

---

# **Возможности и перспективы создания Эксимбанка в Узбекистане**

---

*In 2006 the population of Uzbekistan was over 26.7 million. The ratio of rural to urban population is 63.9% to 36.1%. The average age of the population is 24 years. The average literacy rate is 99.06%, among the highest in the world. This is due to the fact that secondary education is compulsory. During the 2004/2005 school year there were over 6 million pupils attending 9 835 secondary schools; 757 562 students in professional colleges and 263 576 students at higher education.*

**Ташкент 2007**

Точка зрения, выраженная в данном докладе, принадлежит членам рабочей группы и может не совпадать с официальной точкой зрения ПРООН

© Программа развития ООН, 2007

Все права принадлежат Программе развития ООН. Любое воспроизведение доклада или использование выдержек из данной публикации могут быть произведены только с письменного согласия, ссылка на источник обязательна. По всем вопросам, касающимся перепечатки, перевода и приобретения печатных версий обращаться по следующему адресу: г. Ташкент, 100029, ул. Тараса Шевченко, дом 4.

Авторский коллектив: Шавкат Инамов, Тенгиз Асанов, Дониёр Алимов, Умида Мусалиева, Жанна Фаттахова, Баходир Шарипов, Нодир Хакимов.

## Выражение признательности

Подготовка данного доклада стала возможной благодаря поддержке, помощи и ценным рекомендациям многих специалистов из государственных министерств и ведомств, банковского сектора, аналитических центров и практикующих экспортеров.

Особую признательность за весомое содействие в работе над докладом хотелось бы выразить членам Научно-проблемного совета Центра экономических исследований.

Авторы выражают благодарность за полезные замечания и рекомендации Баходуру Эшонову, руководителю экономического управления Программы развития ООН в Узбекистане и профессору Нишанбаю Сиражиддинову, заместителю директора Центра экономических исследований.

Огромный вклад в разработку и обсуждение основных положений доклада внесли участники круглых столов и мозговых штурмов, которые состоялись в г. Ташкенте в феврале и сентябре 2007 года. Авторы признательны всем участникам за содержательную дискуссию и рекомендации.

Отдельная признательность выражается представительству ПРООН в Узбекистане и Региональному офису ПРООН в Братиславе, а также представителям Министерства промышленности и торговли Чешской Республики, Экспортного Банка Чехии, ЭГАП и Чехтрейд за организацию учебно-ознакомительной поездки в Чешскую Республику.

## Резюме

Расширение экспорта готовой продукции и услуг является одним из важнейших приоритетов экономического развития Республики Узбекистан в долгосрочном периоде. Практическая реализация данного направления сдерживается рядом проблем, к числу которых относится ограниченное использование известных в мировой практике инструментов экспортного финансирования, а также отсутствие специализированных институтов.

В международной торговле выработаны эффективные механизмы экспортного финансирования, позволяющие максимально быстро решать все финансовые проблемы национальных экспортеров, связанные с производством экспортной продукции и ее реализацией на мировых рынках. Это осуществляется путем минимизации/разделения рисков и кратковременного финансирования сторон. Для этого используются инструменты экспортного финансирования, такие как кредитование поставок, гарантии, факторинг и страхование, через специализированные правительственные или квази-правительственные финансовые учреждения. К числу таких учреждений относятся экспортно-импортные банки (эксимбанки) и экспортно-кредитные агентства (ЭКА). Как правило, эксимбанки занимаются экспортным кредитованием, выдачей гарантий и факторингом, а ЭКА – страхованием экспортных контрактов от коммерческих и политических рисков и выдачей экспортных гарантий.

В представленном докладе обосновывается целесообразность создания и перспективы развития экспортно-импортного банка в Узбекистане (Узэксимбанк).

Наряду с подробным рассмотрением организационно-правовых вопросов создания банка, в докладе представлены предложения по источникам и размеру его уставного капитала, механизму и организационным принципам работы, управлению рисками. Представлены конкретные схемы экспортного финансирования, разработанные с учетом специфики банковской системы, валютного законодательства и торговой политики Узбекистана. Разработаны проекты документов по созданию Узэксимбанка: проект Указа Президента Республики Узбекистан «О создании Эксимбанка Республики Узбекистан» и проект Устава Узэксимбанка.

Отдельное внимание уделено вопросам взаимодействия Узэксимбанка с другими участниками финансового рынка, обслуживающими внешнеэкономическую деятельность: коммерческими банками, страховыми и лизинговыми компаниями, а также Фондом реконструкции и развития.

## Содержание

<b>Введение.....</b>	<b>7</b>
<b>Глава 1. Текущее состояние системы финансирования экспорта товаров несырьевого направления.....</b>	<b>9</b>
1.1. Необходимость расширения несырьевого экспорта.....	9
1.2. Проблемы финансирования экспорта товаров несырьевого направления.....	10
<b>Глава 2. Пути решения проблем экспортного финансирования.....</b>	<b>14</b>
2.1. Целесообразность создания Эксимбанка в Республике Узбекистан.....	14
2.2. Механизмы и инструменты финансирования несырьевого экспорта.....	16
2.3. Организационно-правовые вопросы создания и функционирования Эксимбанка Республики Узбекистан.....	23
2.4. Механизмы взаимодействия с другими участниками финансового сектора, обслуживающими внешнеэкономическую деятельность.....	28
<b>Заключение.....</b>	<b>33</b>
<b>Приложения.....</b>	<b>35</b>
<i>Приложение 1. Зарубежный опыт финансирования несырьевого экспорта.....</i>	<i>35</i>
<i>Приложение 2. Базовые условия предоставления различных инструментов финансирования экспорта в Узбекистане.....</i>	<i>39</i>
<i>Приложение 3. Проект Указа Президента Республики Узбекистан «О создании Эксимбанка Республики Узбекистан».....</i>	<i>41</i>
<i>Приложение 4. Проект Устава Экспортно-импортного банка Республики Узбекистан .....</i>	<i>42</i>
<i>Приложение 5. Сравнительная таблица предлагаемых изменений в законодательство Республики Узбекистан.....</i>	<i>45</i>
<b>Библиография.....</b>	<b>47</b>

## Список сокращений

АБР	Азиатский банк развития
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ВЭД	Внешняя экономическая деятельность
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ИБР	Исламский банк развития
ЛИБОР	Лондонская межбанковская ставка предложения
МБРР	Мировой банк реконструкции и развития
МФИ	Международные финансовые институты
НКЭИС	Национальная компания экспортно-импортного страхования
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПРООН	Программа развития ООН
СНГ	Содружество независимых государств
ТПП	Торгово-промышленная палата
ЦЭИ	Центр экономических исследований
ЧЭБ	Чешский экспортный банк
ЭГАП	Экспортное гарантийное и страховое общество Чехии
ЭКА	Экспортно-кредитное агентство
Эксимбанк	Экспортно-импортный банк

## Введение

Расширение экспортного потенциала хозяйствующих субъектов и повышение конкурентоспособности их продукции на внешних рынках является одним из важнейших приоритетов экономического развития Республики Узбекистан<sup>1</sup>. Практическая реализация данного направления сдерживается рядом проблем, к числу которых относится ограниченное использование известных мировой практике инструментов экспортного финансирования, а также отсутствие специализированных институтов.

