

КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА: ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

CREDIT INSTRUMENTS OF INTERNATIONAL BANKING BUSINESS: FEATURES OF MANIFESTATION IN AZERBAIJAN

В статье рассматривается роль кредитных инструментов в развитии международного банковского бизнеса в Азербайджане. Исследуются развитие таких видов международного банковского кредитования как лизинг, факторинг, форфейтинг, проектное финансирование, синдикрованные кредиты, особенности сложившихся здесь правоотношений. Раскрываются противоречия отечественного законодательства в этой области и предлагаются конкретные рекомендации по его совершенствованию.

The article explores the role of credit instruments in the development of international banking business in Azerbaijan. Researched the development of species such of international bank lending as leasing, factoring, forfeiting, project financing, syndicated loans, features here leasing existing relationships. Disclosure of contradictions domestic legislation in this area and propose concrete recommendations for its improvement. Showing the evolution of the development of leasing relations in the country, the role of the International Finance Corporation in the process. Based on a comprehensive study of the domestic leasing market in the quantitative and qualitative characteristics of modern states, outlined the contours of perspective development of the industry. The basic reasons hampering the development of the leasing industry in Azerbaijan. Described in detail the process of the development of modern factoring and forfeiting a relatively new financial instruments in international banking, are the advantages of their use in modern realities. Based diagnostics market environment prevailing in the Republic of Azerbaijan, it is concluded that the necessary conditions for the demand for these two types of bank lending. SWOT-analysis conducted of factoring services in the banking sector, highlighted weak popularization forfeiting. The attention is focused on the passivity of foreign banks' participation in the development of these types of international bank lending in the country. The evaluation of such funding mechanisms for important infrastructure and industrial projects as project finance and syndicated lending. On the example of the country's leading credit institutions - the International Bank of Azerbaijan - demonstrated the development of these credit instruments in the country. The main objects of the

Муршудли
Фахри
Фуад оглы
доктор
философии по
экономике,
заместитель
генерального
директора
Инвестиционной
компании
«Caspian Capital»

Murshudli
Fakhri Fuad
PhD in Economy,
deputy general
director of
Investment
Company
«Caspian Capital»

ТЕОРИЯ

largest project finance syndication agreement called the bank in recent years. The main problems hindering the participation of national companies and credit institutions in project finance and syndicated lending.

Ключевые слова: международный банковский бизнес, международное банковское кредитование, кредитные инструменты, лизинг, факторинг, форфейтинг, проектное финансирование, синдицированные кредиты.

Keywords: international banking, international bank lending, lending instruments, leasing, factoring, forfeiting, project financing, syndicated loans.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В современной финансовой архитектуре происходит становление и формирование новой конфигурации – международного банковского бизнеса (МББ). В эффективной реализации целевых установок МББ важная роль принадлежит его кредитным инструментам, посредством которых осуществляется международное банковское кредитование (МБК).

МБК выражает движение ссудного капитала в сфере мирохозяйственных отношений, связанное с адресным предоставлением валютных и товарных ресурсов на принципах платности, срочности, возвратности и обеспеченности. В условиях глобализации подобные внешние заимствования являются одной из наиболее распространенных форм международных финансов и широко используются как развитыми, так и развивающимися странами в интересах экономического прогресса. Для мобилизации крупных кредитных ресурсов и распределения риска создаются банковские консорциумы, синдикаты, пулы. Международные кредиты способствуют интернационализации производства и обмена, углублению международного разделения труда, расширению внешней торговли, внедрению новых технологий и производств и, тем самым, повышению уровня производительных сил и качества национальных товаров.

Вместе с тем, как показывает обобщение научной литературы и анализ современных кризисных процессов, чрезмерное привлечение международных кредитов и нерациональное их использование оказывают негативное влияние на развитие экономики страны-заемщика, обостряя ее внутренние противоречия, порождают риски финансовых и социально-эко-

номических потрясений. С целью минимизации рисков международными экспертами предлагается обеспечить сочетание государственного и корпоративного регулирования этих внешних заимствований. При комплексном банковском сопровождении крупных внешнеэкономических сделок наблюдается тенденция замещения традиционного банковского кредитования его комбинированными, многоступенчатыми формами с применением лизинга, факторинга, форфейтинга, проектного финансирования и синдицированного кредитования. Проявление названных кредитных инструментов МББ в Азербайджанской Республике (АР) имеет свои специфические особенности.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

В экономической литературе имеется целый ряд публикаций, посвященных тем или иным аспектам исследуемой проблемы. Полезными для настоящего исследования были теоретические и прикладные труды западных авторов – Амембал С., Баккер М-Р., Вайт Э., Ван-Хуз Д., Вестинг Р., Вилшер Р., Вочтел П., Гао С., Гатти С., Дериг Х-У., Йескомбе Э., Картер Л., Клаессенс С., Клаппер Л., Климайр С., Лоудер Л., Лис Ф., Макдональд С., Мауэр Л., Миллер Р., Пебро М., Петкова Ж., Роуз П., Руга Д., Скиннер К., Тиммерман Э., Уделл Г., Хаселман Р., Хьюджес Д., Шмиттгофф К., Энг М. и др. Отдельные аспекты, связанные с применением кредитных инструментов МББ, активно разрабатывались в трудах российских, украинских и белорусских ученых – Гавrilova A., Газмана B., Дадашевой О., Ерпылевой Н., Зарипова И., Захорощко С., Иvasенко А., Катасонова В.,

Куриленкр Т., Левченко О., Лобановой Н., Макагон Ю., Мироновой Н., Мищенко В., Павлова В., Пальчук О., Пересада А., Пинягин Ю., Рыковой И., Филипповой Л., Философовой Т., Черевко Г., Чиж Н., Швец И., Шевченко О., Шелудько Н., Яншина Н. и др. При анализе проблем развития и совершенствования использования инструментов МБК в Азербайджане автором были использованы научные работы отечественных экономистов – Абдуллаева Х.С., Гаджиева Д.Ф., Керимова А.Э., Мамедова З.Ф., Мурадова А.Д., Рустамова Э.С., Ширагиева М.О. и др.

