

## Финансовый менеджмент

УДК 338.45

### МЕХАНИЗМ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Е. В. БУРДЕНКО,*

*кандидат экономических наук, доцент,  
заведующая кафедрой аудита и контроллинга*

*E-mail: Burdenko-EV@yandex. ru*

*Е. В. БЫКАСОВА,*

*старший преподаватель кафедры аудита и контроллинга*

*E-mail: Ebykasova@gmail. com*

*Московский государственный университет  
дизайна и технологии*

---

*В статье рассмотрены схемы кредитования предприятий швейной промышленности под гарантии государства, цель которых заключается в стимулировании отечественных производителей. Проведен анализ существующего законодательства, регулирующего кредитование промышленных предприятий. Приведены примеры экспортного финансирования с использованием экспортно-кредитных агентств некоторых стран Европы.*

*Ключевые слова: швейная промышленность, предприятие, экспортное финансирование, кредит, экспортно-кредитное агентство.*

---

В рамках реализации Стратегии развития легкой промышленности до 2020 г. одним из основных направлений инновационного пути развития является развитие внешнеэкономической деятельности, в частности экспорта продукции легкой промышленности. По статистике более 50% производства продукции в легкой промышленности занимает швейная и текстильная отрасли. Таким образом, развитие экспорта в швейной отрасли существенно повлияет на реализацию Стратегии развития легкой промышленности.

Для реализации увеличения экспорта продукции швейной отрасли можно использовать различные механизмы экспортного регулирования: государственные гарантии экспорта промышленной продукции, экспортное кредитование (финансирование), возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам организациям-экспортерам.

Одним из наиболее эффективных методов является *механизм экспортного финансирования*. Данный инструмент с успехом используется во многих странах мира: в Польше, Германии, Швейцарии, США, Чехии, Италии, Франции, Словакии, Японии и др. Опыт зарубежных стран указывает на широкие возможности государства в развитии экспорта (продвижение новых товаров, улучшение их качества, стимулирование производства конкурентоспособной продукции). В некоторых государствах уже существуют стимулирующие программы *экспортного финансирования* под гарантии государства.

В Японии с начала 1960-х гг. были приняты условия, которые предоставляли льготы для производителей экспортируемых товаров, усилия экспортеров

были направлены на достижение качества продукции общемирового уровня. Аналогичные меры были приняты в США, странах Европы (Польша, Германия, Швейцария, Чехия, Италия, Франция, Словакия).

Правительство Польши приняло специальную программу экспорта в Россию через значительное расширение продаж на кредитных условиях. Участие экспортного кредитования в Российскую Федерацию присутствует как отдельная программа для польских импортеров на сайте KUKЕ. Цель программы заключается в увеличении в краткосрочном периоде экспортных кредитов со сроком погашения до одного года. При этом польским предпринимателям предлагается выгодное страхование кредитов, они освобождаются от исследования кредитоспособности российских партнеров. Все риски на себя берет страховая компания KUKЕ, которая страхует экспортные платежи из более чем 190 стран мира, в том числе и отечественные платежи. Эта компания предлагает краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное страхование. Объем страховой защиты включает в себя: торговый риск, политический риск, форс-мажор. Страхование покрывает до 90% от суммы экспорта. Максимальная процентная доля составных частей иностранного происхождения, позволяющая признать этот продукт отечественным, установлена в размере 50%. Результатом является присутствие на полках отечественных магазинов продукции польского швейного производства.

Швейцария успешно использует механизм экспортного кредитования через ведущий банк страны UBS и экспортно-кредитное агентство SERV. В зависимости от структуры экспортной операции, финансирование экспорта в Швейцарии осуществляется по разным программам, таким как *покупательский кредит*, *кредит поставщика*, *рамочное кредитное соглашение*, *смешанное финансирование*, *финансирование за счет нескольких источников*. Условия кредитования: кредит выдается на срок от 5 до 10 лет; сумма кредита составляет от 2 млн до 2 млрд швейцарских франков; предоплата составляет 15% (равными долями один раз в полгода, начиная через 6 мес. после поставки, последней отгрузки или ввода в эксплуатацию; отсрочка платежей составляет до 2 лет. Коэффициент покрытия составляет до 95%. Получению положительного решения от SERV способствуют: наличие положительной кредитной истории у заемщика, технико-экономическое обоснование и бизнес-план, составленные при участии известных аудиторских компаний. Товары и услуги,

отвечающие требованиям страхового покрытия от SERV, следующие: поставка средств производства; поставка потребительских товаров, сырья и запасных частей; строительные и проектные работы; услуги; лицензирование и передача ноу-хау; товары, поставляемые за рубеж по консигнации или для показа на торговых ярмарках; гарантии конкурсных предложений, предоплаты и эксплуатационные гарантии. Таким образом, государственную поддержку в виде экспортного финансирования может получить любая швейцарская компания, поставляющая на экспорт продукцию швейного производства.