При осуществлении экспортной деятельности национальные производители сталкиваются с риском несвоевременного осуществления оплаты за поставленные товары и услуги. Эта проблема особенно актуальна для субъектов малого бизнеса, для которых постоянное наличие оборотных средств является элементом выживания в конкурентной среде.

В международной торговле выработаны механизмы, позволяющие эффективно решать подобные проблемы путем минимизации/разделения рисков и кратковременного финансирования сторон. Это осуществляется посредством внедрения и использования инструментов экспортного финансирования, таких как кредитование поставок, гарантии, факторинг и страхование, через специализированные правительственные или квази-правительственные финансовые учреждения. К числу таких учреждений относятся экспортно-импортные банки<sup>2</sup> (эксимбанки) и экспортно-кредитные агентства (ЭКА). Как правило, эксимбанки занимаются экспортным кредитованием, выдачей гарантий и факторингом, а ЭКА – страхованием экспортных контрактов от коммерческих и политических рисков и выдачей экспортных гарантий.

Как показывает зарубежный опыт, экспортное финансирование является наиболее эффективным инструментом финансовой поддержки национальных экспортеров в продвижении товаров на внешние рынки. Одновременно данный инструмент удобен для иностранного покупателя (импортера), поскольку предоставляет ему свободные финансовые средства по цене ниже рыночной стоимости. Наличие подобного инструмента имеет важное значение для предприятий малого бизнеса, пытающихся выйти на зарубежные рынки, но не имеющих достаточной репутации и капитала.

Международная практика выработала три возможных подхода по созданию системы финансирования экспорта:

- Страхование экспортных контрактов и рисков осуществляется ЭКА, а финансирование (кредитование) экспортеров происходит через

**Расширение экспортного потенциала готовой продукции сдерживается ограниченным использованием инструментов экспортного финансирования**

**Экспортное финансирование является эффективным инструментом финансовой поддержки национальных экспортеров**

<sup>1</sup> Доклад Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров 12.02.2007г., посвященного итогам социально-экономического развития страны в 2006 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2007 году.

<sup>2</sup> Специализированное государственное кредитно-гарантийное учреждение, использующее бюджетное финансирование и суверенное обеспечение исполнения обязательств.

---

коммерческие банки (Голландия);

- Создаются две отдельные, но взаимодополняющие правительственные структуры: Эксимбанк для финансирования экспортеров и ЭКА для страхования экспортных контрактов и рисков (Чехия, Япония);
- Процедуры страхования и финансирования объединяются в одной структуре, которой может быть либо Эксимбанк, либо ЭКА (Канада, США, Турция, Таиланд).

Выбор подхода зависит от условий каждой конкретной страны.

**Целью** доклада является обоснование необходимости создания Эксимбанка в Узбекистане и разработка проектов соответствующих нормативно-правовых документов.

Для достижения поставленной цели определены следующие **задачи**:

- изучение преимуществ и недостатков систем финансирования экспорта, существующих в международной практике;
- анализ международной практики создания и механизма деятельности экспортно-импортных банков;
- анализ существующей нормативно-правовой базы финансирования экспорта в Узбекистане;
- разработка предложений по механизмам, функциям, задачам и организационным принципам работы Эксимбанка в Узбекистане;
- разработка проектов соответствующих учредительных и нормативно-правовых документов по созданию Эксимбанка в Узбекистане.

Методология исследования включает обзор литературы и международного опыта в области финансирования экспорта, статистического анализа и экспертных оценок. При подготовке доклада были учтены мнения представителей бизнеса, полученные в результате проведения серии круглых столов и бизнес-форумов. Для изучения работы Эксимбанка на конкретном примере был осуществлен учебно-практический визит представителей Министерства экономики, Фонда реконструкции и развития, Центрального банка, НКЭИС «Узбекинвест», Национального банка ВЭД и Центра экономических исследований в Чешскую Республику, где по общему признанию создан один из наиболее эффективных институциональных и правовых механизмов экспортного финансирования и страхования через экспортно-импортный банк (Чешский экспортный банк (ЧЭБ) и ЭКА (Экспортное гарантийное и страховое общество (ЭГАП)).

## Глава 1. Текущее состояние системы финансирования экспорта товаров несырьевого направления

### 1.1. Необходимость расширения несырьевого экспорта

Динамичное расширение экспорта стало одним из источников высоких темпов экономического роста Узбекистана в течение последних нескольких лет<sup>3</sup>. Во многом это было обусловлено благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой на основные экспортные товары сырьевой направленности (хлопок, золото, медь, энергоресурсы), преобладающие в структуре экспорта Узбекистана.

Однако в случае падения мировых цен на сырьевые ресурсы значительно усиливается риск появления макроэкономических шоков, что может нести угрозу устойчивости экономического роста в долгосрочном периоде. В целях снижения зависимости от конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары повышается важность разработки мер, направленных на расширение экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью. Мировой опыт показывает, что практическая реализация данного направления в целом ассоциируется с промышленной политикой страны<sup>4</sup>.

Необходимо отметить, что Узбекистан имеет достаточный потенциал для увеличения объемов экспорта несырьевой продукции. В частности:

- текстильная промышленность могла бы значительно увеличить динамику несырьевого экспорта и стать одним из компонентов промышленной политики государства<sup>5</sup>. По оценкам экспертов стоимость 1 кг готовой текстильной продукции превышает стоимость сырья в 7-10 раз;
- производство и переработка плодоовощной продукции. В 2006 году за счет реорганизации ширкатных хозяйств было создано более 74 тыс. фермерских хозяйств, из которых более половины - плодоовощеводческого направления<sup>6</sup>;

**Узбекистан имеет достаточный потенциал для увеличения объемов экспорта несырьевой продукции**

**Увеличение экспорта готовой продукции имеет стимулирующий эффект на всю экономику**

<sup>3</sup> Republic of Uzbekistan: 2006 Article IV Consultation-Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for the Republic of Uzbekistan, IMF, March 2006.

<sup>4</sup> Промышленная политика – комплекс мер государственного воздействия на распределение ресурсов общества в целях совершенствования структуры национальной экономики, поддержания конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий, а также экономики в целом на мировых рынках, корректировки негативных последствий действия механизма рынка. (Источник: Экономический словарь, www.abc.informbureau.com)

<sup>5</sup> Аналитическая записка «Проблемы и перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана», №5, 2006. ПРООН, Узбекистан.

