

УДК 339.727.3

КРЕДИТОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КЫРГЫЗСТАНА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ

В. И. Шестакова, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной академии наук Кыргызской Республики <veranika.sh@mail.ru>

CREDITING OF EXPORT MANUFACTURER OF KYRGYZSTAN BY INTERNATIONALLY ACTIVE BANKS

V. I. Shestakova, Candidate of Economic Sciences, Senior Academic Member, Leading Academic Member of Institute of Economic National Academy of Sciences of Kyrgyz Republic <veranika.sh@mail.ru>

Abstract

The work was carried out in relation to the formation of the Eurasian Economic Area, integrated with the Customs Union of the Eurasian Economic Community and Kyrgyzstan. There was used the experience of creating the European Union with a common market organization for the founding countries of the Union engaged in trade and economic relations. The absence of internal frontiers of common economic market will have a significant role in the development of national economies through unhindered exchange of manufactured products, expanding its product range and improving the quality of commercial products, as well as development and production capacities.

Formation of large manufacturing companies and the development of their activities, including the sale of products is impossible without crediting, entailing the formation and organization of the major international credit and financial companies, both in the member states of the Union, and in relation to their common economic area.

The paper presents the basic definitions and concepts of financial institutions: internationally active, bank holding companies, and applied by them lending instruments of import and export foreign trade. In the work was given recommendations on how to develop the institutional framework of formation of large financial and credit corporations in each of the member countries of the Eurasian Union (internationally active banks) having two-way communication, both among themselves and with the parent internationally active company (bank holding company), created in the most developed financial country of the Union, thereby organizing a single internationally active banking system for crediting of export manufacturers of participating countries of the Union.

Key words: international financial corporations, internationally active banks, foreign trade activity, single European market, the World Trade Organization, Euro-Asian Union, export manufacturing, customs union, Eurasian Integrated Union, common economic space, single market, floor planning, crediting forms of export products, establishment of holding companies, creation of a single internationally active banking system.

Аннотация

Исследование проводилось в связи с формированием Евразийского экономического союза. Был использован опыт создания Европейского союза с единой рыночной организацией для стран-основателей Союза, занимающихся торгово-экономическими отношениями. Отсутствие внутренних границ общего экономического рынка будет играть

важную роль в развитии национальных экономик за счет беспрепятственного обмена производимой продукцией, расширения ассортимента выпускаемой продукции и повышения качества товарной продукции, а также развития производственных мощностей.

Формирование крупных производственных компаний и развитие их деятельности, включая продажу продукции, невозможно без кредитования, что влечет за собой формирование и организацию крупнейших международных кредитных и финансовых компаний.

В статье представлены основные определения и концепции финансовых институтов: международно-активные, банковские холдинговые компании и применяемые ими кредитные инструменты импорта и экспорта внешней торговли. Даны рекомендации о том, как разработать институциональные рамки формирования крупных финансово-кредитных корпораций в каждой из стран-членов Евразийского союза (международные банки), имеющих двустороннюю связь как между собой, так и на международном уровне (Банковская холдинговая компания), созданная в наиболее развитой финансовой стране Союза, тем самым создавая единую международную банковскую систему для кредитования экспортных производителей стран-участниц Союза.

Ключевые слова: международные финансовые корпорации, транснациональные банки, внешнеторговая деятельность, единый европейский рынок, Всемирная торговая организация, Европейско-Азиатский союз, экспортное товаропроизводство, Таможенный союз, Евразийский интегрированный союз, единое экономическое пространство, единый рынок, кредитование оборотного капитала, формы кредитования экспортной продукции, организация холдинговых компаний, создание единой транснациональной банковской системы.

Транснациональными банками развитых стран являются крупные кредитно-финансовые учреждения универсального типа с широкой сетью заграничных филиалов, отделений, представительств, агентств, контролирующих валютные и кредитные операции на мировом рынке, и основными посредниками в международном движении ссудного капитала. Деятельность таких банков характеризуется высокой долей международных операций, территориальной разнонаправленностью и универсальностью предоставляемых услуг. Основной клиентурой транснациональных банков являются иностранные представительства, государственные учреждения, международные организации, транснациональные компании и консорциумы, оказывающие большое влияние на развитие крупных промышленных производств и экономик стран.

Разновидностью транснациональных компаний являются частные, государственные или смешанной формы собственности юридические лица в виде предприятий, корпораций или компаний, осуществляющие свою производственную деятельность в нескольких странах за пределами той страны, в которой они зарегистрированы. Имея широкую сеть зарегистрированных филиалов-предприятий в двух или более разных странах, транснациональные компании работают по общей стратегии развития и согласованной политике их производственной деятельности. Входящие в транснациональные компании корпорации объединяют промышленные, научные, финансовые и другие предприятия и учреждения, а также предприятия и организации непромышленной сферы. Чаще всего корпорации организуются в форме акционерного общества, поэтому высшим органом управления их является собрание акционеров, созываемое не реже одного раза в год. Совет директоров назначает на один год администрацию корпорации, являющуюся исполнительным органом, во главе которой стоит президент корпорации и управляющий администрации корпорации.

Таким образом, корпорации транснациональных компаний содействуют концентрации инвестиционного капитала, обеспечивают научно-техническое развитие и непосредственно влияют на развитие производства, повышение технического уровня выпускаемой продукции и обеспечивают ее конкурентоспособность на мировом рынке. Корпорации или акционерные

компании, владеющие ценными бумагами других компаний в большинстве случаев с голосующим процентом (более 50%) акций контрольного пакета, представляют собой холдинговую компанию.

Примерами международных финансовых корпораций, влияющих на развитие производства, повышение технического уровня и качества выпускаемой конкурентоспособной продукции, экономики в целом и уровня жизни, в развивающихся странах могут служить: банковская группа Всемирного банка (ВБ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Международный валютный фонд (МВФ), Азиатский банк развития (АБР) и другие, являющиеся независимыми специализированными мощными финансово-инвестиционными организациями.