Вместе с тем следует признать, что в трудах зарубежных и отечественных ученых, благодаря которым достигнуто значительное продвижение в изучении исследуемого вопроса, рассматриваются, как правило, общие вопросы МББ. Гораздо реже встречаются работы, отражающие особенности применения его кредитных инструментов. Кроме того, выводы зарубежных авторов не всегда могут рассматриваться в качестве универсальных рекомендаций для банковской системы АР, находящейся в стадии своего формирования и имеющей определенную специфику.

Наряду с этим, в экономической литературе слабо освещены экономико-правовые основы МБК предприятий АР. Помимо этого, в условиях рыночной экономики страны проблемы, являющиеся предметом настоящей статьи, отечественными авторами до последнего времени практически не рассматривались, по многим из них до сих пор отсутствуют публикации.

Актуальность перечисленных вопросов для современной экономической науки и практики, их недостаточная разработанность обусловили выбор темы и направленность настоящей статьи.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Основной целью данной публикации является исследование особенностей проявления применения кредитных инструментов МББ в Азербайджане и выработка конкретных предложений по их совершенствованию.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ

В АР рынок международного финансового лизинга (МФЛ), являющимся важным инструментом МББ, находится в начальной стадии своего формирования. С учетом специфики отраслевой структуры экономики страны, характеризующейся недостаточным развитием современных производств, связанных с выпуском продукции, которая могла бы служить предметом лизинга, в данной сфере деятельности в республике преобладают элементы МФЛ. Процесс его становления условно можно разделить на два этапа.

Первый связан с принятием в 1994 г. – впервые на постсоветском пространстве – Закона о лизинге, предусматривавшего значительные преференции для развития данной сферы деятельности, вплоть до освобождения от всех видов налогов и других весомых льгот. Однако, несмотря на это, реальное зарождение лизингового рынка сильно затянулось, что, на наш взгляд, было обусловлено слабой популяризацией предоставляемых им услуг среди субъектов хозяйствования, их неподготовленностью к восприятию лизинга в качестве действенного рычага модернизации производства, различными правовыми неувязками и т.д. И хотя было лицензировано несколько лизинговых компаний, но они фактически бездействовали.

Ощущимый толчок развитию лизингового сектора в АР дала Международная Финансовая Корпорация, которая в 2003 г. приступила к реализации специального проекта, дав, тем самым, старт второму этапу его становления. Тесное сотрудничество Корпорации с правительственными органами, ведущими банковскими и страховыми структурами дало свои положительные результаты: совершенствовалась законодательная база, регулирующая лизинговую деятельность в АР, улучшался ее налоговый режим, повысилась осведомленность предпринимателей об основных лизинговых услугах и т.п.

Нормы, регулирующие лизинговые правоотношения, получают дальней-

ТЕОРИЯ

шую детализацию в специальных законах и подзаконных нормативно-правовых актах. Например, в настоящее время лизинговые отношения регулируются Гражданским кодексом АР (глава 38, ст. 747-751). В связи с существенным обновлением и расширением его положений о лизинге принятый в 1994 г. самостоятельный закон об указанной сфере деятельности был отменен. Правила, связанные с налогообложением операций по финансовому лизингу, закреплены в Налоговом кодексе АР (Ст. 13.2.14.1, 123.1, 140). Для регулирования международного лизинга важное значение имеют двусторонние соглашения об избежании двойного налогообложения, заключенные АР с другими странами. Конкретные мероприятия по организации лизинговых компаний были намечены в программах государственной поддержки малого и среднего бизнеса в АР. Лизинг, наряду с факторингом и форфейтингом, выделяется среди видов банковской деятельности в Законе АР «О банках» (Ст. 32, п. 32.1.2), правда, без какого-либо дефинирования этих понятий. В то же время в Таможенном кодексе АР лизинг не упоминается; по нему отсутствуют соответствующие нормативные документы Центрального Банка Азербайджана (ЦБА). Несмотря на свои несомненные преимущества для малого и среднего бизнеса, этот инструмент МББ не только не стимулируется, но и зачастую вообще игнорируется. Кроме того, АР не присоединился к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге (в отличие, например, от России, Украины, Беларуси и Узбекистана), что ограничивает возможности национального законодательства относительно регулирования соответствующих правоотношений.

По состоянию на 2011 г., в Азербайджане официально зарегистрированы 24 лизинговые компании против 3 в 2003 г. Общий объем их лизингового портфеля составил примерно 200 млн долл. (рост по сравнению с 2003 г. в 80 раз), а с учетом операций, осуществляемых через государственную лизинговую компанию «Агролизинг»,

этот показатель достигает 270-280 млн долл. Такой рост предопределен высоким экономическим подъемом страны, развитием частного предпринимательства, что способствует постоянному обновлению основных средств посредством лизинга. В настоящее время в портфеле лизинговых компаний преобладают сделки по лизингу грузового (25,9%) и пассажирского (13,7%) автотранспорта, строительной техники и оборудования по производству стройматериалов (25%), медицинского оборудования (8,4%).

Лидерами лизингового рынка страны являются такие компании как Unileasing (активы в 2011 г. – 40,5 млн манат), Joint Leasing (30,1 млн манат), Qafqaz Leasing (25,8 млн манат). Учредителями ведущих лизинговых компаний являются, как правило, отечественные коммерческие структуры и банки, а также иностранные компании. Например, в Joint Leasing – британская компания Dolphin Leasing (52,3%) и Международный Банк Азербайджана (47,7%); в Qafqaz Leasing – холдинговая группа NAB (Турция) и фирма «Metin Limited» (по 50%); AGLeasing – AGBank (Азербайджан), «Milio Leasing Ltd (Великобритания), «Hyperion Investments» Ltd (Великобритания), «Delta Trans Group» LLC (США). Местными банками созданы лизинговые компании Unileasing (Unibank – 66,7%), Standard Leasing (Standard Bank – 99,9%), а также Ataleasing, Texnika Leasing, Nikoil Leasing.