<sup>6</sup> Основные экономические и социальные показатели по итогам 2006 года. Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан. Ташкент, 2007.

- производство и экспорт строительных материалов и бытовых товаров. Спрос на них достаточно высок как внутри страны, так и в странах ближнего зарубежья;
- экспорт строительных, подрядных и инженерных услуг, традиционно поставляемых Узбекистаном в развивающиеся страны;
- химическая промышленность и энергетический сектор, как несырьевые отрасли, имеющие существенный потенциал для расширения экспорта<sup>7</sup>.

Увеличение экспорта готовой продукции ведет к позитивному эффекту не только у отдельного экспортера, но и появлению стимулирующих эффектов в масштабе всей экономики. Производство продукции с высокой добавленной стоимостью предполагает создание сети субподрядчиков и сопутствующего сектора услуг, что ведет к созданию дополнительных

рабочих мест (т.е. не только в самом экспортноориентированном секторе). Это означает создание дополнительных источников доходов для домохозяйств, стимулирование спроса и потребления, которые в свою очередь позитивно влияют на экономический рост страны.

В этой связи одной из приоритетных задач на период

2008-2010 гг. должно стать достижение высоких темпов роста экспорта (15-17% в год) на фоне его реструктуризации в сторону повышения доли товаров с высокой добавленной стоимостью.

## 1.2. Проблемы финансирования экспорта товаров несырьевого направления

Следующие основные проблемы сдерживают процесс расширения экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью:

- низкий технический уровень (техническая и технологическая отсталость большинства производственных предприятий, низкая эффективность использования ресурсов и отсутствие инновационных технологий);
- высокие издержки осуществления экспортных операций (транспортные и транзакционные издержки, тарифные и нетарифные барьеры в странах партнерах)<sup>8</sup>;
- отсутствие соответствующих механизмов, институтов и инструментов экспортного финансирования и страхования.

### Вставка 1. Политика диверсификации экспорта в Корее

В 1960-х годах Корея отказалась от политики импортозамещения и внедрила 5-ти летние планы развития, где основой реформ стало стимулирование экспорта, в частности, текстильной продукции. Постепенно, Правительство Кореи ставило перед собой цель развития новых отраслей экономики (в 70-х - развитие химической индустрии, в 80-х - политика рационализации и либерализации, в 90-х - глобализация и т.д.).

Для достижения этих целей Правительство Кореи разрабатывало специальные программы и создавало специальные институты для поддержки экспорта. В частности, в целях поддержки экспорта в 1976 году был создан Эксимбанк Кореи. Благодаря данной политике валовой национальный доход (ВНД) Кореи за 1960-2005 гг. увеличился с \$2.3 млрд. до \$786.8 млрд. В 2005 году экспорт из Кореи составил свыше \$250 млрд.

Источник: *Facts about Korea, Edition 2006.*

**Одной из проблем реструктуризации экспорта является отсутствие соответствующих инструментов и институтов экспортного финансирования**

<sup>7</sup> Аналитическая записка «Развитие экспорта Узбекистана: создание благоприятной среды и эффективных институтов», №4, 2006. ПРООН, Узбекистан

<sup>8</sup> Там же.

Сегодня при осуществлении экспортных расчетов применяются инструменты, максимально гарантирующие своевременное поступление валютной выручки за отгруженные товары и услуги, а также снижающие риск ее непоступления<sup>9</sup>. Данные инструменты применяются вне зависимости от формы собственности экспортера и включают: полную предоплату; аккредитив; гарантию банка покупателя; страхование от политических и коммерческих рисков. Вместе с тем, применение перечисленных инструментов может рассматриваться в качестве механизма обеспечения поступления экспортной выручки, но не в качестве механизма экспортного финансирования.

Кроме того, остро стоит проблема дефицита оборотного капитала, который определяет возможности предприятий по производству экспортной продукции и поддержание производственных мощностей<sup>10</sup>. Его отсутствие «толкает» производителей экспортной продукции на требование 100%-ной предоплаты по экспортному контракту от импортера. Поступающая предоплата выступает в качестве кредита на финансирование производства продукции по заключенному экспортному контракту. Это приводит к тому, что экспортер вынужден снизить цену на экспортируемый товар или услугу за счет предоставления различных скидок. В противном случае повышается риск отказа покупателя в приобретении товара. При использовании данной схемы у экспортера решается проблема финансирования экспорта, поскольку риск неполучения средств за отгруженный товар сведен к минимуму. Поэтому 95% опрошенных респондентов - экспортеров практикуют именно данный способ взаиморасчетов<sup>11</sup>, несмотря на потери значительных объемов экспортной выручки за счет предоставляемых скидок.

Таким образом, в Узбекистане практически не используются инструменты финансирования экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Расширение экспорта такой продукции требует, во-первых, более значительных финансовых ресурсов для ее производства (предэкспортное финансирование), и, во-вторых, более сложных инструментов финансирования продвижения таких товаров на уже сложившихся высококонкурентных мировых товарных рынках (постэкспортное финансирование)<sup>12</sup>.

**Вставка 2. Необходимость решения проблем экспортного финансирования.**

Наряду с проблемами таможенного и налогового контроля и регулирования, огромная проблема существует в финансировании нашего экспорта. Зачастую, из-за требования 100 %-ной предоплаты мы теряем наших покупателей, хотя мы конкурентоспособны на внешних рынках по качеству произведенного товара.

*Мнение экспортера текстильной продукции. Круглый стол «Актуальность создания экспортного-импортного банка в Узбекистане», 20 марта 2007 года*

<sup>9</sup> В соответствии с постановлением Кабинета Министров № 245 от 29.06.2000 года срок поступления экспортной выручки не должен превышать 60 дней (по товарам, отгруженным) учредителями в адрес своих предприятий за рубежом (торговые дома, торговые представительства, консигнационные склады) и 180 дней - членами Торгово-промышленной палаты (ТПП) в адрес торговых представительств ТПП. При нарушении этих сроков применяются жесткие финансовые санкции.

<sup>10</sup> Аналитическая записка «Финансирование экспорта в Узбекистане». ЦЭИ, Ташкент, 2006 год.

<sup>11</sup> Аналитическая записка «Развитие экспорта Узбекистана: создание благоприятной среды и эффективных институтов», №4, 2006. ПРООН, Узбекистан.

<sup>12</sup> Аналитическая записка «Финансирование экспорта в Узбекистане», ЦЭИ, Ташкент, 2006 год.

Большинство коммерческих банков ограничивает свою деятельность выдачей краткосрочных товарных кредитов и практически не участвует в инвестиционных процессах. Банки предоставляют кредиты при наличии обеспечения в виде заложенного имущества, гарантии или поручительства третьего лица (юридического лица) или полиса страхования от непогашения кредита.

