

Финансирование экспорта малыми сделками: трудная инновация

Ханс Янус / Дмитрий Червяков

Берлин, май 2020 г.

Структура

1. Введение
2. Характеристика малых сделок
3. Правовая база для финансирования экспорта в Беларуси
4. Почему малые сделки?
5. Сложности небольших экспортных кредитов
6. Ограниченные альтернативы малым экспортным кредитам
7. Как сделать осуществимым финансирование малых сделок
8. «Малые сделки» как отдельная линейка продуктов
9. Маркетинг решений на основе малых сделок
10. Малые сделки в период пандемии коронавируса
11. Выводы и рекомендации
12. Приложения

1. Введение

История вопроса:

- Доступность финансирования экспорта очень важна для улучшения экспортных показателей страны
- Небольшие экспортные кредиты являются ахилесовой пятой финансирования экспорта многих стран, т.к. банкам с трудом удается управлять малыми экспортными кредитами так, чтобы они при этом окупались и были экономически жизнеспособными
- Современные концепции малых экспортных кредитов («малых сделок» или «small tickets») могут существенно укрепить предложение и улучшить показатели экспорта

Цели настоящего исследования

- Анализ предложения БРРБ малых экспортных кредитов, основанных на международном опыте и лучших практиках
- Повышение эффективности предложенных БРРБ малых экспортных кредитов

2. Характеристика малых сделок

Клиенты экспортных кредитов малых сделок

- Кредиты по малым сделкам необходимы для экспорта основных средств в рамках средне- и долгосрочного финансирования для:
 - устоявшихся или новых экспортеров с регулярной потребностью в экспортных кредитах в размере малых сделок
 - крупных экспортеров, время от времени осуществляющих небольшие транзакции

Что такое «малые сделки»?

- Кредиты нерезидентам для финансирования приобретения национального экспорта товаров и / или услуг
- Малые сделки – это кредиты в размере 1-5 млн. долларов США, иногда – до 10 млн. долларов США
- Срок погашения обычно составляет 3-5 лет, в зависимости от обычного среднего срока службы поставленных товаров
- Существует стандартизированная документация для получения кредита и гарантийные требования
- Обязательное покрытие агентством экспортного кредитования

3. Правовая база для финансирования экспорта в РБ

1. Указ Президента №534 от 25 августа 2006 (с последними поправками от 19 декабря 2019) «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)»
2. Указ Президента №78 от 23 февраля 2016 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь»
3. Постановление Совета Министров РБ №279 от 06 апреля 2016 «О порядке предоставления открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» экспортных кредитов организациям, не являющимся резидентами Республики Беларусь, и перечня товаров, на приобретение которых предоставляются экспортные кредиты»
4. Указ Президента №261 от 21 июня 2011 «О создании открытого акционерного общества «Банк Развития Республики Беларусь»» (с последними поправками от 19 декабря 2019, внесенными Указом Президента №467):
 - **Новации: снижение размера минимального кредита с 1 млн. долларов США до 200 тыс. долларов США**

4. Почему малые сделки?

- В большинстве случаев экспортеры не могут позволить себе предоставлять средне- и долгосрочные (СДС) кредиты поставщику, поскольку их балансы недостаточно сильны для того
- Иностраный покупатель часто не может финансировать за счет собственных средств или получить СДК в своей стране для покупки и импорта капитальных товаров
- Для того, чтобы быть конкурентоспособным на международном уровне, экспортеры также должны предлагать привлекательный пакет финансирования
- Для небольших сделок существует очевидный недостаток предложений по финансированию со стороны банков, финансирующих экспорт
- Проблема отсутствия финансирования экспорта для небольших транзакций общепризнана. Современные решения для мелких сделок встречаются редко и они должны быть доведены до зрелости рынка
- Банк развития РБ предложил решение для мелких сделок. При условии хорошего управления, этот новый продукт может стать важным инструментом поддержки белорусского экспорта

5. Сложности небольших экспортных кредитов

Многие страны сталкиваются с проблемами для небольших экспортных кредитов. Эти проблемы более-менее одинаковы для всех стран. Банки воздерживаются от предоставления малых экспортных кредитов, поскольку их крайне сложно предлагать на основе самофинансирования. Общий опыт в этой сфере таков:

1. Распределение персонала и потенциал кредитования для малых экспортных кредитов должны быть экономически обоснованными
 2. Внутренние административные расходы находятся в том же диапазоне, что и для более крупных транзакций
 3. Банки склонны предлагать небольшие кредиты лишь от случая к случаю и лишь своим лучшим клиентам
 4. Не выдаются практически никогда для сумм меньше 1 млн. долларов США и очень редко для сумм меньше 2 млн. долларов США
- Малый и средний бизнес, а иногда даже крупные компании с устоявшимися связями с банком, испытывают значительные проблемы при получении финансирования под малые экспортные сделки

6. Ограниченные альтернативы малым экспортным кредитам

У экспортера есть лишь несколько альтернатив малым экспортным кредитам в форме кредитов покупателю:

- Предоплата: неплохо, но как правило сложно получить. Нет необходимости в экспортных кредитах
- Кредит поставщику СДС: большинство компаний не могут себе позволить балансовое финансирование своих иностранных покупателей
- Безотзывные аккредитивы: главным образом инструмент краткосрочного финансирования, которого стараются избегать иностранные покупатели (из-за высоких административных и иных расходов)
- Постэкспортное финансирование посредством документарных аккредитивов: для транзакций СДС обычно недоступно, ибо дорого
- Постэкспортное финансирование посредством форфейтинга: возможно лишь при наличии ликвидного рынка форфейтинга. Дорого

7. Как сделать осуществимым финансирование малых сделок

Общие подходы к совершенствованию экспортных кредитов через малые сделки:

1. Сокращение и стандартизация кредитной документации (следует избегать индивидуальных подходов)
 2. Стандартизация требований к обеспечению (если необходимо)
 3. Стандартизация юридической экспертизы (если требуется)
 4. Предварительно утвержденный ограниченный список стран-покупателей
 5. Оцифровка процедуры заявки на получение кредита и ее утверждения
 6. Оцифровка процессов «знай своего клиента» (KYC) и противодействия отмыванию денег (AML)
 7. Перенос кредитных рисков на агентство по кредитованию экспорта (ЭКА) посредством принудительного покрытия со стороны агентства
 8. Оцифровать процесс взаимодействия с ЭКА
- Внутренние производственные затраты должны оставаться максимально низкими. Только высоко стандартизированный, цифровой и экономичный процесс управления кредитами и рисками позволит внедрить экономически жизнеспособное решение для малых сделок!

8. «Малые сделки» как отдельная линейка продуктов

«Малые сделки» могут быть развиты в отдельную линейку продуктов:

Стратегические задачи (шире, чем просто экономическая жизнеспособность):

1. Совершенствование общих показателей экспорта
 2. Поддержка малого и среднего бизнеса
 3. Поддержка недавно созданных компаний-экспортеров, включая стартапы
 4. Поддержка малых и крупных экспортеров в укреплении их взаимоотношений с клиентами
 5. Поддержка регулярных и постоянных экспортных операций небольшого размера с одним (или несколькими) предварительно утвержденными иностранными покупателями
- Нормативная база должна быть пересмотрена, т.е. от 200 тыс. долларов США до 2,5 млн. долларов США
 - Разработать подходы к перекрестным продажам с клиентами небольших сделок

9. Маркетинг решений на основе малых сделок (1/2)

1. Создание специального вебсайта для подачи заявок для малых сделок онлайн
2. Использование тесной связи с БелЭксимгарант для совместной оценки на KYC и AML и совместного маркетинга
3. Реклама следующих функций:
 - Финансирование ЭКА Белэксимгарантом полной суммы страховых взносов
 - Доступность в разных валютах (EUR, USD, др.)
 - Привлекательные процентные ставки на основе справочной ставки коммерческого процента ОЭСР
 - Отсутствие дополнительных затрат (или очень прозрачная структура оплаты)
4. Предложение малых сделок всем компаниям во всех сферах промышленности, а не только для товаров и сфер, указанных в приложении к Постановлению Совета Министров №279 от 6.04.2016

9. Маркетинг решений на основе малых сделок (2/2)

5. Предложение малых сделок также для экспорта услуг (и нематериальных товаров)
 6. Использование коммерческих банков как посредников для малых сделок
 7. Разрешение коммерческим банкам давать экспортные кредиты на основе малых сделок с возможностью их погашения Банком развития
 8. Семинары с Торгово-промышленными палатами и бизнес-ассоциациями
 9. Конкретная поддержка новых потребителей
 10. Конкретная поддержка стартапов
- Пример существующего экспресс-решения на основе малых сделок: АКА European Export & Trade Bank, Германия, см.: www.smatix.de

10. Малые сделки в период пандемии коронавируса (1/2)

Внешний вызов, вызванный **пандемией Covid-19**, является четким свидетельством необходимости поддерживаемого государством финансирования экспорта и страхования кредитов. Опасная международная среда существенно повышает риски, а потому внешняя торговля должна быть укреплена, дабы **предотвратить сбои на рынках и ревитализировать глобальные каналы поставок**. Поддерживаемое государством финансирование экспорта и страхование кредитов служат важным инструментом для укрепления всей экспортной отрасли.