Однако, несмотря на наличие определенных предпосылок для развития лизинга в Азербайджане, этот вид кредитования ещё не получил должного распространения, тогда как в ряде государств СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Узбекистан, Казахстан и др.) и Балтии он практикуется довольно успешно, а в развитых странах на лизинг приходится в среднем 30% всех инвестиций в реальные активы. Анализ практики банковской и предпринимательской деятельности свидетельствует о том, что обращение к лизингу является эпизодическим и не имеет сколько-нибудь важного экономического значения. Из всех

зарегистрированных лизинговых компаний реально функционируют менее половины: созданные, в основном, при банках и обладающие доступом к источнику денежных ресурсов, а потому предлагающие свои услуги на сравнительно выгодных условиях. Доля лизинга в ВВП и инвестициях в основной капитал составляет менее 1%, и даже в кредитном портфеле ведущего банка страны – Международного Банка Азербайджана (МБА) – его удельный вес в 2011 г. не превышал 0,7%. Это – следствие отсутствия должного внимания и недооценки благоприятных предпосылок для развертывания зарождающегося в нашей стране лизингового бизнеса. В то же время, согласно исследованию, проведенному Ассоциацией лизинговых компаний Азербайджана, потенциал лизингового рынка страны оценивается в пределах 700-800 млн долл.

Невостребованность лизингового бизнеса в республике является результатом существования серьезных препятствий, без устранения которых трудно рассчитывать на его успешное, динамичное развитие. На наш взгляд, основными причинами, сдерживающими развитие лизинговой отрасли в АР, являются:

- экономическая невыгодность лизинговых операций в связи с недостаточной разработанностью их правовой и нормативной базы, не вполне благоприятными условиями налогового, таможенного и валютного законодательства;

- финансовая слабость банков и отсутствие должных стимулов кредитования лизингового бизнеса;

- дороговизна и зачастую короткие сроки выделения кредитных ресурсов;

- неразвитость залогово-гарантийной системы;

- отмена механизма ускоренной амортизации на предмет лизинга;

- отсутствие вторичного рынка оборудования;

- слабая государственная поддержка и отсутствие надзорного органа;

- недостаточная квалификация кадров, отсутствие подготовки специалистов и научных исследований в этой области.

Устранение названных причин, решение сопряженных с ними вопросов придаст импульс развитию лизингового сектора и окажет положительное воздействие в целом на развитие отечественной экономики.

Факторинг и форфейтинг – это достаточно новые финансовые инструменты МББ. Рынки указанных услуг в АР находятся на стадии зарождения, и их развитие требует создания адекватных институциональных условий, прежде всего, нормативно-правовой базы.

Факторинговые операции являются гибким инструментом функционирования внешней торговли, максимально учитывая интересы сторон коммерческих сделок. Их основная цель заключается обеспечение эффективного роста продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей. Факторинг – это оптимальное решение для тех отечественных компаний, которые поставляют продукцию или оказывают услуги на условиях отсрочки платежа, стремятся к увеличению объемов продаж и расширению рынков сбыта, заинтересованы в страховании кредитных, операционных, валютных и инфляционных рисков, имеют «замороженные» в дебиторской задолженности оборотные средства, не обладают достаточным количеством активов для предоставления залога. О важности доступности факторинговых услуг свидетельствует и тот факт, что данный индикатор был включен журналом «Euromoney» в качестве одного из девяти параметров ежегодного опроса специалистов в области экономики и финансов на предмет оценки степени риска, который возникает при сотрудничестве с компаниями и организациями из 185 государств [1, с. 164].

В то же время используемый для финансирования экспортных операций механизм форфейтинга способствует поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит импортеру. В большинстве случаев он носит среднесрочный характер и предполагает определенные скидки при покупке оборотного обязатель-

ства у кредитора. Если рассматривать форфейтинг в целом, то можно утверждать о его применимости практически во всех отраслях на этапе первоначального освоения новых рынков, на которых платежные риски непредсказуемы или неприемлемы для экспортёра. Он применяется для действующих международных обязательств, рассчитан на сравнительно длительный срок и имеет более широкий ареал покрытия

рисков. Эти особенности форфейтирования отличают его от экспортного факторинга, который применяется для будущих, еще не полностью определенных сделок.

Как показала диагностика рыночной среды АР, здесь созрели необходимые условия для развития этих двух видов банковского кредитования. Перечень этих условий, составленный на основе требований международной практики, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рыночные условия, необходимые для востребованности международных факторинговых и форфейтинговых услуг

Требования к стране относительно наличия:	Требования к банку относительно наличия:
<ul style="list-style-type: none"> • Предприятий (крупных, средних и мелких), ориентированных на продажу и покупку товаров/услуг на внешних рынках; • большого количества торговых предприятий-посредников, активно занимающихся сбытом товаров, в том числе за рубеж; • крупных объемов дебиторской задолженности у предприятий-производителей; • приемлемых уровней оборачиваемости дебиторской задолженности; • тенденции к росту предприятий-производителей и/или к наращиванию оборотов со стороны торговых компаний; • клиринговых банков, совместно обслуживающих счета хотя бы 60-65% предприятий-производителей и торговых компаний; • развитой законодательной базы для проведения сложных кредитных операций, четких процедур передачи прав собственности на товары и платежи. 	<ul style="list-style-type: none"> • Значительной базы и большого количества оборотного капитала у клиентов – юридических лиц, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (в частности, импортом продукции машиностроения, информационных технологий); • интенсивных оборотов по счетам клиентов, осуществляющих экспортно-импортные операции (например, по услугам инвестиционного назначения*); • средней оборачиваемости дебиторской задолженности, подлежащей финансированию, не более 180 дней; • адекватных кредитных процедур, развитой информационной базы по клиентам, системы мониторинга (желательно, автоматизированной) и анализа движений по счетам клиента; • большого количества свободных ликвидных ресурсов.

Как видно из требований, рынок Азербайджана в целом и отечественные банки ТОП-10 отвечают большинству из них. В частности, первый близко подошел к удовлетворению большинства макроэкономических требований, а вторые имеют возможность довести свою структуру, процедуры и информационно-техническое обеспечение до должного уровня в сравнительно короткое время. Другими словами, это свидетельствует о наличии объективных предпосылок (экономических и технических) для внедрения названных инструментов МББ.