Существующие схемы экспортного финансирования в Узбекистане отличаются также относительной дороговизной и повышенными требованиями к залоговому обеспечению получаемых банковских кредитов<sup>13</sup>.

Существуют также определенные ограничения в правовой базе, регулирующей деятельность коммерческих банков по финансированию экспорта<sup>14</sup>.

1. В соответствии с п. 6 Указа Президента Республики Узбекистан от 27 июня 1995 года №УП-1193 «О мерах по дальнейшему расширению внутренней конвертируемости национальной валюты Республики Узбекистан» коммерческие банки осуществляют кредитование хозяйствующих субъектов в национальной валюте. Только в исключительных случаях при наличии решения Правительства разрешается кредитование в иностранной валюте<sup>15</sup>. Для ряда экспортоориентированных предприятий, закупающих импортные комплектующие за иностранную валюту, возникают значительные транзакционные издержки, поскольку, получая кредит в сумах, им необходимо его проконвертировать в иностранную валюту, чтобы затем оплатить импортные контракты. Разница по процентным ставкам за использование сумовых средств и в иностранной валюте составляет до 12% годовых<sup>16</sup>. Кроме этого, предприятие платит комиссию банку за конвертацию и комиссионное вознаграждение Республиканской валютной бирже.

2. Большинство предприятий, производящих продукцию на экспорт, имеют кредитную задолженность по инвестиционным кредитам<sup>17</sup>. Выплаты процентов по ним в значительной степени снижают прибыльность предприятий-заемщиков. Примером являются

<sup>13</sup> Базовые условия предоставления различных инструментов финансирования приведены в Приложении 2.

<sup>14</sup> Аналитическая записка ЦЭИ «Финансирование экспорта в Узбекистане». Ташкент, 2006 год.

<sup>15</sup> В виде исключения банки могут предоставлять краткосрочные кредиты в иностранной валюте только предприятиям легкой промышленности сроком до 180 дней в соответствии с Постановлением Кабинета Министров от 25 марта 2004 года №141. Кроме того, в соответствии с Указом Президента №УП-1659 от 13 декабря 1996 года коммерческие банки могут кредитовать в иностранной валюте предприятия под инвестиционные проекты для импорта необходимых ресурсов.

<sup>16</sup> В настоящее время базовые ставки банка по кредитам в иностранной валюте составляют примерно 6-9%, а маржа - в зависимости от срока, условий кредита - от 0,7 до 4%. Процентная ставка по кредитам в национальной валюте на пополнение оборотного капитала составляет 14-18%.

<sup>17</sup> Инвестиционные кредиты длительностью 5 лет с льготным периодом по выплате основного долга не более 3 лет на создание новых мощностей, модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение действующих мощностей. В соответствии с п. 1 Указа Президента от 13.12.1996г. №УП-1659 «О дополнительных мерах по стимулированию развития и инвестиционной деятельности предприятий с иностранными инвестициями» могут выдаваться в иностранной валюте.

предприятия-экспортеры легкой промышленности, имеющие большую нагрузку по курсовой разнице по инвестиционным проектам в иностранной валюте и убытки прошлых лет, а также просроченные обязательства по ранее выданным кредитам по данным проектам. Между тем, в соответствии с действующим законодательством доступ к краткосрочным кредитам банков невозможен для убыточных предприятий. Это означает, что они не могут получить краткосрочный кредит для пополнения оборотного капитала даже при наличии денежного обеспечения, т.е. аккредитива или банковской гарантии.

3. В целях расширения источников и объемов поступления иностранной валюты, а также повышения эффективности использования валютных ресурсов, уполномоченным банкам разрешено, при временном отсутствии средств на валютных счетах предприятий-экспортеров, заключать с этими предприятиями факторинговые договора на продажу валюты в счет будущих валютных поступлений от экспорта товаров и услуг. Однако на практике экспортеры практически не обращаются за факторинговыми услугами. Причинами слабого развития данного инструмента торгового финансирования являются: нормативно-правовые ограничения (факторинговые операции осуществляются только при условии открытия аккредитивов, либо наличия гарантии иностранного банка); отсутствие у предприятий оборотного капитала (факторинговая услуга оказывается путем выкупа дебиторской задолженности за отгруженный товар); запрет на оказание факторинговых услуг убыточным предприятиям; осторожность экспортеров при предоставлении отсрочки платежей по экспортным контрактам.

Для решения указанных проблем необходима разработка стратегии содействия развитию несырьевого экспорта, основанная на создании благоприятной инвестиционной среды<sup>18</sup> и институтов поддержки экспортеров. Мировой опыт свидетельствует, что высокую эффективность в решении задачи экспортного финансирования показали эксимбанки.

---

<sup>18</sup> Более подробно данные вопросы рассмотрены в аналитической записке ЦЭИ «Ключевые элементы эффективной инвестиционной политики в развивающихся странах: возможные ориентиры для Узбекистана». Ташкент, 2007.

## Глава 2. Пути решения проблем экспортного финансирования

**Используя инструменты и схемы льготного экспортного финансирования, эксимбанки расширяют экспансию национальных производителей на зарубежных рынках**

### 2.1. Целесообразность создания Эксимбанка в Республике Узбекистан

Эксимбанк является одним из основных элементов государственной политики продвижения национального экспорта не только в развитых, но и в развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой. Инструменты и схемы льготного экспортного финансирования эксимбанков предоставляют широкие возможности для расширения экспансии национальных экспортеров на зарубежных рынках.

Как правило, эксимбанки:

- учреждаются и принадлежат государству;
- регулируются специальными законами или подзаконными актами;
- учреждаются с целью поддержки экспорта, предоставляя экспортерам широкий спектр услуг по экспортному финансированию промышленного экспорта;
- осуществляют финансирование экспорта в приоритетные страны;

#### Вставка 3. Эксимбанк как основной институт экспортного финансирования

**Китайский Эксимбанк.** Китай расширяет свое влияние в Африканских странах, используя кредитные схемы Эксимбанка. Это является частью внешней стратегии по обеспечению Китая минеральными ресурсами и в целях экспансии крупного африканского рынка. Сравнительным преимуществом Китая является то, что китайский Эксимбанк не увязывает выделение экспортных кредитов с решением вопросов экологии, прав человека, которые обычно требуют выполнять развитые страны. Так, например, за последние 10 лет Китайский Эксимбанк предоставил кредиты на сумму более 17 млрд. долл. США для реконструкции инфраструктуры и строительства электростанций, нефте- и газоперерабатывающих объектов в Африканских странах. При этом в значительной степени решаются проблемы занятости населения, так как строительные материалы, инженерные, строительные, а также людские ресурсы импортируются из Китая.