Что могут делать в этот период банки, финансирующие экспорт?

- Стимулировать программы оборотного капитала
- Ускорить кредитные решения
- Принять более высокие уровни рисков
- Принять более длительные периоды кредитования
- Сосредоточить внимание на клиентах из малого и среднего бизнеса
- Определить конкретные условия для предметов медицинского назначения и смежных отраслей

10. Малые сделки в период пандемии коронавируса (2/2)

Минимизация неплатежей также может быть важной мерой в кризисной ситуации:

- Заемщикам, испытывающим финансовые затруднения, могут быть продлены сроки погашения на льготных условиях
- (Частичный) отказ от процентов и вознаграждений

Меры реагирования на кризис лишь на время кризиса: все конкретные меры реагирования на кризис, вроде Covid-19, должны быть четко ограничены по времени. Поскольку никто не знает, сколько продлится текущий кризис, дата окончания должна быть зафиксирована с возможностью пролонгации. Должен быть подготовлен возврат к нормальным условиям

11. Выводы и рекомендации

1. Решение на основе малых сделок является превосходным инструментом развития экспортного потенциала, поддержки малого и среднего бизнеса и модернизации линейки продуктов для финансирования экспорта
2. Большой проблемой является организация небольших экспортных кредитов экономически обоснованным и самофинансируемым образом
3. Подходящим решением будет комплексная оцифровка административных процессов, включающая цифровую связь с Белэксимгарантом как официальным агентством по кредитованию экспорта РБ
4. Цифровизация требует полностью стандартизированной кредитной документации и процессов управления рисками и обеспечением
5. Усилия по перекрестным продажам могут стабилизировать экономическую жизнеспособность малых сделок
6. Во время пандемии Covid-19 малые сделки могут быть использованы для поддержки оказавшихся в тяжелом положении экспортных компаний или отраслей промышленности
7. В целом, следует проанализировать, должен ли рынок экспортных кредитов, включающих малые сделки, быть открытым для всех заинтересованных коммерческих банков с опцией погашения Банком развития РБ

12. Приложение. Международная правовая база официальной финансовой поддержки

12.1: ВТО, ASCM (1/3)

Всемирная торговая организация (ВТО), Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (ASCM)

- Запрещены: «субсидии, увязанные по закону или фактически в качестве единственного или одного из нескольких условий с результатам экспорта, включая перечисленные в Приложении 1» (Статья 3.1 а) ASCM)
- Приложение 1 к Соглашению ASCM: **Иллюстративный перечень запрещенных экспортных субсидий** предлагает **два разрешенных исключения** из общего запрета на экспортные субсидии:
 - а) Для **Агентства по кредитованию экспорта (ЭКА)** поддержка в форме **«чистого покрытия»**:
 - «j): Предоставление правительствами (или специальными институтами, контролируруемыми правительствами) **программ гарантирования или страхования экспортных кредитов**, программ страхования или гарантирования от увеличения стоимости экспортных товаров или программ страхования или гарантирования валютных рисков **с использованием ставок премий, недостаточных для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков по этим программам**».

12.1: ВТО, ASCM (2/3)

b) Для официальной финансовой поддержки посредством **прямого кредитования и/или процентных субсидий**:

- «k): Предоставление правительствами (или специальными институтами, контролируруемыми и/или действующими под руководством правительств) **экспортных кредитов по ставкам ниже тех, которые они фактически должны уплачивать за использованные средства** (или должны были бы уплатить при обращении к международному рынку капиталов для получения кредитов с тем же сроком погашения и другими кредитными условиями и выраженных в той же валюте, что и экспортный кредит), или **уплата ими всех или части расходов, понесенных экспортерами или финансовыми учреждениями в связи с получением кредита** в той мере, в какой они используются для обеспечения материальных преимуществ в области условий, на которых предоставляются экспортные кредиты».