Актуальность развития факторинговых отношений в АР обусловлена состоянием расчетов между хозяйствующими субъектами и их долговых обязательств, которое с началом глобального финансового кризиса заметно ухудшилось. Об этом свидетельствует рост задолженности отечественных предприятий и организаций. Так, за 2000-2010 гг. просроченная задолженность предприятий и организаций по банковским ссудам возросла со 100,1 млн манат до 492,9 млн манат (т.е. в 4,9 раз), а по взаиморасчетам – с 792,0 млн манат до 1313,1 млн манат (в 1,7

* При строительстве промышленных и инфраструктурных объектов за рубежом.

раза) [2, с. 411]. В консолидированном отчете о финансовой деятельности ГНКАР за 2011 г., подготовленном аудиторской компанией Ernst&Young, указывается, что кредиторская задолженность ГНКАР – крупнейшей промышленной корпорации страны, продукция которого составляет основу азербайджанского экспорта, – увеличилась до 2,81 млрд манатов [3, с. 50]. Согласно аудиторскому отчету Deloitte& Touche за 2011 г., у другого лидера отечественной индустрии – «Азерэнержи» – дебиторская задолженность увеличилась на 85,5 млн манат [4, с. 6]. В соответствии с отчетом «Fitch Ratings», у него на основе правительственные указов 2010–2011 гг. была списана просроченная кредиторская задолженность на сумму 1,8 млрд манат, а эта задолженность в сочетании с неуплаченной дебиторской задолженностью стала одним из факторов нарушения финансовых кovenантов по соглашениям с ведущими азербайджанскими банками [5].

Несмотря на несомненную востребованность, в АР факторинг не получил должного развития. В целом его доля в структуре кредитных операций азербайджанских коммерческих банков (КБ) снизилась с максимальных за рассматриваемый период 3,0% в 2003 г. до 0,02% в 2012 г., т.е. на 2,98 процентных пункта. Удельный вес факторинга в ВВП страны – менее 0,01% [6, с. 22-23].

SWOT-анализ развития факторинговых услуг в банковском секторе АР представлен в таблице 2. Следует акцентировать внимание на том, что среди слабых сторон данного вида деятельности лишь два фактора – правовая составляющая и доступ к западным финансовым ресурсам – являются внешними, а все остальные могут корректироваться внутри кредитной организации.

По поводу осуществления форфейтинговых операций какая-либо информация отсутствует. Между тем, в отдельных научных статьях Азербайджан причисляют к активным регионам СНГ для этой деятельности, хотя для обоснования данной точки зрения не приводится никаких

факторологических доказательств и статистических данных [7; 8, с. 34]. Так, например, журнал «Euromoney» оценил доступность форфейтинговых услуг в Азербайджане на уровне 1,36 из 5 баллов при среднем показателе по 185 государствам мира 0,17 баллов [1, с. 164]. Однако следует заметить, что не все инструменты форфейтинга (простой или переводной вексель, документарный аккредитив, платежная гарантия) в равной степени применимы в АР. Данное обстоятельство связано со сложностью валютного и таможенного регулирования трансграничного оборота внешних ценных бумаг, к каковым, например, относятся векселя.

Местные КБ (МБА, PASHA Bank), хотя и включают факторинговые услуги в список банковских услуг юридическим лицам, фактически вплотную не занимаются их рекламой и популяризацией. По этой причине уровень знаний о факторинге остается на достаточно низком уровне [9, с. 59]. Даже в наиболее продвинутом отечественном кредитном учреждении – МБА, эти услуги, несмотря на их анонсирование на корпоративном сайте, практически не оказываются. Что же касается форфейтинговых услуг, то проведенный нами мониторинг интернет-сайтов азербайджанских КБ показал, что лишь некоторые из них (Azer-Turk Bank, Азербайджанский Кредитный Банк) формально заложили в свои уставы возможность их оказания. Причем делают это они, главным образом, для полноты продуктовой линейки. На деле же азербайджанские КБ, как и отечественный бизнес, либо не имеют о них никакого представления, либо оно расплывчатое. В принципе, на наш взгляд, в большинстве случаев КБ готовы оказывать данные услуги, если в этом будет нуждаться клиент, но на самом деле не занимаются ими вплотную. Во многих банках отсутствует соответствующее структурное подразделение. Вместе с тем и спрос со стороны клиентов пока крайне мал: например, количество заключаемых в АР договоров факторинга исчисляется лишь несколькими десятками, что

несоизмеримо мало для развивающейся банковской системы и динамично растущего ненефтяного сектора АР.

Наиболее высокие потенциальные возможности для развития этих двух видов кредитования имеют, в частности, дочерние структуры российских банков – Nikoil и ВТБ Азербайджан, в материнских структурах которых функционируют факторинговые компании с солидным рыночным опытом, осуществляются форфейтинговые операции. То же самое можно сказать и о других банках с участием иностранного капитала. Так, в конце 2006 г.

между Латвией и АР было заключено межправительственное соглашение, в рамках которого предусматривалось развитие латвийскими банками азербайджанских финансовых рынков, в т. ч. и факторинговых услуг. Однако в АР вышеизложенные банки не предпринимают никаких попыток, чтобы занять эту свободную еще нишу кредитования корпоративных клиентов. Подобная пассивность вызывает, по меньшей мере, удивление, так как именно банки с участием иностранного капитала должны, по идеи, быть инициаторами внедрения на финансо-