*China Exim Bank and Africa: New Lending, New Challenges, Todd Moss and Sarah Rose*

**Чешская Республика.** Экспортный банк Чехии был создан для стимулирования экспорта продукции на рынки с высокими коммерческими и политическими рисками. Около 80 % кредитов Чешского экспортного банка приходится на финансирование экспорта в страны с высокой степенью риска (развивающиеся страны и страны с переходной экономикой), в которые обычные коммерческие банки отказываются выдавать кредиты. Это позволяет чешским производителям быстро осваивать новые рынки и расширять объемы производства экспортной продукции.

*Из результатов учебно-практической поездки экспертов в Чешскую Республику, май 2007.*

• выдают кредиты при условии, что экспортный контракт предусматривает поставку товаров/оборудования, полностью произведенных (или определенная доля которых произведена) в стране учреждения эксимбанка;

• процентные ставки по экспортным кредитам ниже рыночных за счет использования бюджетных средств и внешних заимствований;

• государством выступает гарантом по обязательствам эксимбанка;

Институт Эксимбанка в Узбекистане может быть использован для решения задачи ускоренного развития производств, обеспечивающих глубокую комплексную переработку сырья,

обеспечения диверсификации экспорта, снижения зависимости от конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары, которые в настоящее время еще преобладают в структуре экспорта Узбекистана, а также увеличения притока валютных поступлений в республику.

Поскольку эксимбанки не занимаются классической банковской деятельностью, они не искажают конкурентную среду в банковском секторе. Основными отличительными чертами эксимбанков от обычных коммерческих банков являются:

- целью деятельности эксимбанков является не получение прибыли от кредитной деятельности, а реализация государственной политики по поддержке экспорта;
- эксимбанки берут на себя повышенные экономические и политические риски, связанные со спецификой зарубежных стран;
- кредиты эксимбанков, как правило, «связанные», они выдаются при условии, что экспортный контракт предусматривает поставку товаров или оборудования, полностью/частично произведенных в своей стране;
- эксимбанки аффилированы с правительством, что повышает кредитоспособность и надежность отечественного поставщика на внешнем рынке;
- процентная ставка по кредитам эксимбанков ниже ставки коммерческих банков.

<b>Таблица 1. Преимущества создания эксимбанка и внедрения схем экспортного финансирования</b>	
<b>Для страны</b>	Более динамичный рост экономики, увеличение доли страны в мировом экспорте
<b>Для экспортера</b>	Увеличение производительности и конкурентоспособности; увеличение товарооборота и доходов предприятия
<b>Для импортера</b>	Возможность получения товара в рассрочку/кредита по низким процентным ставкам. Возможность осуществления оплаты за товар после его реализации.
<b>Для граждан</b>	Новые рабочие места, более высокая заработная плата, рост квалификации, повышение уровня жизни.

Основной целью Эксимбанка в Узбекистане (Узэксимбанк) должна стать реализация торговой политики государства путем осуществления следующих функций, связанных с экспортом узбекских товаров и услуг:

- предоставление льготных кредитов с использованием схем и инструментов экспортного финансирования;
- предоставление различных видов банковских поручительств, гарантий, а также прочих банковских обязательств;
- предоставление кредитных референций<sup>19</sup>;
- страхование экспортных контрактов (с учетом институциональных особенностей, рассмотренных в п. 2.2);

<sup>19</sup> Характеристика, выдаваемая физическому или юридическому лицу другим лицом, удостоверяющая, что оно может пользоваться доверием в деловых кругах и обладает кредитоспособностью. Референция может быть предоставлена по запросу третьего лица, которое хочет установить отношения со вторым лицом, но желает при этом заручиться мнением первого лица, пользующегося высокой репутацией в деловом мире. Отличие референции от поручительства заключается в том, что при предоставлении референции, первое лицо не несет юридической ответственности по обязательствам второго лица.

- принятие депозитов от отечественных и зарубежных финансовых организаций с целью привлечения финансовых средств;
- привлечение финансирования с международных рынков капитала путем выпуска долговых инструментов;
- предоставление консультаций по осуществлению внешнеэкономической деятельности.

Эксимбанк должен иметь также возможность предоставлять льготные кредиты отечественным и зарубежным компаниям, осуществляющим экспорт товаров и услуг из Узбекистана и их зарубежным партнерам. При этом правительство Узбекистана должно предоставлять безусловное поручительство Узэксимбанку, так как в международной практике эксимбанки выступают в качестве агента государства.

## 2.2. Механизмы и инструменты финансирования несырьевого экспорта

Не являясь членом соглашения ОЭСР и ВТО, Узбекистан может использовать более льготные кредиты для отечественных экспортеров по сравнению с условиями предоставления кредитов, принятыми в соответствии с Консенсусом ОЭСР. Это может стать важным конкурентным преимуществом Узэксимбанка. В частности, данным преимуществом пользовался Китай до вступления в ВТО, что сыграло решающую роль в расширении экспансии китайских товаров по всему миру.

На начальном этапе функционирования Узэксимбанка целесообразно внедрять краткосрочные схемы экспортного финансирования. Это обусловлено двумя обстоятельствами. Во-первых, долгосрочное экспортное финансирование осуществляется при приобретении комплексного промышленного оборудования (станков, агрегатов и т.д.),

### Вставка 4. Консенсус ОЭСР

История Консенсуса берет свое начало в 1978 году, когда страны-члены ОЭСР достигли соглашения по ряду важных параметров, связанных с предоставлением экспортных кредитов и экспортного страхования. На специальной встрече стран-участниц ОЭСР, проведенной в июне 1997 года в Париже, участники группы экспортно-кредитного финансирования достигли соглашения относительно допустимых размеров процентных ставок по экспортным кредитам, которые стали частью Консенсуса в декабре 1997 года. До этого времени не было определенных правил по оценке рисков, и правительства могли использовать льготные ставки как средство конкуренции для поддержания своих экспортеров.

Участники Консенсуса наложили ограничения на основные условия предоставляемых экспортных кредитов, в том числе на сроки погашения и премии страховых организаций по экспортным сделкам.

Главные правила Консенсуса по предоставлению экспортных кредитов:

- кредит обеспечивает не более 85% стоимости экспортного контракта, при этом импортер должен осуществить авансовый платеж в размере 15% от суммы контракта до момента осуществления поставки;
- дифференцированные условия кредитов по трем условным группам стран (богатые, средние, бедные), определяются исходя из ВВП на душу населения страны импортера;
- максимальный срок погашения кредита устанавливается в зависимости от категории страны, назначения и типа товаров (от 2 до 10 лет);
- минимальные процентные ставки (Commercial Interest Reference Rate) по экспортным кредитам устанавливаются ОЭСР ежемесячно на основе оценки рисков стран мира, с тем, чтобы назначаемые премиальные ставки обеспечивали покрытие долгосрочных операционных расходов и убытков, связанных с предоставлением экспортных кредитов. Страна имеет право выходить за рамки Консенсуса при условии предварительной информации участников соглашения (например, при снижении стоимости кредита).