Цель создания ЕБРР, начавшего свою деятельность с 1991 г., – поддержание экономического развития стран Центральной Азии и Восточной Европы с последующим переводом их к открытой рыночной экономике и частному предпринимательству путем оказания инвестиционной помощи странам-получателям в проведении структурных экономических преобразований и реформ, включая децентрализацию и приватизацию их экономик. Последующая помощь заключается в содействии экономической интеграции этих стран в мировую экономику посредством:

- организации, модернизации и расширения производственной конкурентоспособности и частнопредпринимательской деятельности, прежде всего на малых, средних и совместных предприятиях;
- содействия инвестициям в производство, сферу услуг и финансовый спектр, а также связанную с ними инфраструктуру для обеспечения качественной поддержки частнопредпринимательской инициативы: стимулирования осуществления крупных и экономически обоснованных проектов;
- оказания технической помощи при подготовке, финансировании и реализации рабочих проектов;
- стимулирования экономического развития экономик этих стран, в том числе без негативных экологических последствий в долгосрочной перспективе.

Благодаря Международной финансовой корпорации (МФК) – члена группы ВБ – осуществляется поощрение капиталовложений в развитие частного предпринимательства в развивающихся странах и их долговых обязательств путем предоставления им гарантированной финансовой и технической помощи. Основой МФК является консультативная служба, работающая по направлению иностранных инвестиций для оказания помощи правительствам развивающихся стран в наиболее эффективном использовании иностранных инвестиций (капитала, техники, менеджмента) в рамках долгосрочных программ развития экономик этих стран.

Международная ассоциация развития (МАР), созданная в качестве дочерней организации МБРР, представляет собой финансовую корпорацию по предоставлению инвестиций (займов, кредитов) для приоритетных экономически обоснованных проектов в рамках национальных экономик развивающихся стран для повышения их экономического и производственного развития, а также уровня жизни в них на долгосрочный период под довольно низкие проценты.

Датская финансовая корпорация экспортного кредитования, представляющая собой фонд финансирования экспорта DEFC, учреждена с 1975 г. Датским центральным банком и рядом крупных коммерческих банков. Обычно фонд предоставляет кредиты с льготной процентной ставкой на срок от 2 до 5 лет, однако кредиты могут быть и более долгосрочными, если выдаются развивающимся странам.

Зарубежная немецкая трастовая корпорация по разрешению всяких торговооборотных ситуаций (RTC), образованная на основе поглощенных многочисленных (от 400 до 500) неплатежеспособных ссудосберегательных ассоциаций (с небольшими суммами активов), с августа 1989 г. по август 1992 г. повысила свой суммарный актив до 30 млрд. долл. США,

став, таким образом, крупной финансовой корпорацией, осуществляющей кредитование экспортно-импортных операций в стране и развивающихся странах.

В США существует Корпорация по финансированию частного экспорта, принадлежащего главным образом коммерческим банкам и промышленным фирмам. В денежно-финансовом обороте корпорации используются финансовые кредитные карточки, являющиеся наиболее распространенными для партнеров обслуживаемых банков.

Все перечисленные выше европейские финансовые корпорации и ассоциации, совместно с Советом Европы, учрежденным после второй мировой войны, обеспечивали экономическое развитие как самих европейских стран, так и колониальных их владений, представлявших в то время развивающиеся страны Европы.

Существенным фактором экономического роста вообще и развивающихся стран в особенности, является внешняя торговля. Этот тезис зафиксирован Женевской сессией Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в качестве общего принципа, гласящего, что «международная торговля является одним из важнейших факторов экономического развития. Прирост производства развивающихся стран во многом зависит от их внешнеэкономических связей».

Всемирная торговая организация (ВТО) до 1995 г. имела Генеральное соглашение по тарифам и торговле, представляющее собой договор, носящий обязательный международно-правовой характер для всех стран ВТО, воздействующий на государственную торговую политику путем выработки правил мировой торговли.

Европейская ассоциация свободной торговли, образованная восемью членами ВТО (Австрия, Исландия, Лихтенштейн, Финляндия, Норвегия, Германия, Швейцария и Швеция), в 1960 г. имела цели: содействие постоянному росту экономической активности, обеспечению полной занятости, повышению производительности, рациональному использованию ресурсов, финансовой стабильности, росту производства и торгового обмена товарами и услугами и неуклонному повышению уровня жизни на территории государств-членов ВТО.

Для осуществления совместной внешней политики и политики в области международной безопасности, сотрудничества во внутренней и правовой политике Европейским сообществом (из 12 государств Европы) в 1992 г. был подписан Маастрихтский договор «О создании Европейского союза», вступивший в силу с 1 ноября 1993 г., с установлением единого европейского экономического пространства без внутренних границ с единым европейским рынком и валютой. Таким образом, к 1995 г. определился внутренний рынок Европейского союза, касающийся деятельности 12 стран-участниц союза, с единой валютой «евро».

Образование Европейского союза с организацией единого европейского рынка, Всемирной торговой организации способствовало созданию крупных промышленных, транспортных, химических, энергоресурсопроизводящих и других объединений в транснациональные компании, оказавшие и оказывающие огромное влияние на развитие как самого европейского рынка, так и экономик стран-участниц ЕС.

В настоящее время внимание мирового сообщества направлено на сближение Евросоюза с евразийским интеграционным процессом с участием в нем стран глобального уровня: Европы, США, Китая, стремящихся закрепиться на новых рынках, в том числе и рынках среднеазиатских стран, расширив в них сферу своего влияния и создав общее экономическое пространство, включая Дальний Восток.

Проект по расширению Евросоюза для новой Европы в мировом сообществе считается выгодным, но выгоден он только для «старой» Европы, где уровень жизни растет, а в новых странах Европы в последние годы он очень низкий. Доход на одного человека в год в «старой» Европе составляет более 2 тыс. евро, в то время как в Болгарии и Румынии – по 330 евро, Беларуси – 449 евро, России – 507 евро в год.

Во многих новых государствах Европы, на их территориях, сейчас идет гражданская война, организованная политикой Обамы и поддерживающих ее влиятельных людей из

Европы. Проект Евросоюза «Восточное пространство» ничего хорошего не дает ни Украине, ни странам Восточной Европы, потому что «старую» Европу интересуют новые страны только с точки зрения наличия в них разного рода природных ресурсов.