*Покупательский кредит* из-за затрат на составление и согласование кредитных документов выдается в размере не менее 10 млн швейцарских франков, основное преимущество состоит в том, что банк занимается переговорами без прямого участия компании как экспортера.

При покупателем кредите банк UBS предоставляет покупателю прямую кредитную линию, средства которой выплачиваются непосредственно экспортеру в счет оплаты поставки. Покупатель выступает заемщиком и несет ответственность за погашение кредита.

При покупателем кредите банк UBS подает заявку в SERV на страхование покупателем кредита.

*Кредит поставщику* — при данном виде кредитования экспортер продает товары и осуществляет финансирование поставки. Данный вид кредита особенно подходит для небольших экспортных операций, включая организации швейной отрасли.

По условиям кредита поставщика организация-экспортер предоставляет покупателю кредит за предоставленные товары от собственного имени. Затем организация-экспортер продает право требования банку UBS, чтобы немедленно после поставки получить всю сумму.

Далее организация-экспортер подает заявку в SERV на страхование кредита.

*Рамочное кредитное соглашение* — в зависимости от особенностей рамочного кредитного соглашения (банк UBS имеет рамочные кредитные соглашения с большим количеством банков на основных экспортных рынках, что позволяет финансировать индивидуальные экспортные операции на стандартных условиях):

— банк UBS предоставляет стандартный покупателем кредит либо иностранному банку, либо напрямую покупателю (иностранному банку тогда выступает как поручитель);

— финансирование может составлять до 85% стоимости поставки.

*Смешанное финансирование* — позволяет швейцарскому правительству предоставлять развивающимся рынкам доступ к долгосрочным инвестиционным кредитам, предназначенным для финансирования экологических или социальных проектов. В данном случае финансирование состоит из двух элементов (федерального и банковского траншей). Федеральный транш предоставляется заемщику бесплатно (банк UBS предоставляет транш от лица федерального правительства и со страховкой SERV).

С учетом развитого механизма экспортного финансирования множества различных программ кредитования собственных экспортеров Швейцария увеличила рост экспорта до 40% ВВП в 2009 г.

Пример ведущих стран по организации механизма экспортного финансирования свидетельствует о необходимости участия в нем экспортно-кредитного агентства (ЭКА). Суть работы этих агентств заключается в страховании экспортеров. Роль данных агентств могут выполнять как специализированные страховые компании (государственные агенты), так и государственные, частные банки или частные страховые компании. Но сами ЭКА предоставляют не кредиты, а гарантии, страховку от рисков, а денежные средства предоставляет зарубежный банк-кредитор.

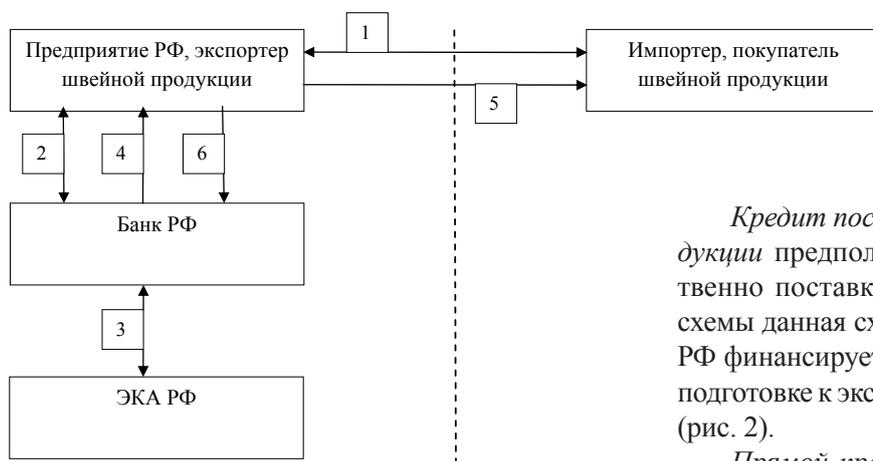


Рис. 1. Схема кредитования на предэкспортное финансирование:

1 — заключение экспортного контракта на поставку товаров швейного производства; 2 — заключение кредитного договора экспортера с банком РФ; 3 — заключение страхового соглашения экспортера с ЭКА РФ; 4 — выплата денежных средств банком РФ предприятию — экспортеру товаров швейного производства за рубеж импортеру; 5 — поставка товаров швейного производства после получения выручки от проданной продукции

Экспортно-кредитные агентства — это финансовые институты, действующие под эгидой государства, которые предоставляют финансирование экспорта товаров и услуг местных компаний в другие страны. В большинстве случаев ЭКА специализируются на поставках товаров, услуг, оборудования в страны с развивающейся экономикой.

На практике применяется несколько схем экспортного финансирования. Рассмотрим данные схемы применительно к экспортному финансированию продукции российского швейного производства за рубежом:

- кредит на предэкспортное финансирование швейной продукции;
- кредит поставщика — экспортера швейной продукции;
- прямой кредит покупателя швейной продукции за рубежом;
- непрямой кредит покупателя швейной продукции за рубежом.

*Кредит на предэкспортное финансирование* предполагает финансировать затраты производителей швейной продукции, связанные с реализацией поставок для иностранного покупателя, включая закупку оборудования, сырья, накладных расходов и прочих затрат (рис. 1).

Необходимо в данной схеме отметить важную деталь, которая заключается в том, что денежные средства поступают экспортеру швейной продукции по мере необходимости для покрытия затрат (банк РФ напрямую финансирует экспортера).

*Кредит поставщика-экспортера швейной продукции* предполагает финансирование непосредственно поставки продукции. От ранее указанной схемы данная схема отличается лишь тем, что банк РФ финансирует уже не затраты по производству и подготовке к экспорту продукции, а уже сам экспорт (рис. 2).

*Прямой кредит покупателя швейной продукции за рубежом* предполагает выдачу кредитных средств банком РФ напрямую иностранному покупателю (импортеру продукции швейного производства) (рис. 3).

*Непрямой кредит покупателя швейной продукции за рубежом* предполагает выдачу кредитных средств банком РФ иностранному покупателю (импортеру продукции швейного производства) через иностранный банк (рис. 4).

Для реализации любой из указанных схем необходимо участие государства в страховании рисков. В зарубежных странах присутствуют ЭКА, высоко зарекомендовавшие себя в работе с государством по

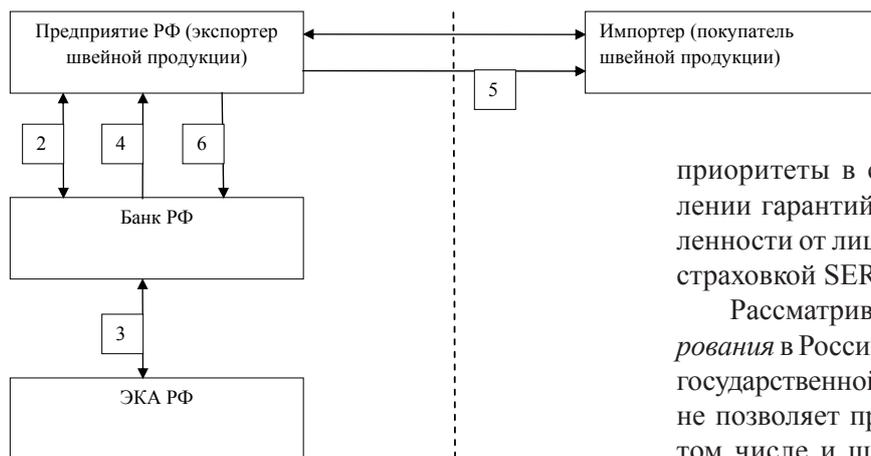


Рис. 2. Схема кредитования поставщика — экспортера швейной промышленности:

- 1 — подписание экспортного контракта на поставку продукции швейного производства;
- 2 — заключение кредитного договора экспортера с банком РФ;
- 3 — заключение страхового соглашения экспортера с ЭКА РФ;
- 4 — выплата денежных средств банком РФ предприятию — экспортеру товаров швейного производства;
- 5 — поставка товаров швейного производства за рубеж импортеру;
- 6 — возврат кредитных средств согласно кредитному договору (после получения выручки от проданной продукции)