Правила Консенсуса по экспортному страхованию:

- страхованию подлежит не более 85% стоимости экспортного контракта;
- страхование осуществляется только после перечисления страховой премии;
- минимальная страховая премия устанавливается ОЭСР в зависимости от степени рисков страны иностранного покупателя;
- степень риска стран определяется со стороны ОЭСР.

#### Вставка 5. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО

Согласно статье 3.1. Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам ВТО и Приложению I к Соглашению запрещено применение любых видов экспортных субсидий (т.е. субсидий, предоставленных для осуществления экспортной деятельности), включая субсидии, выражающиеся в:

- предоставлении правительствами (или специальными институтами, контролируруемыми правительствами) программ гарантирования или страхования экспортных кредитов, программ страхования или гарантирования от увеличения стоимости экспортных товаров, программ валютных рисков с использованием ставок премий, недостаточных для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков по этим программам;
- предоставлении правительствами (или специальными институтами, контролируруемыми и/или действующими под руководством правительств) экспортных кредитов по ставкам ниже тех, которые они фактически должны уплачивать за использованные средства, для обеспечения существенных преимуществ в области условий, на которых предоставляются экспортные кредиты.

Однако, установлено, что, если страна-член ВТО является участником международной договоренности по официальным экспортным кредитам (Консенсуса ОЭСР), сторонами которой с 1 января 1979 года являются по крайней мере двенадцать членом-учредителей настоящего Соглашения (или последующей договоренности, одобренной указанными странами-членами), либо если страна-член применяет на практике положения о процентных ставках соответствующей договоренности, практика экспортных кредитов, отвечающая этим положениям, не будет рассматриваться как экспортная субсидия, запрещенная Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам\*.

\* Приложение I к Соглашению ВТО о субсидиях и компенсационных мерах («Примерный перечень экспортных субсидий»)

когда требуется длительное время для поставки, монтажа и запуска, начала производства и реализации продукции, выручка от которой используется для погашения кредита. Во-вторых, краткосрочные схемы более надежны с точки зрения управления рисками на начальной стадии становления и развития деятельности Узэксимбанка.

В международной практике различные эксимбанки используют разные схемы и инструменты экспортного финансирования в зависимости от степени риска, объекта и цели финансирования и других факторов. При этом, при выдаче краткосрочных кредитов покупателю, минимальный требуемый размер предоплаты по экспортному контракту составляет 5-15%, кредит выдается в размере до 85-95% от общей стоимости контракта. Как правило, в странах членах Консенсуса ОЭСР, Эксимбанки применяют процентные ставки по экспортным кредитам в зависимости от степени риска и сроков кредита от 4 до 8% (см. Приложение 1).

Ниже рассмотрены возможности использования в Узбекистане наиболее оптимальных схем экспортного финансирования с учетом специфики банковской системы, валютного законодательства и торговой политики:

#### **А. Краткосрочное кредитование оборотного капитала (предэкспортное финансирование).**

Данная схема предусматривает выдачу краткосрочных кредитов экспортерам, имеющим экспортный контракт и получившим определенную сумму от иностранного покупателя в качестве предоплаты. Кредит может быть использован на производство экспортной продукции, и будет погашаться за счет поступающей экспортной выручки.

Обеспечением такого кредита могут служить права на экспортную выручку, а также страхование или гарантия иностранного банка по экспортному контракту.

Преимуществом такого финансирования для экспортера является быстрый доступ финансовым средствам, необходимым для производства и отгрузки продукции, до получения оплаты от покупателя.

**На начальном этапе функционирования Узэксимбанка целесообразно внедрять краткосрочные схемы экспортного финансирования**

Данная схема может одновременно быть решением проблемы задержек конвертации национальной валюты в иностранную, которую испытывают производители при закупе импортного сырья, что нередко является причиной срыва сроков поставки экспортируемой продукции. Получая кредит в иностранной валюте на закупку сырья, производитель-экспортер может «избежать» процесса конвертации. Кредитные средства могут быть зачислены на счет экспортера или перечислены напрямую поставщикам сырья, при этом второй вариант является наиболее оптимальным в целях обеспечения адресного использования кредита. Кредит в иностранной валюте также может погашаться за счет валютных средств, зачисляемых на счет экспортера по заявке на конвертацию.

**Схема предэкспортного кредитования:**



1. Эксимбанк выдает кредит предприятию-экспортеру для финансирования производства экспортной продукции (закупки сырья и других ресурсов);
2. Экспортер производит товар и осуществляет его поставку импортеру, предоставляя ему отсрочку в оплате товара на определенный короткий срок (до 60 дней);
3. До истечения периода отсрочки импортер производит оплату за поставленный товар в пользу экспортера;
4. После получения экспортной выручки экспортер осуществляет погашение кредита.

**Таблица 2. Базовые условия предэкспортного кредита:**

Валюта кредита	Национальная валюта или иностранная валюта, в случае если сырьё закупается за рубежом
Сумма кредита	До 85% суммы экспортного контракта за минусом оплаченной части (т.е. суммы предоплаты)
Ставка процента	- в национальной валюте: базовая ставка + маржа - в инвалюте: ЛИБОР (или ставка по Своп) + маржа
Срок погашения	До 60 дней после фактической даты поставки по экспортному контракту
Погашение основного долга	Несколькими частями или единым платежом
Обеспечение	Страховой полис от национального ЭКА, права на экспортную выручку, права на валютные средства, зачисляемые по заявке на конвертацию валюты

При прямом перечислении кредитных средств в иностранной валюте поставщикам сырья, вышеуказанная схема финансирования будет модифицирована следующим образом:



Преимуществами краткосрочного кредитования оборотного капитала являются:

*Для экспортера:*

1. Получение авансовой оплаты за экспортируемый товар;
2. Возможность предоставления отсрочки платежа покупателю, что создает важный стимул и сравнительное преимущество экспортера при принятии решения о покупке товара импортером.

*Для иностранного покупателя (импортера):*

1. Получение краткосрочной отсрочки в оплате импортируемого товара, что дает возможность произвести расчет после реализации товара на своем внутреннем рынке;
2. Исключение риска непоставки закупаемого товара, так как оплата производится после его фактического получения.

Возможность предоставления отсрочки платежа импортеру, создаваемая предэкспортным финансированием, станет конкурентным преимуществом экспортера

### Б. Краткосрочный кредит покупателю

Эксимбанк выдает кредит иностранному покупателю, заключившему контракт с узбекским экспортером, на закупку отечественных товаров или услуг. При этом кредит используется только для финансирования конкретной внешнеторговой транзакции, что обеспечивается зачислением кредитных средств напрямую на счет экспортера в счет стоимости экспортируемого товара. Импортер будет осуществлять погашение кредита в пользу Эксимбанка в течение оговоренного в кредитном соглашении периода времени равными регулярными платежами.