В повестку дня всех этих интеграционных процессов включена необходимость разработки принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования межстрановых экономических отношений по разработке проектов кредитования приоритетных, экономически целесообразных направлений экспортных товаров, товаропроизводящих предприятий, состава экспортных товаропроизводителей стран-участниц интеграционного объединения, на что и нацелена деятельность их консалтинговых, инжиниринговых и научно-исследовательских компаний.

Таким образом, в развитых странах быстро развивается экономическое и инженерное консультирование как область международных отношений, представляющая собой систему инжиниринга, вызванная к существованию усилением специализации научно-технических знаний. Помимо экономического консультирования, при разработке отдельных проектов инжиниринговые компании занимаются выполнением заказов по различным направлениям научных, опытно-конструкторских и исследовательских работ. Например, объем операций инженерно-консультационных фирм только одной химической промышленности развитых европейских стран в начале 90-х гг. достиг свыше 2,5 трлн. долл. США, в том числе по экспортным параметрам – 10%.

Потребность стран-участниц всех интеграционных проектов в интенсификации взаимного товарооборота произведенной продукции, развитие международного товарооборота определяют основные направления развития экономик этих стран и, как следствие, торгово-экономической и политической деятельности в странах, являющихся, своего рода, защитной реакцией на усиление внешнеэкономических связей развивающихся стран.

Следует обратить внимание на то, что в те годы, когда сформировался Евросоюз (1993), те же самые силы способствовали разрушению второй мировой державы, являвшейся в течение длительного периода большим экономическим, политическим и оборонным противовесом разрушительным силам в мире. К сожалению, с 1993 г. начался ее распад на независимые суверенные республики. Экономике бывшего Союза работали по плановой системе, по системным торгово-транспортным, экономическим связям, имели единое экономическое пространство без внутренних границ, единый экономический рынок и единую валюту – рубль. Хотя и не было в то время современных крупнейших промышленных производств, финансовых, лечебных, страховых и подобных учреждений, но можно сказать, что были тогда и транснациональные промышленные компании, и холдинги, и консорциумы, и транснационально-международные банки. Сейчас на всем новом пространстве идет интеграция суверенных стран и их экономик на условиях рыночных отношений в новое интеграционное сообщество – Союз.

Сначала распавшиеся страны объединились в Содружество Независимых Государств (СНГ), куда вошли бывшие республики, кроме прибалтийских: Эстонии, Латвии и Литвы. Затем была сформирована Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), осуществлявшая на базе двусторонних соглашений налаживание торгово-экономического сотрудничества между странами. Ключевой ролью в развитии регионального экономического сотрудничества ШОС являлось создание новых транспортных коридоров и урегулирование вопросов в сфере безопасности государственных границ, в частности, на кыргызско-таджикской границе.

В 2000 г. было организовано Евразийское экономическое сообщество, просуществовавшее 14 лет, в которое вошли Россия, Беларусь и Казахстан. В число стран-учредителей планировалось вхождение и Украины. Евразийское экономическое сообщество сыграло большую роль в разработке ряда важных документов по законодательно-правовой системе существования рыночных отношений в странах-участницах, развитию производственной системы, инфраструктуры, обеспечивающей функционирование их

экономик и транспортно-экономических связей. Оно послужило фундаментом создания Евразийского экономического союза, интегрирующегося с ШОС, и образования Единого экономического пространства для движения товаров, ссудного капитала и рабочей силы.

Кыргызстан становится членом Таможенного союза, интегрированного с Евразийским экономическим союзом. Создается Единое экономическое пространство, а также единый евразийский рынок. В 2015 г. руководство Советом нового Евразийского экономического союза будет передано России, а Евразийским экономическим сообществом будет осуществляться Казахстаном. Новый Евразийский экономический союз будет работать с открытыми границами.

Так как в Кыргызстане нет мощных производственных учреждений, тем более компаний, и экономика страны является довольно малой, неразвитой и слабой, то развитие Международного банка в Кыргызстане и транснациональной банковской системы возможно только в перспективе в связи с созданием в рамках интеграции единой таможенной системы, единого экономического пространства, единого рынка.

В настоящее время внешнеторговый оборот Кыргызстана составляет около 9 млрд. сом. Наибольший удельный вес в товарообороте Кыргызстана из стран СНГ занимают Российская Федерация, Казахстан и Беларусь. Экспортируемыми товарами из Кыргызстана являются: в Россию – швейная продукция, хлопковое и войлочное волокно; в Казахстан – молочная продукция; в Беларусь – комплектующие механизмы автомобилей. Таким образом, это основные торговые партнеры ЕврАзЭС для Кыргызстана.

В основном все стратегические товары Кыргызстан завозит из стран Таможенного союза: ГСМ, металл, лес, зерно, муку, растительное масло, а экспорт Кыргызстана составляют швейные, трикотажные изделия, молоко и молочные продукты, сельскохозяйственные продукты, овощи, ягоды, фрукты, мед, и покупаются они государствами Таможенного союза.

Киргизских производителей пищевой и швейной промышленности на внутреннем рынке становится все больше. На ежегодно проводимых в Кыргызстане международных весенних и осенних ярмарках предприниматели и бизнесмены из Беларуси, Казахстана и России высоко оценивают качество продукции кыргызских товаропроизводителей и выражают большую заинтересованность в налаживании контактов по совместному производству или взаимовыгодному обмену производимой продукцией пищевой и швейной промышленности между странами.

В связи с образованием Евразийского экономического союза, Таможенного союза и Единого экономического пространства перед правительством Кыргызской Республики стоит задача переориентации некоторых ведущих предприятий на производство экспортной продукции. Так, швейные предприятия Кыргызстана в последние годы (2005-2014) шьют женскую верхнюю одежду на экспорт в Россию в теневом варианте производства.

Сельхозпроизводители, производители швейных предприятий Кыргызстана в течение 10-12 лет производят свою продукцию на экспорт в Казахстан, Россию и Беларусь, и качество ее высоко оценивается повышенным спросом покупателей этих стран. На экспорт поставляют свою продукцию также кыргызские фермеры: овощи, фрукты и зернобобовые (пшеницу, горох, фасоль), яблоки, персики, виноград, гранаты, хурму, лимоны, сухофрукты, топинамбур, мед, а также консервированную продукцию.