Таблица 2

**SWOT-анализ развития факторинговых услуг
в банковском секторе АР***

Сильные стороны	Слабые стороны
Значительная инвестиционная привлекательность, потенциал и возможности для развития	Несовершенство законодательной и нормативной базы, регламентирующей факторинг
Высокая доходность и быстрая оборачиваемость капитала	Несовершенство бизнес-процессов, слабые маркетинг и инфраструктура
Стандартизированность продуктов	Нехватка квалифицированного персонала
Возможности по наращиванию факторингового портфеля	Несовершенство риск-менеджмента факторинговых операций
Возможности расширения клиентской базы	Низкая степень осведомленности потенциальных клиентов о преимуществах факторинга
Стремление коммерческих банков АР к внедрению инновационных банковских продуктов и услуг, в частности, факторинга	Ограничение доступа к дешевым и длинным западным финансовым ресурсам, необходимым для фондирования собственных операций
Появление и использование новых универсальных информационно-технологических решений	Декларирование факторинга в банковских продуктовых линейках без реального запуска этой финансовой услуги
Возможности	
Повышение качества факторинговых услуг	Нехватка средств на развитие бизнеса
Расширение ассортимента антикризисных факторинговых услуг, а также развитие факторинга без регресса и международного факторинга	Рост барьеров для входа на рынок: рост сумм вложений в технологию организации продаж и расширение географии предоставления факторинговых услуг
Смещение факторинговых операций в направлении обслуживания среднего и малого бизнеса	Растущий спрос на факторинговые услуги и ограниченное предложение со стороны банков
Активное развитие факторингового финансирования в регионах АР	Тенденция роста стоимости факторинговых услуг, влекущая снижение спроса на них
Расширение перечня сопутствующих услуг в зависимости от потребностей клиента	Специфика ценообразования в условиях повышенной рискованности факторинговых услуг
Распространение подробной информации о факторинговых услугах как о многофункциональном инструменте финансирования	Вхождение на отечественный рынок иностранных факторинговых компаний с четко отработанной технологией обслуживания клиентов

* Составлено автором

вый рынок АР таких инновационных банковских услуг. Все это свидетельствует о наличии значительного неосвоенного рынка, тем более, что структура внешней торговли АР весьма приемлема как для факторинга, так и для форфейтинга. Однако большинство кредитных учреждений АР проявляют неготовность к предоставлению факторингового и форфейтингового обслуживания, к среднесрочным инвестициям в эти новые отрасли банковской деятельности. Причем в качестве основной преграды следует, на наш взгляд, считать достаточно длительный затратный цикл, связанный с постановкой задач, который отнимает – даже при наличии профессиональной команды – от 6 до 12 месяцев.

Между тем, проведенные научные исследования свидетельствуют об их достаточно высокой эффективности. В частности, при экспортном факторинге это достигается, в первую очередь, за счет ускорения обрачиваемости активов поставщика (это сокращает финансовый цикл) и финансирования каждой отгрузки (способствует росту объема продаж), а при импортном факторинге – получения отсрочки в торговых отношениях с зарубежным партнером (дает импортеру время для реализации и последующей оплаты товара).

В национальном законодательстве отношения, возникающие при заключении факторинговых договоров, регулируются ГК АР (глава 29, § 7, ст. 655-657. В Законе АР «О банках» факторинг (наряду с форфейтингом и лизингом) представлен в перечне одного из видов деятельности банков (ст. 32, п. 32.1.2). Согласно закону АР «О небанковских кредитных организациях», НБКО имеют право заниматься куплей-продажей долговых обязательств – факторингом и форфейтингом. Иными словами, в Азербайджане факторинговые и форфейтинговые услуги могут предоставлять КБ, другие кредитные и коммерческие организации, имеющие разрешение на осуществление деятельности такого рода. В то же время, если банки могут предоставлять эти услуги

в рамках своей обычной лицензии, выданной ЦБА, то вопрос получения разрешения для работы факторинговой компании в отечественном законодательстве не прописан: лицензии на предоставление факторинговых услуг в нашей стране в настоящее время нет и указания на то, кто ее должен выдавать, в нормативно-правовых актах отсутствуют.

Наряду с этим, даже в Законе АР «О банках» не представлены определения понятий «факторинг» и «форфейтинг», не упоминаются они и в Налоговом кодексе, до сих пор по ним не разработаны соответствующие нормативные документы ЦБА. Несмотря на свои несомненные преимущества для малого и среднего бизнеса, эти виды кредитования игнорируются и при разработке государственных программ финансовой поддержки предпринимательства в АР. Кроме того, АР (в отличие, например, от Украины) не присоединился к «Конвенции УНИДРУА о международном факторинге», что ограничивает возможности национального законодательства относительно регулирования правоотношений международного факторинга. На несоответствие специальных нормативных актов АР, посвященных факторингу и форфейтингу, в частности, акцентирует внимание Д. Гаджиев [10, с. 139].

Таким образом, несоответствие азербайджанского законодательства по факторингу и форфейтингу сложившимся международным правилам и обычаям делового оборота является одним из основных факторов, сдерживающих рост объема МБК. Отсутствие механизма быстрого и своевременного изменения отечественного законодательства в связи с модификацией международных правил и норм существенно ограничивает возможности широкого использования этих кредитных инструментов МББ. На наш взгляд, оптимальным является комбинированное использование международных правил и законодательных норм отдельных стран с одновременным учетом специфики их проведения в АР.

Проектное финансирование (ПФ)

является одной из форм долгосрочного МБК, получивших развитие в последние десятилетия XX в. В глобальном масштабе высокая оценка данного механизма финансирования значимых инфраструктурных и индустриальных проектов обуславливается тем, что при этом источником возврата инвестиций и получения дохода служат денежные потоки, генерируемые самим созданным в рамках проекта объектом. В экономической литературе ПФ рассматривается как комплексная банковская услуга, важная форма привлечения иностранных инвестиций, новый инструмент активного сращивания банковского и реального секторов экономики.

Как свидетельствует зарубежная практика, ПФ могут осуществлять ограниченное число банков (главным образом, системно значимые, статусные), тесно сотрудничающие с международными финансовыми институтами (МФИ), транснациональными банками, ведущими рейтинговыми агентствами и аудиторскими компаниями и одновременно поддерживаемые в этих процессах государством. В АР таковым по-праву считается Международный Банк Азербайджана (МБА), который достаточно широко известен и признан за пределами страны, имеет устойчивые, годами наработанные и многократно проверенные деловые связи с первоклассными международными банковскими структурами и инвесторами, экспортно-кредитными агентствами (ЭКА), их партнерами¹.

МБА играет активную роль в развитии рынка ПФ в республике. Его усилия по развитию отношений с иностранными партнерами в этой сфере банковской деятельности нацелены, прежде всего, на увеличение объемов открываемых для него кредитных линий, обеспечение максимально выгодных условий финансирования. По состоянию на 2011 г., МБА профинансировал около 80 проектов, из которых 50 – крупные и средние. Они охватывают такие отрасли как строительство, транспорт,

производство энергии, торговля, телекоммуникации, промышленный сектор и др. В их числе – приобретение турбинных установок для производства энергии ветра (104 млн евро), покупка автобусов для городского пассажирского транспорта (66 млн долл.), создание инфраструктуры для мобильной связи (24 млн евро) и др. Эти и целый ряд других проектов вызвали огромный интерес со стороны зарубежных партнеров МБА. Перечень основных проектов, профинансированных банком за последние годы при содействии зарубежных партнеров, представлен в таблице 1.