#### Схема кредитования покупателя:



1. После заключения контракта на поставку товаров между экспортером

- и импортером, импортер подает заявку на привлечение кредита Эксимбанка для финансирования данного контракта;
2. В случае получения положительного решения Эксимбанка о финансировании контракта, заключается кредитное соглашение между Эксимбанком и иностранным импортером;
3. Импортер осуществляет предоплату части суммы контракта в пользу экспортера;
4. Экспортер осуществляет отгрузку товаров;
5. После отгрузки Эксимбанк зачисляет сумму, оговоренную в кредитном договоре и равную оставшейся неоплаченной части стоимости контракта, на счет экспортера;
6. Импортер осуществляет погашение кредита в пользу Эксимбанка в течение оговоренного в кредитном соглашении периода времени.

**Таблица 3. Базовые условия предэкспортного кредита:**

Валюта кредита	Национальная валюта или иностранная валюта, в случае если сырьё закупается за рубежом
Сумма кредита	До 85% суммы экспортного контракта за минусом оплаченной части (т.е. суммы предоплаты)
Ставка процента	- в национальной валюте: базовая ставка + маржа - в инвалюте: ЛИБОР (или ставка по Swap) + маржа
Срок погашения	До 2 лет
Погашение основного долга	Равными полугодовыми или ежеквартальными платежами
Обеспечение	Банковская гарантия, страховой полис от национального ЭКА

### **В. Экспортное кредитование с участием коммерческих банков**

При кредитовании экспортера по вышеуказанным схемам возможно вовлечение в процесс финансирования коммерческих банков, обслуживающих импортера или экспортера. При этом схемы финансирования будут практически идентичными за исключением того, что в них появится дополнительный участник – коммерческий банк.

При кредитовании зарубежного импортера, целесообразно вовлечение иностранных коммерческих банков в процесс финансирования. Это позволит эффективно контролировать денежные потоки в целях обеспечения адресного использования выделяемых средств, а также экономить время на оценку потенциальных заемщиков, так как коммерческие банки, имея долгосрочные отношения со своими клиентами, располагают детальными сведениями об их платежеспособности, надежности и др.

В механизме кредитования экспортера коммерческие банки могут выступать как в качестве заемщика, рефинансирующего предоставляемые Эксимбанком средства экспортерам, так и просто в качестве агента Эксимбанка по расчетному обслуживанию выдаваемого экспортеру кредита. Во втором случае, коммерческие банки не будут нести ответственность за погашение кредита со стороны заемщика. Их функции будут включать лишь мониторинг адресного использования кредита и своевременного его погашения с предоставлением регулярной информации Эксимбанку.

При финансировании с участием коммерческих банков возможно применение практики выделения кредитных линий наряду с кредитованием каждого отдельного проекта. Кредитная линия для экспортного финансирования будет представлять собой максимальный размер средств, выделяемых коммерческому банку, за счет которых можно осуществлять финансирование нескольких проектов (по мере их определения) на одинаковых базовых условиях.

Для обеспечения льготных условий финансирования при кредитовании экспортера через местные коммерческие банки целесообразно установление максимальной планки стоимости финансирования – предельного размера процентной ставки, по которой коммерческие банки могут рефинансировать предоставляемые Эксимбанком средства экспортерам. Размер маржи коммерческого банка в этом случае будет предметом согласования между коммерческим банком и Эксимбанком; при этом, она не должна быть на таком уровне, который бы девальвировал льготность кредита и, соответственно, конкурентоспособность предприятия.

#### **Г. Краткосрочное торговое финансирование**

##### **Подтверждение аккредитивов и гарантий**

При обслуживании экспортных операций своих клиентов коммерческие банки Узбекистана широко применяют инструменты краткосрочного торгового финансирования путем подтверждения аккредитивов и гарантий, выпущенных иностранными банками по поручению импортеров. Местный банк при предоставлении документов об отгрузке товара выплачивает его стоимость экспортеру, перенаправив документы импортеру. Так как между датой оплаты инвойса экспортера и фактическим получением импортером документов и последующей оплатой с его стороны имеется промежуток времени (как минимум время доставки документов по почте), сумма, оплаченная местным банком, является своего рода кредитом импортеру (или его банку).

Вместе с тем, в некоторых случаях местные банки не желают или не готовы брать на себя платежные обязательства иностранных контрагентов в силу неблагоприятного финансового положения иностранного банка-эмитента аккредитива/гарантии или каких-либо других причин. В этом случае Эксимбанк будет выступать в качестве подтверждающего банка, выполняя платежные обязательства иностранного банка или покупателя в пользу экспортера с последующим возмещением средств со стороны иностранных контрагентов.

##### **Выдача экспортных гарантий**

Эксимбанк может предоставлять отечественным компаниям, регулярно производящим товары на экспорт, а) гарантии обеспечения кредита, полученного экспортером от коммерческих банков для производства экспортоориентированных товаров; б) гарантии возврата полученного экспортером аванса импортеру, при условии невыполнения

**Эксимбанк по заявке экспортера или импортера может выступать в качестве подтверждающего банка, выполняя платежные обязательства иностранного банка или покупателя в пользу экспортера**

экспортером обязательств контракта<sup>20</sup>.

#### **Д. Страхование экспортных контрактов**

В соответствии с действующим законодательством банки не вправе заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью на территории Республики Узбекистан. Поэтому создаваемый Узэксимбанк будет ограничен в применении механизмов/инструментов страхования в области экспортно-импортных операций.

Принимая во внимание изученный опыт Экспортной гарантийной и страховой компании Чехии (ЭГАП) и других зарубежных ЭКА, представляется целесообразным разделить функции экспортного финансирования и страхования в отдельных институтах в связи со следующими аргументами:

1) Ведение банковского и страхового бухгалтерского учета различается по своей сути. Их объединение осложнит его ведение, контроль и аудит, особенно в части внешнего аудита, результаты отчетов которого будут оказывать большое влияние на рейтинги Эксимбанка.

2) Принятие решения по кредитованию и страхованию одного и того же клиента или контракта желательно не концентрировать под одной «крышей». Это приводит к ослаблению контроля за сделкой из-за наличия единого интереса в ее совершении. Специфика банковской и страховой деятельности предполагает различные подходы к анализу сделки (андеррайтинга), который требует независимой оценки со стороны страховщика и банкира.

3) Международная практика показывает, что в большинстве стран данные институты работают отдельно, но подотчетны Правительству/Кабинету Министров в лице Министерства финансов и/или Министерства промышленности и торговли.

4) Инструменты экспортного финансирования, применяемые Эксимбанком и ЭКА, по своей сути, являются средствами управления риска и в этой связи дополняют друг друга.