По данным Нацстаткома Кыргызской Республики, на начало 2014 г. наибольший удельный вес в товарообороте Кыргызстана среди стран СНГ занимает Российская Федерация – 26,4%. В Россию экспортируется одежда, отдельные изделия легкой промышленности на сумму 135,6 млн. долл. США, хлопковое волокно – 18,8 млн. долл. США. Из России в Кыргызстан импортируются нефтепродукты, сахар, мыломоющие и полирующие материалы. В Казахстан поставляется электроэнергия в объеме 2,4 трлн. кВт/ч, молочные продукты, портландцемент, цемент и т.д. Из Казахстана завозится в основном пшеница, растительное масло, уголь. Товарооборот между Кыргызстаном и Казахстаном в 2013 г. составил 760,0 млн. долл. США, экспорт – 555,2 млн. долл. США, импорт – 705,8

млн. долл. США. Из Беларуси в Кыргызстан импортируется сахар, машины, оборудование, запчасти.

Доля государств-партнеров в общем объеме внешней торговли Кыргызстана составила: Россия – 27,6%, Казахстан – 12,7%, Китай – 15,0%; Швейцария – 7,7%, Узбекистан – 2,9%, Германия – 2,1%, США – 2,9%, Турция – 2,4%, Беларусь – 2,4%. Таким образом, внешний товарооборот со странами-участницами Таможенного союза составляет 42,7% от общего товарооборота. Остальная часть внешнего товарооборота приходится на другие 28 стран (данные Нацстаткома КР).

Оценивая экспортно-импортный потенциал Кыргызстана при вступлении в Таможенный союз, следует выделить отрасли, продукция и услуги которых наиболее чувствительны к изменениям экспортных и импортных пошлин. В первую очередь, это сельское хозяйство, в котором занято 34,0% населения, и перерабатывающая отрасль. Затем следует текстильная и швейная промышленность. Экспорт одежды идет за статьей «золото». В экономике Кыргызстана большую роль играет сектор услуг, при этом потребление домашних хозяйств, в среднем, составляет 84,5% от ВВП. Таким образом, распространенной экспортной продукцией в Кыргызстане является мелкотоварная сельхозпродукция, швейная, текстильная продукция, а в будущем станет и продукция электрической отрасли.

Вступление в Таможенный союз и в будущем – в Евразийский экономический союз с Единым экономическим пространством означает, прежде всего, применение Кыргызстаном Единого таможенного тарифа ЕТТТС. Так как существует разница между таможенными тарифами Кыргызстана, как члена ВТО и Таможенного союза, не все члены которого состоят в ВТО, возможно расхождение средней ставки таможенного тарифа у Кыргызстана со средней ставкой Таможенного союза. Поэтому, естественно, важен вопрос о разработке документации по созданию Единого таможенного тарифа Таможенного союза. Если учесть, что Россия уже стала полноправным членом ВТО, то Казахстан еще не вступил в ВТО.

Обобщая вышесказанное, можно отметить следующее:

- на сегодняшний день вступление Кыргызстана в Таможенный союз станет значительным шагом к интеграции экономических связей с Россией и другими странами Таможенного союза;
- экономика Кыргызстана значительно меньше экономики стран Таможенного союза, где всегда будет присутствовать выгода для более крупных стран;
- имеет место аграрно-сырьевой протекционизм развитых стран и прямая и косвенная дискриминация развивающихся стран в торгово-политическом режиме и рынков;
- особенно большой ущерб экспорту развивающихся стран, в том числе Кыргызстану, наносит политика развитых стран Европы в области собственного сельскохозяйственного производства.

Следует обратить внимание на то, что при вступлении Кыргызстана в Таможенный союз возможно появление в стране демпинговых цен на выращиваемую и производимую фермерами Кыргызстана сельскохозяйственную продукцию. Известно, что Россия и Беларусь субсидируют своих производителей (в Кыргызстане этот вопрос не решен), а это значит, что картофель, фрукты, овощи, бобовые в Кыргызстане сразу могут быть исключены из экспортного оборота. Кроме того, следует учесть, что минеральные удобрения в Кыргызстан завозят из Узбекистана, а сельскохозяйственную технику – из Беларуси.

Объединительной идеей Единого экономического пространства ЕврАзЭС является понимание необходимости модернизации национальных экономик и региональной инфраструктуры, восстановления индустриального потенциала этих стран, овладения новыми заимствованными технологиями и производством собственных высокотехнологических продуктов. Участникам Единого экономического пространства необходимо заниматься распространением курса на модернизацию и за пределы институциональных границ своего объединения, чтобы не допустить чрезмерной дифференциации Евразийского пространства по использованию в полной мере его консолидационного потенциала. Перспективными в этом плане становятся выгодные

проекты сотрудничества России с Казахстаном, Кыргызстаном, а также с Таджикистаном и Азербайджаном.

До настоящего времени все интеграционные проекты СНГ страдали своеобразным национальным направлением развития. Хотя в них говорилось о модернизации и экономическом развитии, но подавляющая часть все же была сосредоточена на внешней торговле и интеграционной деятельности. Россия в настоящее время выполняет методическую функцию создания экономического прогресса на Евразийской территории. Подключение других стран СНГ к проектам модернизации ЕЭП путем заключения межгосударственных и ряда корпоративных соглашений будет способствовать удержанию ее роли регионального лидера, росту емкости внутреннего рынка Евразии, его диверсификации, повышению интеграционной мотивации.

Интеграционные процессы на территории Евразии идут в крайне сложной ситуации, на фоне радикальных изменений, распада сложившейся веками организации огромного региона, проникновения в прежде закрытую внешнему миру структуру мощных внешних вливаний. В этом во многом объясняется причина неудач и незавершенности прежних консолидаций региона. Если раньше удалось не только осуществить «цивилизованный развод» стран Союза, но также и не дать глобальному натиску завершить распад внутрорегиональных связей, переориентировать их в интересах внешних игроков, то сейчас, по сути, идет реализация сценария развития постсоветского пространства, в котором, несмотря на сохранение его суженного пространства, все же отмечается потенциал дальнейшего развития интеграционных движений.