12.1: ВТО, ASCM (3/3)

b) Для официальной финансовой поддержки посредством **прямого кредитования и/или процентных субсидий** :

➤ «к) (продолжение):

Условлено, однако, что если член является стороной международной договоренности по официальным экспортным кредитам, сторонами которой с 1 января 1979 г. являются, по крайней мере, двенадцать членов-учредителей настоящего Соглашения (или последующей договоренности, одобренной указанными членами)*, либо, если член **применяет на практике положения о процентных ставках соответствующей договоренности, практика экспортного кредитования, отвечающая этим положениям, не будет рассматриваться как экспортная субсидия, запрещенная настоящим Соглашением».**

* Договоренность ОЭСР об официальной поддержке экспортного кредитования («Консенсус»)

12.2: Консенсус ОЭСР

Договоренность ОЭСР об официальной поддержке экспортного кредитования («Консенсус»)

- Впервые издано в 1963 г., текущая версия: январь 2020 г.
- Участники: Австралия, Канада, ЕС, Япония, Корея, Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария, Турция и США
- Многие страны, не являющиеся участницами соглашения, следуют дисциплине экспортного кредитования ОЭСР де факто или де юре
- Правила Консенсуса ОЭСР являются **лучшей международной практикой** для официально поддерживаемого кредитования экспорта

12.3: Правила ОЭСР для основанных на справочной ставке коммерческого процента процентных субсидий (1/2)

1. Определение CIRR (справочной ставки коммерческого процента)

Ставки CIRR являются фиксированными процентными ставками, которые устанавливаются ОЭСР для своих государств-членов ежемесячно для ограниченного набора валют в качестве минимальной справочной ставки для осуществления официально поддерживаемого финансирования экспорта капитальных товаров и соответствующих услуг. Финансирование CIRR не рассматривается в качестве запрещенной экспортной субсидии и не вступает в конфликт с правилами ВТО /OECD.

2. Основные черты

- Основанные на рисках процентные ставки (плюс сборы) – Ст. 19 b), 21
- Ссылка на стоимость финансирования по фиксированной процентной ставке на внутреннем рынке для соответствующей для иностранных заемщиков первого класса – Ст. 19 а)
- Перевод меняющихся ставок финансирования в стабильные в долгосрочной перспективе ставки кредитования
- Перенос рисков изменения процентных ставок на правительство
- Ставки CIRR не должны искажать условия внутренней конкуренции

12.3: Правила ОЭСР для основанных на справочной ставке коммерческого процента процентных субсидий (2/2)

3. Методология CIRR (Консенсус Ст. 19 и Приложение XVI)

- Ставки CIRR устанавливаются ежемесячно и действительно до следующей их фиксации
- Ставка CIRR («базовая ставка») увеличивается на 100 базовых пунктов («контрактная CIRR»)
- Во время переговоров по контракту процентная ставка может быть «зарезервирована» на срок не дольше 120 дней; Если ставка CIRR будет зарезервирована к моменту предложения коммерческого контракта, к соответствующей ставке CIRR будет добавлена дополнительная маржа в размере 20 базовых пунктов («CIRR предложения»)
- Не разрешается предлагать либо CIRR, либо плавающую процентную ставку, в зависимости от того, какая из них ниже
- В случае добровольного досрочного погашения заемщик должен компенсировать потери от процентной разницы

Немецкая экономическая группа (GET) консультирует правительства Украины, Беларуси, Молдовы, Грузии и Узбекистана по вопросам разработки реформ экономической политики и устойчивого развития экономической базы. В рамках проекта мы также работаем в других странах по отдельным темам.

Находясь в постоянном диалоге с высокопоставленными десижнмейкерами в странах проекта, мы идентифицируем существующие проблемы в сфере экономической политики и предоставляем конкретные рекомендации, основанные на независимом анализе.

Кроме того, GET поддерживает немецкие институты в сферах политики, администрации и бизнеса, благодаря своим ноу-хау и детальному знанию экономик стран региона.

Немецкая экономическая группа финансируется Федеральным министерством экономики и энергетики. Консалтинговой компании Berlin Economics была поручена имплементация проекта.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

Дмитрий Червяков, менеджер проекта в Беларуси
chervyakov@berlin-economics.com

German Economic Team
с/о BE Berlin Economics GmbH
Schillerstraße 59
10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0
info@german-economic-team.com
www.german-economic-team.com
Twitter: @BerlinEconomics
Facebook: @BE.Berlin.Economics

Implemented by



Berlin
Economics