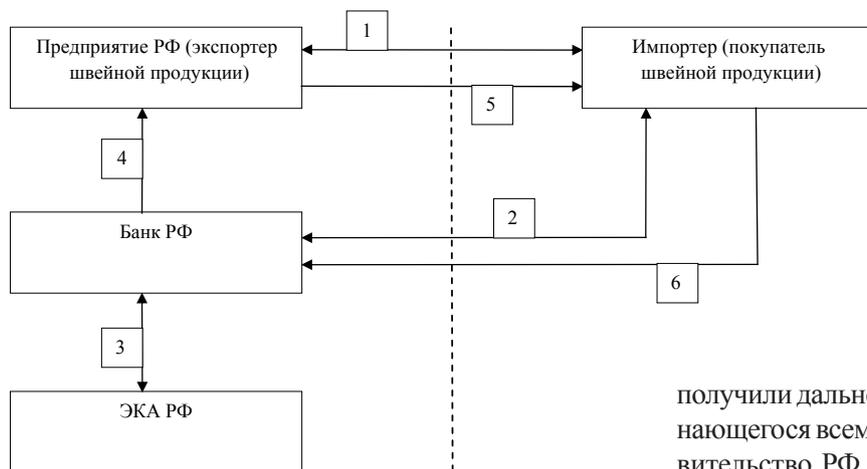


Рис. 3. Схема прямого кредитования покупателя швейной продукции за рубежом:

- 1 — подписание экспортного контракта на поставку продукции швейного производства;
- 2 — заключение кредитного договора импортера-покупателя с банком РФ;
- 3 — заключение страхового соглашения экспортера с ЭКА РФ;
- 4 — оплата банком РФ российскому экспортеру швейной продукции;
- 5 — поставка товара импортеру;
- 6 — возврат кредитных средств (согласно кредитному договору) от импортера банку РФ

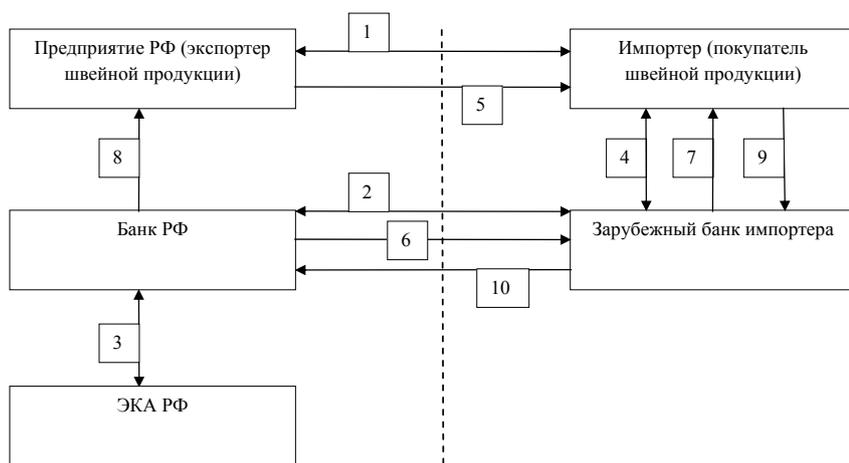
предоставлению экспортного финансирования под гарантии государства: Hermes (Германия), ExImbank (США), EGAP (Чехия), KUKE (Польша), SACE (Италия), SERV (Швейцария), COFACE (Франция), Commodity Credit Corporation (США), ExImBank (Словакия). Каждая страна и ее ЭКА ведут свою экономическую политику и устанавливают собственные приоритеты в страховании рисков, в предоставлении гарантий определенных отраслей промышленности от лица федерального правительства и со страховкой SERV.

Рассматривая механизм экспортного финансирования в России можно отметить, что неразвитость государственной системы стимулирования экспорта не позволяет производителям многих отраслей (в том числе и швейной отрасли) воспользоваться данной программой.

В 1996 г. для реализации проекта экспортного финансирования Правительством РФ была принята Федеральная программа развития экспорта (постановление Правительства РФ от 08.02.1996 № 123), которая предусматривала финансовое содействие за счет бюджетных средств развитию экспортного потенциала страны посредством предоставления гарантийных обязательств. Однако вскоре данная программа была отменена постановлением Правительства РФ.