Расширение транспортно-экономических связей, поставок товаров между странами Евразийского союза будет способствовать формированию разделения труда на экономическом пространстве союза, влекущее за собой развитие внешней торговли отдельных стран, межотраслевой и внутриотраслевой специализации, создание транснациональных корпораций с расположением их предприятий в разных странах, и путем кооперации между собой выпускающих и поставляющих свою продукцию на евразийский и внешние рынки товаров. В условиях повышения роли евразийского рынка и связи его с другими развитыми странами будет увеличиваться конкуренция между входящими в союз странами по ассортименту и качеству выпускаемых товаров, организации их сбыта, сопровождения и технического обслуживания, маркетинговой деятельности, расширения форм кредитования экспортных товаропроизводителей, импортных покупателей и сдачи оборудования в аренду для осуществления производственных процессов.

Кредит ссудного капитала для сферы торговли ускоряет формирование финансовых источников производящих товары компаний для расширения их деятельности, увеличения номенклатуры и объемов производства, увеличения объемов товарооборота. Поэтому выпускающие товарную продукцию производственные структуры являются наиболее развитыми заемщиками ссужаемого банками капитала, то есть кредитными объектами за счет высокой скорости кругооборота их фондов, окупаемости затрат и достаточно малых объемов требуемых денежных ресурсов, необходимых для осуществления их деятельности при невысоком уровне риска.

Как правило, в сложившейся системе экспортных товаропроизводителей, особенно мелких и средних, характерных для Кыргызстана, наблюдается постоянная нехватка достаточного капитала:

- на покупку технического оборудования для использования в производственном цикле;
- на осуществление самого производственного цикла по выпуску товаров;
- на пополнение оборотного капитала по производству, хранению и сбыту произведенной товарной продукции;
- на полную оплату финансовых затрат (стоимости) выпущенной и проданной покупателю продукции;
- на частичную оплату покупателем денежной суммы за купленный товар до возврата оставшейся погашенной суммы (долга);

- на возврат товаропроизводителю самого денежного долга от оставшейся погашаемой покупателем суммы.

Все перечисленное является злободневными вызовами для системы кредитования экспортных товаропроизводителей на Едином экономическом пространстве Евразийского экономического союза, без решения которых невозможно появление на нем новых форм кредитования экспорта, финансовой поддержки экспортного производства, появления новых коммерческих банков, кредитных и финансовых учреждений, консалтинговых и страховых компаний.

Способствуют их ускорению появление и распространение на Едином экономическом пространстве таких форм кредитования торгового капитала, которые бы освобождали товаропроизводителей от всяких других операций, не свойственных процессу выпуска товаров, давая им возможность сосредоточить все усилия на разработку разнообразного круга товаров, предлагаемых населению стран, повышение их качества, конкурентоспособности, удешевление и использование инновационных и нанотехнологий при их производстве. Все остальные процессы товарооборота (их сбыт, оплату произведенной продукции и т.п.) взяли бы на себя денежно-кредитные учреждения: коммерческие банки, финансовые – профильные по виду кредита компании, юридические и консультационные компании, оказывающие различные виды финансовых услуг. По сути, в цепочке товарооборота перечисленные финансовые организации заняли бы место посредника между производителями товаров (производством) и покупателями (их сбытом).

В развитых странах широко распространено финансирование товаропроизводителей под уступку их денежных требований на продаваемый товар финансовым компаниям на основании соответствующего договора, позволяющего осуществлять кредитование товаропроизводителей и доводить товар до покупателя. По этому договору финансовое учреждение передает или обязуется передать товаропроизводителю денежные средства в счет денежного требования товаропроизводителя к покупателю товара, который уступает или обязуется уступить финансовому учреждению это денежное требование. Денежное требование может быть уступлено товаропроизводителем финансовому учреждению также в целях обеспечения последним обязательства перед ним. Обязательства финансового учреждения по договору могут включать ведение для товаропроизводителей бухгалтерского учета и предоставление им иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки. В качестве финансовых учреждений такие договоры могут заключать коммерческие банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующие требования), так и право на получение денежных средств, которое может возникнуть в будущем (будущее требование). Договор финансирования товаропроизводящих компаний под уступку денежного требования широко применяется в международной практике внешнеторговой деятельности в виде форм кредитования экспортеров товаров.

К числу таких форм кредитования относятся вексельные, акцептные, факторинговые, форфейтинговые, онсовые и другие кредиты, использование которых было бы очень нужным и полезным в кредитной системе Единого экономического пространства Евразийского союза.

Вексельный кредит заключается в покупке коммерческим банком или другим денежно-кредитным учреждением у предприятия-поставщика товара – векселя, представляющего собой вид ценной бумаги, то есть письменного долгового его обязательства за сумму, меньшую суммы погашения векселя. По истечению срока обращения векселя предприятие-покупатель возвращает банку сумму погашения по векселю. Разница между суммой погашения, выплаченной должником, и суммой, полученной за вексель предприятием-поставщиком, является доходом банка от покупки векселя.

Факторинг является разновидностью кредитования оборотного капитала поставщика товаров и переуступкой неоплаченных долговых требований, возникающих между сторонами договора сделки по купле-продаже товаров в процессе их реализации. Это разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала товаропроизводителя, вид финансовых услуг, оказываемых факторинговыми отделами коммерческих банков и их дочерними фактор-компаниями мелким и средним фирмам товаропроизводителей.

Суть факторингового процесса состоит в том, что кредитное финансовое учреждение приобретает у товаропроизводителя право на взыскание долгов от покупателя в виде счет-фактуры на проданный товар и частично ее оплачивает до наступления срока погашения суммой, меньше полной суммы погашения по счет-фактуре (обычно в размере 70-80%) до наступления срока оплаты полной суммы должником. Остальная часть долга, за вычетом процентов за факторинговые услуги, возвращается финансовым учреждением товаропроизводителю после погашения должником (покупателем товара) всего долга по счет-фактуре на поставленный товар.

В результате товаропроизводитель получает возможность быстрее возратить нужную сумму за свой проданный товар, за что выплачивает факторинговым финансовым учреждениям определенный процент (обычно до 1,5% от общей суммы счета, плюс рыночная ставка кредитной авансовой суммы); для них покупка счет-фактуры аналогична выдаче кредита. Для продавца-товаропроизводителя продажа счет-фактуры до наступления срока платежа по ней, по сути, представляет собой продажу финансового актива и специфическую форму кредитования.