Посредством кредитных линий ведущих банков мира, предоставленных МБА без государственных гарантий, было профинансировано значительное число проектов в различных сферах ненефтяного сектора экономики страны. Так, финансирование покупки промышленного оборудования для обработки хлопка позволило за короткий срок значительно повысить объем производства в данной отрасли, создать новые рабочие места (постоянные и сезонные). Успешным следует признать проект возрождения производства шелка в стране, профинансированный МБА за счет внешних ресурсов. Его реализация позволила вовлечь в трудовой процесс более 6 тыс. человек, ориентировать этот бизнес преимущественно на экспорт. Банк финансирует значительные проекты и в табачной промышленности. В совокупности все эти проекты убедительно свидетельствуют о непосредственном участии МБА в реализации приоритетной цели экономической политики – развитии ненефтяного сектора. Наряду с этим, для развертывания рынка ПФ в АР МБА в последние годы активизировал работу по привлечению кредитных линий ТНБ (Commerzbank, Societe Generale, JBIC, Credit Suisse, AKA, Bayerische Landesbank, Landesbank Berlin AG, UBS, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, BNP Paribas и др.), открываемых под гарантии ЭКА,

¹ В связи с этим анализ и диагностика состояния дел в указанном ареале МБК проводится в настоящей статье на примере данного банка.

Таблица 3

Основные объекты проектного финансирования МБА за 2000-2011 гг.

Годы	Название проекта	Партнер	Сумма
2000-2004	- Реконструкция парогенератора ЕР-300 на Сумгaitском заводе «Этилен-Полиэтилен»	Japan Eximbank	95,0 млн USD
	- 11 проектов по программе «Кредитование малого и среднего предпринимательства»	ЕБРР	3,1 млн USD
	- Организация приобретения транспортных средств (Турция)	ЧБТР	3,5 млн USD
	- 9 проектов по программе «Кредитование малого и среднего предпринимательства»	ЕБРР	92 тыс USD
	- Строительство аэропокзального комплекса в Бакинском международном аэропорту	Turkekzimbank ECGD	4,0 млн USD 3,2 млн USD
	- Реконструкция Центральной клинической больницы	Консорциум немецких банков АКА	10,4 млн USD
	- 14 проектов по программе «Кредитование малого и среднего предпринимательства»	ЕБРР	4,0 млн USD
	- Строительство аккумуляторного завода «Nurchin»	Исламская Корпорация Развития	2,0 млн USD
	- Строительство завода по производству стеклотары ООО «Caspian Management Systems»	Исламский Банк Развития, ЧБТР	11,0 млн USD
	- Строительство бизнес-центра компании «General Construction» в г. Баку	US Eximbank, Commerzbank AG	19,2 млн USD
2005-2008	- Строительство гидроэлектростанции в г. Шеки («General Construction»)	Commerzbank AG	30 млн EUR
	- Очистка окружающей среды	Chancery Export Finance LLC	6,2 млн USD
	- Строительство завода молочных продуктов	Rabobank	10,0 млн EUR
	- Покупка оборудования для производства табака	BNP Paribas	3,47 млн EUR
	- Организация приобретения транспортных средств (Корея)	SocieteGenerale Korea Eximbank	40,0 млн USD 20,0 млн USD
	- Проекты малых и средних предприятий Азербайджана	Исламская Корпорация Развития	4,5 млн USD
	- Строительство предприятий с оборудованием Скандинавских и Балтийских стран	Nordic Investment Bank	10 млн USD
	- Организация покупки транспортных средств	Bayern LB	5,0 млн USD
	- Покупка телекоммуникационного оборудования	Commerzbank AG	41,7 млн EUR
	- Покупка оборудования для производства металлоконструкций	Commerzbank AG BNP Paribas	1,24 млн EUR 1,86 млн EUR
2009-2011	- Покупка оборудования для обработки хлопка	Societe Generale	13,0 млн EUR
	- Покупка оборудования для производства мебели	Dresdner Bank	2,3 млн EUR
	- Покупка огнеустойчивого сырья и материалов	Консорциум иностранных банков	300,0 млн EUR
	- Покупка оборудования для производства шелка	Landesbank Baden-Wuerttemberg	4,84 млн EUR
	- Покупка оборудования для обработки древесины	Ceskoslovenska Obchodni Banka	4,9 млн EUR
	- Организация покупки транспортных средств	Societe Generale	96,0 млн USD
	- Покупка ветряных мельниц (20 ед., общая мощность – 50 мегаватт)	Landesbank Berlin Societe Generale	52,0 млн EUR 52,0 млн EUR
	- Покупка оборудования для производства бытовой бумажной продукции	Societe Generale Commerzbank AG	49,0 млн EUR 26,0 млн EUR
	- Покупка оборудования для производства сельскохозяйственной продукции	Wells Fargo, HSBC	13,5 млн USD

таких как US EXIM, Euler-Hermes, COFACE, SACE и др. Используя эти линии, местные компании получают возможность под относительно низкие процентные ставки и на долгосрочный период приобретать современные технологии, оборудование и материалы известных зарубежных поставщиков [10, с. 191-192].

Вместе с тем следует отметить сопряженность ПФ с повышенными рисками для кредиторов, адекватными процентами по кредиту и комиссионными сборами с клиента; необходимость диверсификации проектных портфелей; высокие затраты по предпроектным работам; достаточную сложность управления проектом в связи с большим количеством участников; длительность периода утверждения решения о финансировании и выдачи клиенту финансовых ресурсов; чрезвычайно жесткий контроль за деятельность заемщика со стороны банка-кредитора. В силу названных причин в ряде случаев для заемщика более предпочтительными будут другие современные формы МБК, например, лизинг. В целом дальнейшие перспективы развития ПФ в АР в значительной мере зависят от масштабов поддержки операций банков по кредитованию инвестиционных проектов со стороны МФИ и ЭКА, а также от привлекательности инвестиционного и предпринимательского климата, политических рисков в стране.