Последние 6 лет были периодом значительного роста в промышленности страны, в том числе с 2007 г. наблюдался определенный рост и в швейной промышленности. В связи с этим ростом приостановилась и практически перестала работать программа экспортного финансирования в РФ, тогда как по всему миру подобные программы

получили дальнейшее развитие. Только на фоне начинающегося всемирного экономического кризиса Правительство РФ в лице Минэкономразвития России вновь вернулось к идее экспортного финансирования под гарантии государства. Постановлением Правительства РФ от 01.11.2008 № 803 «Об утверждении правил предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)» были утверждены правила предоставления госу-



**Рис. 4.** Схема непрямого кредитования покупателя швейной продукции за рубежом: 1 — подписание экспортного контракта на поставку продукции швейного производства; 2 — заключение соглашения о кредите между российским и иностранным банком в рамках экспортного контракта; 3 — заключение страхового соглашения экспортера с ЭКА РФ; 4 — заключение кредитного договора импортера-покупателя с иностранным банком; 5 — поставка товара импортеру; 6 — перечисление денежных средств российским банком в зарубежный банк для кредитования импортера (покупателя швейной продукции); 7 — перечисление денежных средств иностранным банком непосредственно импортеру; 8 — перечисление денежных средств экспортеру швейной продукции; 9 — возврат импортером кредита своему зарубежному банку; 10 — зарубежный банк импортера возвращает российскому банку кредитные средства импортера

дарственных гарантий РФ в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг). Для реализации данного механизма государством был выбран Внешэкономбанк (ВЭБ), при поддержке которого лишь с 2008 г. начала реализовываться программа экспортного финансирования. В декабре 2008 г. ВЭБ объявил о своих планах развития инфраструктуры страхования экспортных кредитов. Внешэкономбанк был намерен создать агентство по страхованию кредитов на базе Росэксимбанка, через которое до 2012 г. предполагалось осуществление экспортерам гарантий на 9 млрд долл. США.

Осуществление гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции и услуг позволяет российским экспортерам участвовать в экспортных проектах в тех странах, которые характеризуются высоким уровнем политического риска, в которых имеются объективные препятствия для реализации контрактов, а также там, где не представлены российские коммерческие банки. Внешэкономбанк успешно осуществляет на коммерческой основе гарантийную поддержку российского промышленного экспорта в такие страны, как Ливия, Иран, Сирия, Алжир, Мексика, Венесуэла, Узбекистан и др. Планируемый объем осуществления Внешэкономбанком гарантийных операций в

2008—2012 г. составит порядка 9,46 млрд долл. (из них в целях поддержки экспорта промышленной продукции и услуг будет выделено порядка 5,7 млрд долл.). Предоставление государственных гарантий Российской Федерации для поддержки экспорта в настоящее время осуществляется ЗАО «Росэксимбанк», мажоритарным акционером которого является Внешэкономбанк. Существующая система государственной гарантийной поддержки экспорта поэтапно будет трансформирована в гарантийно-страховую поддержку экспорта. В целях развития механизмов страхования экспортных кредитов и совершенствования действующей государственной финансовой гарантийной поддержки экспорта в перспективе предстоит создать специализированное Агентство по страхованию

экспортных кредитов и инвестиций.

Объем государственной гарантийной поддержки экспорта к 2012 г. по планам ВЭБ должен составить 0,3—0,35 % от ВВП. Функция страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков отнесена к сфере исключительной компетенции ВЭБ. Порядок осуществления ВЭБ страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков утвержден постановлением Правительства РФ от 19.02.2008 № 100 «О порядке осуществления государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков».

Развитие сотрудничества с ОЭСР, Бернским союзом (Пражским клубом страховщиков экспортных кредитов и инвестиций), крупнейшими зарубежными экспортными кредитными агентствами призвано способствовать укреплению международного авторитета ВЭБ.

Осуществление экспортного финансирования крупных проектов в области авиастроения, сельскохозяйственного и транспортного машиностроения, строительства и реконструкции энергетических объектов, атомной энергетики и в других ключевых областях экономики позволяет развивать промышлен-

ленный потенциал российских производителей, открывает новые возможности для выхода российских экспортеров на зарубежные рынки.

Предоставляя экспортное финансирование ВЭБ осуществляет поддержку своих клиентов на всех этапах реализации проектов, используя свой опыт в международной экономической деятельности и знание мировой банковской практики.