На факторинговое обслуживание обычно принимаются предприятия, находящиеся в устойчивом финансовом положении, недостаток денежных средств у которых носит временный характер. Предприятия, выпускающие неконкурентоспособную, узкоспециализированную продукцию, имеющие проблемы сбыта, на факторинговое обслуживание не принимаются.

Следующей формой кредитования экспортных товаропроизводителей, как разновидности факторинга, является *форфейтинг*. Это форма краткосрочного и среднесрочного кредитования внешнеторговых сделок, связанных в основном с поставкой машин и оборудования. Заключается она в кредитовании экспортера посредством покупки у него банком дебиторской задолженности, то есть платежных обязательств, обычно представленных в форме акцептованных импортером переводных векселей (тратт), чем и происходит кредитование экспортера товара.

В отличие от традиционного учета векселей, форфейтинг применяется при поставках оборудования на крупные суммы от шести до восьми лет во внешнеэкономических сделках, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа наличностью и кредитуя дебиторскую задолженность других стран, в которых невозможно получить государственные экспортные кредиты или гарантии по ним.

Таким образом, он дает возможность мелким и средним предприятиям заключать сделки на поставку дорогостоящего оборудования, превышающие их финансовые возможности, поскольку они могут постепенно продавать свои долгосрочные требования за наличные.

Форфейтинговая операция состоит в покупке краткосрочных и долгосрочных требований к фирме должнику (векселя и других долговых требований) за наличные со значительной скидкой под 40-60% от цены. При форфейтировании покупка векселей банком осуществляется за вычетом процентов авансом на весь срок кредита. Следовательно, экспортер фактически превращает свою кредитную операцию по торговой сделке в операцию с наличностью, а банк, осуществляя форфейтинговое кредитование экспортера, берет на себя коммерческие риски, связанные с неплатежеспособностью импортера.

Акцептные кредиты используются во внешней торговле при кредитовании покупателя произведенного товара. Предоставляются они банком на основе акцепта – согласия, оформленного договором, содержащим условия, предложенные продавцом товара, влекущие

за собой правовые последствия выполнения или невыполнения их покупателем. Акцептная форма расчетов между покупателем на условиях, предложенных продавцом, является преимущественной формой для иногородних товаропроизводителей и их расчетов как удобная для обеих сторон, поскольку банк имеет возможность в процессе расчетов по этой форме защищать интересы каждой из них. Широко используется эта форма расчетов в ряде развитых стран – Англии, США, Японии и др. В настоящее время эта форма расчетов заменена более простыми формами – платежными поручениями, чеками из лимитизированных и нелимитизированных книжек.

В настоящее время акцептные кредиты предоставляются банками в форме акцепта переводных векселей (тратт) и выставляются на банки экспортеров и импортеров товаров. При реализации товара под кредит экспортеры заинтересованы в акцепте векселя крупного банка, который в любое время может быть учтен или продан. При акцептном кредите формально кредит предоставляет экспортер, но в отличие от простого коммерческого кредита, акцептантом переводного векселя выступает банк. Выдавая тратту, банк не предоставляет кредита и не вкладывает в акцептную операцию своих средств, но обязуется оплатить переводной вексель (тратту) при наступлении срока платежа за товар. В тех случаях, когда экспортеры требуют платежа наличными, производятся банком операции рефинансирования, то есть банк импортера продукции акцептует вексель, выставленный на него импортером, учитывает его и выплачивает экспортеру сумму наличными деньгами.

Таким образом, банк берет на себя организацию документооборота по получению платежа от покупателя; пересылает платежное требование в банк, обслуживающий покупателя; перечисляет сумму инкассированного платежа на счет продавца товара; извещает его о причинах неполной или несвоевременной оплаты покупателем. До получения платежа от покупателя, тем не менее, банк предоставляет продавцу товара кредит, возмещающий затраты на стоимость отгруженной товарной продукции в пределах ее рыночной стоимости. Покупателю товара банк предъявляет полученное платежное требование к оплате со счета покупателя товарной продукции.

Следующей формой финансирования в основные фонды товаропроизводителей является *лизинг*, предусматривающий аренду физическим или юридическим лицом машин и оборудования у банка-арендодателя, купленных последним с целью их производственного использования при сохранении им права собственности на них на весь срок договора.

Это специфическая форма финансирования вложения в основные фонды при посредничестве либо специализированной лизинговой компании, либо лизинговых отделов коммерческих банков, приобретающих для третьего лица имущество и передающего его ему в аренду на долгосрочный период. Лизинговые операции не однородны, и поэтому выделяются финансовый и оперативный лизинги. При финансовом – лизингодатель обязан приобретать в собственность необходимое имущество и передавать его во временное владение и пользование лизингополучателю с возможностью последующей, после срока его использования, продажи этого оборудования по остаточной стоимости.

Оперативный лизинг предполагает покупку лизингодателем имущества за свой счет и на свой страх и риск и передачу его лизингополучателю в качестве предмета во временное пользование на короткий срок, как правило, меньше срока амортизации.

Лизинг не относится к банковским кредитам, но представляет собой разновидность кредитных операций с той разницей, что в кредит предоставляются не денежные средства, а различное оборудование, транспортные средства и другая техника. Если предприятие не имеет денежных средств на приобретение оборудования, то оно может взять в банке ссуду и использовать ее для лизинговых целей либо арендовать оборудование на весь срок его использования. Эта функция лизинга равносильна потребительскому кредиту, то есть приобретение товара на условиях рассрочки платежа. Только в этом случае стоимость арендуемого оборудования будет возмещена полностью или частично посредством арендных платежей. Таким образом, лизинг можно назвать кредит-арендой оборудования и признать его разновидностью арендных платежей.

Внедрение перечисленных выше новых форм кредитования внешнеторговых сделок экспортных товаропроизводителей стран-участниц Единого экономического пространства Евразийского союза необходимо, прежде всего, начать с разработки Закона о торговле, включающего в себя торговые технологии, торговые операции, перевозки грузов, их кредитование, финансирование и многое другое. Необходимо также разработать правовую и законодательную базу использования новых финансовых инструментов и видов кредитования, операционных схем, технологических процессов, пригодных для осуществления финансово-кредитных отношений между странами-участницами, их экспортными товаропроизводителями Евразийского союза. Также рекомендуется осуществить разработку институциональных основ распространения этих форм кредитования экспортных товаропроизводителей, формирование крупных универсальных системообразующих банков у стран-участниц Союза путем поглощения, слияния и объединения коммерческих банков с целью создания банковских холдинговых компаний в них и транснациональной банковской системы в целом.