Синдикированный кредит (СК) является более привлекательным инструментом МБК по сравнению с традиционными кредитными линиями. Он предоставляется консорциумом заемщиков из зарубежных стран, где ставка размещения гораздо ниже, что, естественно, обуславливает значительно более низкую стоимость кредитных ресурсов для отечественных банков и компаний. Практика взаимодействия с международными инвесторами повышает известность и позитивный имидж азербайджанских КБ на внешнем и внутреннем рынках, увеличивает число МФИ, готовых стать их партнерами, дает возможность установить с ними долгосрочные, прочные деловые отношения. А

главное – процентная ставка по СК обладает средней чувствительностью к изменению конъюнктуры мировых финансовых рынков, что весьма важно в условиях глобальной экономической нестабильности.

История внешних привлечений МБА берет начало еще в 2001 г., когда банк впервые в истории суверенного Азербайджана привлек 10 млн долл. сроком на 6 лет от синдиката австрийских банков во главе с «Raiffeisenbank». В 2005, 2006, 2007 и 2008 годах Банком были привлечены четыре крупных СК в объеме соответственно 56 млн долл. (синдикат из 19 банков), 130 млн долл. (25 банков), 140 млн долл. (26 банков) и 173,5 млн долл. (28 банков). Как видно, даже в условиях усилившимся вызовов глобального кризиса, сопровождавшихся ухудшением условий на мировом финансовом рынке и резким ограничением доступа к внешним займам, МБА удалось привлечь дополнительные средства из-за рубежа. Только за 2007 г. МБА получил кредитные линии на общую сумму 250 млн. долл., причем, в основном, эти средства направляются на финансирование проектов частного сектора. В июне 2007 г. было подписано Соглашение о привлечении СК на 140 млн. долл. с UniCreditBank, BayernBL и Carlyon, являющимися уполномоченными организаторами синдикации. Всего же в ней принял участие 25 банков из различных стран мира, среди которых Credit Europe Bank N.V., CitiGroup N.A, National Bank of Dubai PJSC, Garanti Bank International N.V., Bank Hapoalim B.M., Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Limited и др. В тот же период заключено кредитное соглашение об открытии кредитной линии на сумму 20 млн долл., предоставляемой JBIC и Sumitomo-Mitsui Banking Corporation.

Активная работа с СК продолжалась и в посткризисный период (табл. 4).

Например, в 2009 г. с крупнейшими банками мира были заключены соглашения о СК на общую сумму 270,5 млн долл. Так, в августе 2009 г. при участии 10 банков разных

Таблица 4

Синдицированные кредиты МБА за 2008-2011 гг. (млн USD/EUR)

Уполномоченные организаторы синдиката	Сумма кредита	Сроки кредита
Bank Austria, Bayerische Hypo und Vereinsbank AG, Bayern LB, Raiffeisen ZO	\$ 107,5	23.07.2010-23.07.2013
Bank Austria, Bayerische Hypo und Vereinsbank AG, Bayern LB, Raiffeisen ZO	\$ 66,0	27.10.2010-19.10.2011
Citibank, Raiffeisen ZO, CC Raiffeisen	€ 5,0	27.10.2010-19.10.2011
Citibank, Raiffeisen ZO, CC Raiffeisen	\$ 53,5	29.07.2010-30.12.2010
GML Agricultural Commodity Trade Finance Fund LLC	\$ 12,0	27.04.2010-27.04.2011
Citibank	\$ 23,5	29.07.2010-30.12.2010
Citi Group Global Markets LTD, Commerzbank, Raiffeisenbank InternationalBI AG, Standart Bank PLC, Standart Chartered Bank	€ 56,0	27.10.2010-19.10.2011
Citi Group Global Markets LTD, Commerzbank, Raiffeisenbank InternationalBI AG, Standart Bank PLC, Standart Chartered Bank	\$ 51,0	27.10.2010-19.10.2011
Credit Suisse, JP Morgan London Branch, MDM Bank, Halyk Bank	\$ 100,0	12.06.2008-23.07.2013

стран было подписано такое соглашение на сумму более 60 млн долл. В роли уполномоченных организаторов синдикации выступили лидеры МББ: Citibank, Raiffeisen Zentralbank и др.

В 2010 г. МБА осуществил сделку, организатором которой выступил Credit Suisse International, по привлечению трехлетнего синдицированного кредита на сумму в 100 млн долл. для финансирования торговых операций и прочих проектов банка. Это первый СК в истории банка, полученный на столь долгий срок. В числе участников последней сделки: крупный представитель мировой банковской индустрии – JP Morgan PLC (США), ведущие банки СНГ – ОАО МДМ Банк (Россия) и АО «Халық Банк» (Казахстан).

В ноябре 2010 г. МБА привлек СК на общую сумму 130 млн долл. двумя траншами – 51 млн долл. и 59 млн евро (79 млн долл.). В роли уполномоченных организаторов СК выступили такие лидеры МББ, как Citibank, Commerzbank AG, Raiffeisen Bank International AG, Standard Chartered Bank и Standard Bank Plc. В целом в синдикации приняли участие 18 банков из различных стран мира. Среди них – Demir-Halk Bank (Нидерланды), Coöperatieve Centrale Raiffeisen-

Boerenleenbank B.A., Landesbank Berlin AG, FBN Bank (Великобритания), Landesbank Baden-Württemberg и UniCredit Bank Austria AG. Отметим, что многие из этих банков уже участвовали в организации предыдущих синдикаций для МБА, либо предоставляли банку средства в рамках двусторонних соглашений.

При сложившемся из-за глобального финансового кризиса дефиците свободных средств на международных финансовых рынках это служит доказательством доверия и высокого интереса к МБА со стороны иностранных инвесторов. Банк не только является основным кредитором в республике, но и участвовал совместно с ведущими европейскими финансовыми организациями в синдикации по финансированию зарубежных банков, например, таких как «Ак-Барс» (Россия) и «Укрсоцбанк» (Украина). В то же время МБА своевременно осуществляет возврат взятых им внешних займов, что в современных условиях является крайне важным моментом. Только в 2008-2010 г. общая сумма погашений превысила 1,3 млрд долл.

