ни на размер ее экспорта. В наибольшей степени влияние торгового финансирования на развитие экспорта зависит от уровня его организации на страновом уровне: в тех странах, где этому уделяется внимание в полном объеме динамика экспорта достаточно позитивная. Доступность торгового финансирования для фирм, намеревающихся продать товары за границу, существенно влияет на вероятность развития экспорта.<sup>10</sup>

<sup>8</sup> Manova Kalina. Credit Constraints, Equity Market Liberalizations, and International Trade. // *Journal of International Economics*, September 2008, Vol. 76, No. 1, pp. 33-47.

<sup>9</sup> Berman Nicolas, Héricourt Jérôme. Financial Factors and the Margins of Trade: Evidence from Cross-Country Firm-level Data. // *Journal of Development Economics*, November 2010, Vol. 93, No. 2, pp. 206-17.

<sup>10</sup> Contessi S., Nicola F. The Role of Financing in International Trade during Good Times and Bad // <https://www.stlouisfed.org/Publications/Regional-Economist/January-2012/The-Role-of-Financing-in-International-Trade-during-Good-Times-and-Bad>



Наряду с указанными выше двумя исследованиям, появились и другие, подтверждающие важную роль торгового финансирования на динамику численности экспортеров в отдельных государствах и объемах их экспорта. При этом доказано, что если в результате экономического кризиса финансовое положение банков ухудшается, то определенные меры внутренней политики государства могут восстановить доступ фирмам к кредитным ресурсам и позволить экспортерам продолжать продавать за границу.<sup>11</sup> Удалось выявить, что когда в период экономического кризиса финансовое положение отдельных японских банков ухудшилось объемы их экспортного финансирования сократились.

Это относится в наибольшей степени к таким отраслям, как производство лекарственных средств, фармацевтических препаратов, пластмасс и вычислительной техники, фирмы которых, как правило, используют внешнее финансирование для развития экспорта в относительно более высоких размерах, чем другие отрасли промышленности, например, такие как производство табачных изделий или керамики. В целом экономический кризис привел к ухудшению условий финансирования. Это подтверждено практикой как малых, так и крупных банков.<sup>12</sup>

Практика торгового финансирования активно используется российскими компаниями. Многие банки предлагают клиентам достаточно разработанные пакеты услуг в этой области. При этом они активно сотрудничают с иностранными изготовителями товаров и их поставщиками, которые производят и поставляют в Россию высокотехнологическое оборудование, сырье и вспомогательные материалы, товары широкого потребления и осуществляют строительство объектов различного назначения. При этом ряд иностранных компаний принимает прямые риски банка для проведения операций по торговому финансированию, что позволяет импортерам сократить свои расходы.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

«Вступление в ВТО простимулирует торговое финансирование» // <http://www.credits.ru/article/vstuplenie-v-vto-prostimuliruet-torgovoe-finansirovanie> («Vstuplenie v VTO prostimuliruet trgovoe finansirovanie»)

Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д. Эволюция платежных инструментов в международной торговле // // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 8. С. 29-44 (Savinov Ju.A., Masjukova T.D. Jevoljucija platezhnyh instrumentov v mezhdunarodnoj trgovle // // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. 2014. № 8. S. 29-44)

Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Платонова П.С. Документарные аккредитивы в международной торговле в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 5. С. 29-42 (Savinov Ju.A., Masjukova T.D., Platonova P.S. Dokumentarnye akkreditivy

---

<sup>11</sup> Amiti M., Weinstein D.E. Exports and Financial Shocks.// National Bureau of Economic Research Working Paper No. 15556, December 2009. - 37. P// <http://www.nber.org/papers/w15556>

<sup>12</sup> Подробнее см. Asmondson I., Dorsey T., Khachatryan A., Niculcea I., Saito M. Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis// International Monetary Fund Working Paper 11/16, January 2011.- 66 P.

v mezhduнародnoj trgovle v uslovijah sankcij // Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. 2016. № 5. S. 29-42)

Савинов Ю.А., Масюкова Т.Д., Платонова П.С. Электронный аккредитив и банковское платежное обязательство как альтернатива документарному аккредитиву// Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 11. С. 65-75 (Savinov Ju.A., Masjukova T.D., Platonova P.S. Jelektronnyj akkreditiv i bankovskoe platezhnoe objazatel'stvo kak al'ternativa dokumentarnomu akkreditivu// Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik. 2015. № 11. S. 65-75)

Торговое финансирование // <http://www.psbank.ru/Corporate/International/International/Trade> (Torgovoe finansirovanie)

Amiti M., Weinstein D.E. Exports and Financial Shocks.// National Bureau of Economic Research Working Paper No. 15556, December 2009. - 37. P// <http://www.nber.org/papers/w15556>

Asmondson I., Dorsey T., Khachatryan A., Niculcea I., Saito M. Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis// International Monetary Fund Working Paper 11/16, January 2011.- 66P.

Auboin M. Restoring Trade Finance during a Period of Financial Crisis: Stock-Taking of Recent Initiatives // WTO Staff Working Paper ERSD-2009-16, December 2009. - 10P.

Berman, Nicolas; and Héricourt, Jérôme. «Financial Factors and the Margins of Trade: Evidence from Cross-Country Firm-level Data.» Journal of Development Economics, November 2010, Vol. 93, No. 2, pp. 206-17.

The Bolero Multi-Bank Solution - Automation of Trade Finance Instruments // Bolero International Limited. // [marketing@bolero.net](mailto:marketing@bolero.net)

Buckley, Ross P; Arner, Douglas W; Stanley, Rebecca L --- “Trade Finance in East Asia: Potential Responses to the Shortfall” [2014] MelbJILIntLaw 3; (2014) 15(1) Melbourne Journal of International Law 109 // <http://www.austlii.edu.au/au/journals/MelbJIL/2014/3.html>

Chor Davin, Manova Kalina Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade during the Global Financial Crisis. // NBER Working Paper No. 16174. Issued in July 2010 // <http://www.nber.org/papers/w16174>

Contessi S., Nicola F. The Role of Financing in International Trade during Good Times and Bad // <https://www.stlouisfed.org/Publications/Regional-Economist/January-2012/The-Role-of-Financing-in-International-Trade-during-Good-Times-and-Bad>

Hummels David L., Schaur Georg. Hedging Price Volatility Using Fast Transport. // Journal of International Economics, September 2010, Vol. 82, No. 1, pp. 15-25.

Kowitz R. M., May W., Rengifo E. Trade finance as a financial asset: Risks and mitigants for non-bank investors // Henry Stewart Publications. Journal of Risk Management in Financial Institutions. 1752-8887 (2016) Vol. 9, 1 P. 59-70.

Manova Kalina. Credit Constraints, Equity Market Liberalizations, and International Trade.// Journal of International Economics, September 2008, Vol. 76, No. 1, pp. 33-47.

Nkini G. Supply side: Sources and instruments of trade finance. Presenter: World Bank Institute March, 2006. – 34p.

Trade finance: developments and issues. CGFS Papers No 50. Committee on the Global Financial System. Report submitted by a Study Group established by the Committee on the Global Financial System. The Group was chaired by John J Clark, Federal Reserve Bank of New York January 2014 JEL. 67 P.