Для взаимного размещения займов, кредитов, инвестиций в производственные структуры экспортных товаропроизводителей на едином экономическом пространстве разных стран-участниц, а также для проведения финансовых или коммерческих операций с ними необходимо объединение финансово-кредитных институтов (коммерческих банков, частных финансовых учреждений и т.д.), их обслуживающих на основе временного консорциального соглашения между ними, содержащего соответствующие права и обязанности каждой из сторон в отношении приема банковских инструментов кредитования (векселей, торговых карточек, ценных бумаг и проведения операций с ними), в результате чего возможно появление новой финансово-кредитной компании коммерческого типа, именуемой банковским консорциумом (корпорацией). Но если объединение денежно-кредитных учреждений, обслуживающих экспортных производителей, производится с целью создания из них единого контролирующего (надзорного) или владеющего активами органа, то также объединение ведет к появлению холдинговой компании, именуемой применительно к банковской системе банковской холдинговой компанией или банковским холдингом. Нахождение объединенных структур на различных территориях ведет к появлению транснационального банковского холдинга или транснационального банка. В банковской системе банковский холдинг может создаваться для двух и более банков.

Объединенный банк при этом должен специализироваться на осуществлении внешнеторговой деятельности, то есть быть экспортоориентированным и, как правило, обеспечивающим среднесрочное и долгосрочное финансирование экспорта продукции товаропроизводителей. Он обязательно должен включать и систему обмена электронными платежами. В составе объединенных банков должны участвовать не государственные, а обычные коммерческие банки, которые предоставляют кредиты по финансовым документам: переводным векселям, акцептованным траттам и другим ценным бумагам. Новый объединенный банк должен существовать по законодательно разработанной документации.

Холдинговая компания объединенных банков должна иметь значительные объемы финансирования по развитию объединенных банков с кредитом не менее 2 млн. долл. США, предоставлять ссуды для бизнеса или частных нужд ссужаемых физических или юридических лиц. Холдинговая компания (банковский холдинг) может быть акционерным предприятием другой компании. При этом сам холдинг может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью. Часто холдинговая компания используется в сфере управления для проведения единой политики и осуществления контроля над соблюдением общих интересов других больших компаний. Холдинговая компания способствует также ускорению процесса диверсификации: распределению инвестированных или ссуженных денежных капиталов крупных компаний между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь

капитала или доходов от него. В области банковских операций принцип диверсификации проявляется в распределении ссудного капитала между большим числом клиентов.

Соединение двух или более финансовых учреждений может происходить и путем слияния. Слияние банковских учреждений от объединения отличается тем, что в результате слияния не создается новой финансовой единицы, в то время как при объединении возникает новая организация, приобретающая новые активы всех включенных в объединение финансовых учреждений. Существуют банковские слияния, которые должны специализироваться по роду деятельности банков (то есть укрупняться). Если слияние банков специализируется по внешней торговле, то объединения такой деятельности банков должны производиться в виде торговых банков, причем экспортоориентированных.

Примером создания крупнейших банков в постсоветской стране может служить банковская система Азербайджана, характеризующаяся наличием пяти крупнейших банков, контролирующих 61% всех активов банковской системы. В настоящее время Международный банк Азербайджана достойно представляет страну на мировой арене. Он производит все расчетные операции с использованием корреспондентской сети, состоящей из 62 банков в 28 странах мира. Международный банк Азербайджана реализует стратегию регионального развития на Российском финансово-экономическом пространстве, расширяет свое присутствие в других постсоветских странах, организуя дочерние банки (например, в Грузии). Сейчас этот банк ориентируется на организацию связей в других странах Евросоюза: Беларуси, Казахстане (с Россией он имеет связь). Офис Международного банка Азербайджана в настоящее время активно функционирует на различных континентах мира – Европе (Лондон, Франкфурт-на-Майне, Люксембург), Америке (Нью-Йорк), Азии (Дубай). Представляется, что этот банк является и по определению и по выполняемым функциям транснациональным банком, создание которого в Кыргызстане в перспективе возможно к 2025 г., в связи с расширением ШОС и Евразийского союза с едиными экономическим пространством, рынком и валютой.

Функционирование банковской холдинговой компании, образованной слиянием или объединением других банковских структур, осуществляется на основе соответствующих законов, где должна быть сформулирована юридическая ответственность каждого из банков, объединяющихся или сливающихся, и общего объединительного банка. Кроме специфической законодательной и юридической особенности образования нового финансового института, в каждом из законов должны содержаться разделы о банкротстве банков; правила по реорганизации их; статьи, открывающие перед кредиторами новые разнообразные тактические возможности кредитов, кредитование при определенных указанных обстоятельствах у кредитуемого; льготы или возможность сохранения за собой после банкротства банков активов; риски. В законе должны быть сформулированы банковские инструменты существования холдинговой компании. Одновременно должны быть прописаны риски невыполнения обязательств всеми сторонами объединенных или слившихся банков, а также риск того, что холдинговая компания не произведет закрепленного договором платежа за проданный продукт в установленное время и многое другое.

Если объединенный банк является международным или холдинговой компанией по слиянию банков, необходимо в Законе о торговле между странами оговаривать перевозки товарной продукции на разные расстояния – короткие или длинные. Закон должен также отражать запрещение компаниям, осуществляющим перевозку грузов, устанавливать более высокие тарифы на перемещение грузов на короткие расстояния по сравнению с существующими тарифами на перевозку грузов на более длинные расстояния в том же направлении.

Таким образом, при слиянии или объединении двух или более кредитных банков, Закон о банковской деятельности нового банка должен обеспечивать кредитование экспортных товаропроизводителей. Он должен быть направлен на регулирование деятельности зарегистрированных за пределами страны банков, функционирующих по законам их

месторасположения. Но в Законе о нахождении объединенного банка (банковской холдинговой компании) должны быть предусмотрены чрезвычайно широкие кредитные возможности, недоступные в зарубежных банках.