Вместе с тем, несмотря на несомненные преимущества, количественное развитие и качественное становление синдицированного кредитования

в АР пока еще идет медленными темпами. Участие национальных кредитных учреждений и компаний в этом процессе сталкивается с некоторыми сдерживающими проблемами. К ним, в частности, относятся:

1) низкий уровень капитализации, уязвимость и неустойчивость многих азербайджанских банков, отсутствие у них достаточного реноме за рубежом и рейтингов ведущих мировых агентств, что ограничивает их возможности в привлечении к деловому сотрудничеству международных инвесторов из-за существующих высоких рисков;

2) из-за новизны этого вида кредитования для подавляющего большинства КБ в АР, у них пока не сложились адекватные культура и обычаи синдикаций, не прошли практическую апробацию процедуры его привлечения и организации;

3) несовершенство нормативной и законодательной базы, регулирующей действия национальных участников синдицированного кредитования, ее несоответствие стандартам, которые применяют его иностранные организаторы;

4) трудности объективной оценки полноты и достоверности представленной компанией-заемщиком информации, что повышает ответственность банка-агента перед синдикатом зарубежных кредиторов и снижает привлекательность сделки;

5) установленные банком в соответствии с международной практикой сроки уплаты процентов нередко противоречит подходам компаний в управлении денежными потоками и процентными рисками;

6) отсутствие специалистов данного профиля, недостаточная развитость риск-менеджмента в азербайджанских финансовых институтах и компаниях, их общая неготовность к активному управлению кредитными портфелями;

7) слабое знание компаниями-заемщиками особенностей банковской деятельности не всегда позволяет им осознавать полноту рисков принятых на себя обязательств (например, возможность увеличения банком маржи в особых случаях).

ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенная нами диагностика кредитных инструментов МББ в АР приводит к следующим выводам:

- ввиду недостаточного участия отечественной банковской системы в процессах инвестирования реального сектора, решение данной проблемы может интенсифицироваться за счет создания благоприятных условий для развития инструментов МБК и их активного использования;

- нормативно-правовая база, регулирующая деятельность КБ в сфере МБК, требует кардинального обновления в направлении стимулирования развития этих форм МББ и формирования активного спроса на них;

- для популяризации действующих кредитных инструментов МББ (МФЛ, ПФ, СК), развитие которых в определенной степени осуществляется через совершенствование и нововведения, необходима разумная государственная поддержка;

- отечественные банки фактически не проявляют интереса к внедрению и популяризации более сложных и сравнительно новых форм МБК (факторинг, форфейтинг), несмотря на имеющиеся объективные потребности бизнеса и свободные ниши на рынке;

- несмотря на несомненную перспективность и инновационность диагностируемых кредитных инструментов МББ, условия и потенциал их использования все еще не получили должного осмыслиения в отечественных научных исследованиях и практической деятельности КБ;

- на фоне всех преимуществ внедрения и использования рассмотренных инструментов МБК в АР, без решения существующих здесь проблемных вопросов в настоящее время, а возможно, и в ближайшем будущем не следует ожидать их активного распространения в национальном банковском секторе.

Отмеченные тенденции могут быть использованы в качестве основы для научной разработки практических направлений совершенствования МБК в условиях усиливающейся интеграции АР в мировую экономику.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Твердохлебов Н.И. Оценки страховых рисков во внешнеэкономической деятельности // Культура народов Причерноморья, 2005, № 59. С. 164.
2. Statistical Yearbook of Azerbaijan 2011. Bakı: SSC of the RA, 2011.
3. State Oil Company of the Azerbaijan Republic. International Financial Reporting Standards Consolidated Financial Statements. 31 December 2011.
4. ОАО «АЗЭНЕРГО». Консолидированный финансовый отчет на 31 декабря 2011 г.
5. Fitch Assigns Azerenerji ‘BBB-’; Outlook Positive. London: Fitch Ratings. 03 May 2012.
6. Statistical Bulletin of the Central Bank of the Republic of Azerbaijan. Baku, 2013, № 1.
7. Курышев Д.В., Стешина М.О. Форфейтинг – новые рубежи в условиях кризиса. Опыт японского банка в России // Международные банковские операции, 2009, № 3. С. 52-64.
8. Беляев Е.В., Грабарь Т.Ю. Форфейтинг – формы организации в условиях кризиса // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение, 2010, № 3 (23). С. 26-34.
9. Гаврилов А.А. Современные тенденции развития международного факторинга в России и мире // Финансы и кредит, 2010, № 10. С.108-119.
10. Гаджиев Д.Ф. Денежно-кредитная система и Международный банк Азербайджана. Москва: Финансы и статистика, 2008.
- Prichernomor'ja. 2005; 59.
2. Statistical Yearbook of Azerbaijan 2011. Bakı: SSC of the RA, 2011.
3. State Oil Company of the Azerbaijan Republic. International Financial Reporting Standards Consolidated Financial Statements. 31 December 2011.
4. OAO «AZJeNERGO». Consolidated Financial Statements. 31 December 2011.
5. Fitch Assigns Azerenerji ‘BBB-’; Outlook Positive. London: Fitch Ratings. 03 May 2012.
6. Statistical Bulletin of the Central Bank of the Republic of Azerbaijan. Baku, 2013, № 1.
7. Kuryshev D.V., Steshina M.O. Forfaiting – New Frontiers in Crisis. Experience Japanese Bank in Russia // Mezhdunarodnye bankovskie operacii. 2009; 3: 52-64.
8. Beljaev E.V., Grabar' T.Ju. Forfaiting – Forms of Organization in Crisis // Sovremennye naukoemkie tehnologii. Regional'noe prilozhenie. 2010, 3 (23): 26-34.
9. Gavrilov A.A. Modern trends of development of international factoring in Russia and globally // Finansy i kredit. 2010; 10: 108-119.
10. Gadzhiev D.F. Denezhno-kreditnaja sistema i Mezhdunarodnyj bank Azerajdzhana [The Monetary System and the International Bank of Azerbaijan]. MOSKVA: FINANSY I STATISTIKA, 2008. 240 p.

REFERENCES

1. Tverdohlebov N.I. Country Risk Assessment in Foreign Economic Activities // Kul'tura narodov

РЦПУ