В отчете ВЭБ за 2008—2009 гг. было отмечено, что финансовая и гарантийная поддержка в основном осуществлялась только приоритетным (с точки зрения Правительства РФ) производствам, которые:

— осуществляют выпуск продукции промышленного назначения, относимой к высокотехнологическим отраслям;

— ориентированы на выпуск продукции промышленного назначения, имеющей большой спрос на внутреннем рынке;

— осуществляют выпуск продукции с использованием импортного сырья, материалов, аналоги которой отсутствуют в России;

— участвуют в выполнении государственного оборонного заказа.

Общий объем предоставленных кредитов за 2008 г. составил 30,3 млрд руб., на 15,7 млрд руб. было выдано гарантий (в 2009 г. была выдана 121 гарантия на сумму 34,1 млрд руб.). Предприятиями, которым ВЭБ выдал кредиты или гарантии, были в основном предприятия ОПК (экспортеры спецтехники). Предприятиям швейной промышленности не было выдано ни одного кредита.

Внешэкономбанк является владельцем 100% акций ЗАО «Росэксимбанк», который выполняет функции агента Правительства РФ. Внешэкономбанк намерен до 2012 г. создать Агентство по страхованию экспортных кредитов на базе Росэксимбанка, через которое предполагается предоставить экспортерам гарантий на 9 млрд долл.

Согласно распоряжению Правительства РФ от 21.09.2004 № 1222-р «Об утверждении Перечня промышленной продукции» (в ред. от 2009 г.) при осуществлении экспорта государственная гарантия на 2009 г. предоставляется текстильной отрасли по кодам ТНВЭД, представленным в таблице.

Необходимо отметить, что в список за 2009 г. не попали товары швейной отрасли (см. таблицу).

Счетной палатой РФ установлено, что всего за период с 2006 по 2009 г. в Минпромторг России для получения возмещения процентной ставки по кредитам обратились 172 экспортера промышленной

| Код ТНВЭД | Наименование   |
|-----------|--|
| 5205      | Пряжа хлопчатобумажная (кроме швейных ниток), содержащая хлопковых волокон 85 мас. % или более, не расфасованная для розничной продажи   |
| 5206      | Пряжа хлопчатобумажная (кроме швейных ниток), содержащая хлопковых волокон менее 85 мас. %, не расфасованная для розничной продажи   |
| 5208      | Ткани хлопчатобумажные, содержащие хлопковых волокон 85 мас. % или более, с поверхностной плотностью не более 200 г/м <sup>2</sup>   |
| 5210      | Ткани хлопчатобумажные, содержащие хлопковых волокон менее 85 мас. %, смешанных в основном или исключительно с химическими волокнами, с поверхностной плотностью не более 200 г/м <sup>2</sup> |

продукции. В основном возмещение было предоставлено предприятиям оборонно-промышленного комплекса (59,23%), атомной промышленности (12,02%), машиностроения и металлообработки (23,28%). Суммарная доля остальных отраслей промышленности, включая легкую промышленность, составила 5,47%. Данные факты свидетельствуют о слабой поддержке государством экспорта товаров легкой промышленности, включая швейную отрасль. В настоящее время механизм экспортного финансирования предприятий швейной промышленности не используется для стимулирования отечественного производителя, хотя данный механизм мог бы способствовать продвижению российских товаров швейной промышленности на мировой рынок.

**Список литературы**

1. Информационный сайт. URL: <http://www.fintradeppp.com>.
2. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.ved.gov.ru>.
3. Сайт Российского банка Развития. URL: <http://www.rosbr.ru>.
4. Сайт Внешэкономбанка. URL: <http://www.veb.ru>.
5. Сайт ЭКА KUKA — Польша. URL: <http://www.kuka.com>.
6. Сайт Росэксимбанка. URL: <http://www.eximbank.ru>.
7. Сайт ЭКА HERMES — Германия. URL: <http://www.eulerhermes.ru>.
8. Сайт ЭКА ExImbank — США. URL: <http://www.exim.gov>.
9. Сайт ЭКА SERV. URL: <http://www.serv-ch.com>.
10. Сайт Сбербанка России. URL: <http://www.sberbank.ru>.
11. Сайт банка UBS — Швейцария. URL: <http://www.ubs.com>.
12. Сайт Счетной палаты РФ. URL: <http://www.budgetrf.ru>.