В нормативно-законодательной информации экспортно-импортного банка должно содержаться предварительное обязательство, детализирующее перед заключением определенной торговой сделки условия, на которых банк будет оказывать услуги своим клиентам в прямых займах, финансовых гарантиях по ним, создание мультипликаторных торговых программ в будущем. Предварительные обязательства обычно предоставляются и на ранней стадии сделки с целью содействия национальным поставщикам в более эффективной реализации на рынке их товаров и услуг.

При банковском кредитовании экспортных товаропроизводителей между банками и торговой компанией, производящей товарную продукцию, подписывается соглашение, содержащее соответствующие права, обязанности и гарантии каждой из сторон в отношении приема банковских торговых или финансовых карточек, других денежно-финансовых инструментов, связанных с кредитованием. Торговая карточка представляет собой запись компьютерной информации обо всех услугах, оказанных торговым фирмам эмитентом карточек, выпускаемых банковской холдинговой компанией объединенных банков. Представляет она собой рельефную карточку с выдавленным на ней рельефом каждой торговой фирмы для использования в денежно-финансовых операциях и содержит также номер счета торговой фирмы, ее наименование, месторасположение и номер чекового счета.

При торговых сделках между продавцами и покупателями предусматривается необходимость установления терминалов торговой точки, терминала пункта продаж, терминала обмена информацией, расположенных в местах продаж и оплаты товаров и услуг. Также терминалы торговых точек могут обслуживать реальные потребности торговых фирм и осуществлять всякие функции при проведении между ними финансовых сделок. Таким образом, терминалы служат и для осуществления прямого обмена стоимостной информацией между торговыми фирмами, компаниями, клиентами и банковско-кредитными учреждениями, помогая также в случае необходимости аудиторской проверочной компании.

Все вышесказанное возможно осуществить путем проведения финансового инжиниринга и научно-исследовательских работ по всем перечисленным выше вопросам на всем Едином экономическом пространстве ЕАЭС.

Комплекс инженерно-консультационных услуг по созданию и разработке, формированию институциональных, финансовых и денежно-кредитных компаний, учреждений и их структур по подготовке и обеспечению функционирования самого производства; работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, разработка технико-экономического обоснования проектов; выработка рекомендаций в области организации производства, управления им и реализация продукции относятся к инжиниринговым услугам, которыми, как правило, занимаются инжиниринговые компании. Такие работы, естественно, выполняются на платной основе по контракту. Инжиниринговые компании могут также оказывать услуги и предпроектного, проектного и послепроектного характера в подготовке проектов капитального характера для оптимизации инвестиций, оказывать услуги одновременно в нескольких областях исследований, а также привлекать к выполнению инжиниринговой работы различных поставщиков оборудования, разные подрядные фирмы, в том числе консалтинговые компании по оказанию разного рода технических и инженерных услуг. Используя удаленные терминалы, инжиниринговые компании могут осуществлять работу в режиме онлайн на рынках ценных бумаг, разрабатывая техническую и другую инжиниринговую документацию.

Следует отметить, что между развитием экспортно-импортной продукции товаропроизводителей и интенсивностью научно-исследовательской работы существует большая связь, и она становится все более существенным фактором расширения международного экспортно-импортного оборота. На основании статистического анализа

этого круга показателей американским исследователем Д. Кизгенгом была установлена тесная корреляционная связь между интенсивностью научно-исследовательской деятельности в отдельных отраслях экономики стран и результатом реализации их экспортной продукции. Развитие индустриальных стран свидетельствует о том, что международный оборот торговли тем сильнее, чем выше удельный вес продукции передовых, наукоемких отраслей в ее экспорте.

Современное технологическое направление в торговле разных стран сопровождается усилением неравномерного развития различных областей науки и техники в отдельных странах и расширением международного обмена научно-техническими знаниями и опытом, что, наряду с экспортом товаров, становится ведущим звеном всей системы международных экономических отношений. Налаживание исследований и производства только собственными силами стран-участниц Евразийской экономической интеграции является экономически нецелесообразным и требует длительного времени для развивающихся стран. Это породило быстрое развитие международного обмена патентами и лицензиями на торговлю товарами нового качества и их производство на основе новейшего оборудования и технологий, так называемую продукцию ноу-хау. В краткосрочном плане ноу-хау стимулирует экспорт, а лицензионные операции влекут за собой непосредственное увеличение вывоза оборудования, сырья, полуфабрикатов и различного рода услуг для налаживания выпуска новой продукции.

Существующий прогресс развития средств связи, направления развития транспорта, транспортных операций, средств рекламы также необходимы для расширения международной торговли и объемов ее оборота.

Обобщая результаты исследования в данном научном направлении, можно утверждать, что приведенные новые формы кредитования внешнеторговых сделок экспортных товаропроизводителей, являющиеся инструментами банковского кредитования, должны найти достойное применение и использование странами-участницами (в том числе Кыргызстаном) на пространстве евразийской экономической интеграции, обеспечивающими значительное потенциальное увеличение их товарооборота в современном временном периоде. Для функционирования внешнеторговых связей стран-участниц Евразийского экономического союза в долгосрочной перспективе до 2025 г. необходимо создание единого финансового рынка с наличием транснациональных банков – банковской холдинговой компании, объединяющей всю кредитную банковскую систему союза и управляемую головной холдинговой банковской компанией, находящейся в России, с созданием сети филиалов крупных банков (подобно Азербайджану) в каждой стране-участнице экономического интеграционного союза. Представляется экономически целесообразным использовать для головного банковского холдинга крупнейший Инвестиционный банк России или Среднеазиатский банк развития, имеющие свои филиалы в каждой из стран интеграции.

Использованные источники

1. Ленин, В.И. Полн. собр. соч. [Текст] / В.И. Ленин. – Москва: Международная торговля, 1989. – Изд. 5-ое, Т. 3, гл. 1.
2. Бубнов, И.Л. [и др.]. Международные банки, транснациональные компании в мире капитала [Текст] /И.А. Бубнов. – М.: Мысль, 1988.
3. Федоров, Б.Г. Англо-русский толковый словарь валютно-кредитных терминов [Текст] / Б.Г. Федоров. – М.: Финансы и статистика, 1992.