На первоначальном этапе Узэксимбанк может использовать существующие механизмы страхования Национальной компании экспортно-импортного страхования «Узбекинвест». В последующем необходима разработка Закона «Об экспортном страховании», в котором будет предусмотрено создание отдельного уполномоченного института по страхованию экспортных кредитов и инвестиций - Агентства по страхованию экспортных кредитов Республики Узбекистан. Данное агентство можно создать на базе и, в основном, за счет активов НКЭИС «Узбекинвест» с передачей ему соответствующих функций, возложенных на компанию «Узбекинвест» (только по классам страхования, свойственным ЭКА).

---

<sup>20</sup> Сегодня такая схема применяется при экспорте хлопка-волокна с привлечением коммерческого банка и Министерства финансов.

Для обеспечения правовых условий эффективного использования вышерассмотренных схем, необходимо внесение соответствующих поправок в постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 245 от 24 июня 2000 года в части регулирования поступления экспортной выручки. Так, нормы об обязательном поступлении валютной выручки потребуют соответствующих корректировок. В частности, они должны определить, что, определяющих использование инструментов экспортного финансирования от Узэксимбанка может являться достаточным условием поступления выручки и, соответственно, освобождать ждающих участников таких схем от установленных Постановлением сроков и финансовых санкций.

Распространение этих норм на другие институты (коммерческие банки, страховые компании и др.) при их вовлечении в экспортное финансирование, будет иметь стимулирующий эффект на развитие системы экспортного финансирования в целом (не только в рамках Узэксимбанка) с сохранением приоритетов валютной политики Правительства (см. текст предлагаемых изменений в Приложении № 5)

### 2.3. Организационно-правовые вопросы создания Эксимбанка Республики Узбекистан

#### А. Организационно-правовые вопросы

Эксимбанки, как правило, действуют на основании отдельно принятых государственных решений<sup>21</sup>. В нем должны быть четко определены процедуры создания и механизм функционирования Эксимбанка, а также цели, задачи, соответствующие положения, виды осуществляемых операций по экспортному финансированию, выдаче гарантий и порядок их осуществления.

Поскольку целью Узэксимбанка должно быть не получение прибыли, а реализация торговой политики государства, он должен полностью принадлежать государству. Учредителями Узэксимбанка могут выступить, Министерство финансов, Министерство внешних экономических связей, торговли и инвестиций и Министерство экономики Республики Узбекистан<sup>22</sup>.

Узэксимбанк должен осуществить процедуру регистрации и

**Для создания и эффективного функционирования Эксимбанка в Узбекистане необходима разработка и принятие отдельного правительственного решения**

#### Вставка 6. Форма собственности эксимбанков

Имеющиеся в мировой практике формы собственности эксимбанков можно классифицировать как:

- компания с особой государственной привилегией управления государственными фондами по поддержке экспортных кредитов и/или поддержке отечественных экспортеров или предприятий (пример: немецкая компания «Гермес»);
- специализированное государственное управление при министерстве, подчиняющееся только центральным властям (пример: Департамент гарантий экспортных кредитов в Великобритании);
- автономное государственное агентство, которое выдает экспортные кредиты, гарантии и страхует (пример: Эксимбанк США; Японский банк международного сотрудничества);
- агент государства, предоставляющий краткосрочные кредиты и кредиты на получение оборотного капитала (пример: Банк экономического и социального развития Бразилии).

<sup>21</sup> В «Положении о порядке регистрации и лицензирования банков», зарегистрированном Министерством юстиции от 11.02.1999 года № 630, предусмотрено, что учредительными документами банка, где государство является единственным учредителем, являются устав и решение Правительства Узбекистана о его создании.

<sup>22</sup> Законом Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» предусмотрено, что в исключительных случаях для формирования уставного капитала банка могут быть использованы бюджетные средства.

лицензирования в соответствии с нормативно-правовыми актами, регулирующими банковскую деятельность<sup>23</sup>.

Для выполнения возложенных на него функций Узэксимбанку необходимо осуществлять операции в иностранной валюте. Для этого потребуется получение генеральной лицензии Центрального банка на проведение операций в иностранной валюте, которая дает право на проведение операций в иностранной валюте как на территории Республики Узбекистан, так и за ее пределами.

При проведении операций в иностранной валюте, должны соблюдаться лимиты открытых валютных позиций, которые установлены Центральным банком в целях ограничения валютного риска уполномоченных банков, связанного с возможным изменением курса национальной валюты к иностранным валютам.

Согласно законам «О Центральном банке Республики Узбекистан» и «О банках и банковской деятельности» Узэксимбанк должен соблюдать обязательные экономические нормативы, устанавливаемые Центральным банком:

- 1) коэффициент адекватности капитала;
- 2) максимальный размер риска на одного заемщика или группы взаимосвязанных заемщиков;
- 3) максимальный размер крупных кредитных рисков и инвестиций;
- 4) коэффициенты ликвидности;
- 5) требования по классификации и оценке активов, а также формирование резервов против сомнительных и недействующих ссуд, создаваемых на основе такой классификации, отчисления в которые относятся на операционные расходы банка;
- 6) требования по начислению процентов по ссудам и зачислению их на счет доходов банка;
- 7) лимиты открытой валютной позиции.

Так как Узэксимбанк является государственным банком, и Правительство выступает гарантом по всем его обязательствам, в учредительных документах необходимо предусмотреть освобождение от депонирования обязательных резервов в Центральном банке.

Согласно статье 28 Закона «О банках и банковской деятельности» процентные ставки и размер комиссионного вознаграждения по операциям будут устанавливаться Узэксимбанком самостоятельно в рамках реализации соответствующей государственной политики и будут являться льготными. Узэксимбанк может рефинансировать средства через другие банки для осуществления государственных программ по поддержке экспорта и экспортному финансированию.

**Правительство должно выступать гарантом по всем обязательствам Узэксимбанка**

<sup>23</sup> Аналогичный правовой статус у ряда эксимбанков зарубежных стран, включая Чешский экспортный банк.

## Б. Источники капитала

Анализ международного опыта создания и развития эксимбанков показывает, что все они на начальных этапах финансировались из государственного бюджета (прямое финансирование Казначейства), различного рода стабилизационных фондов, а также займов и льготных кредитов международных финансовых институтов, таких как МБРР, ЕБРР, АБР и ИБР. Кроме того, большинство эксимбанков были освобождены от налоговых выплат, благодаря чему достигалась их финансовая устойчивость.

Исходя из данной практики, в учредительных документах и законодательных актах по созданию Узэксимбанка должно быть определено, что источниками формирования уставного капитала будут бюджетные средства.

Источниками оборотного капитала эксимбанка могут быть гранты и льготные кредиты зарубежных банков, МФИ и доноров на развитие предпринимательства и экспорта<sup>24</sup>. Кроме того, в генеральной лицензии банка, кроме других услуг, должно быть указано право привлекать средства на международных денежных рынках и рынках капитала под гарантию Правительства.

Учитывая некоммерческий характер деятельности Узэксимбанка, целесообразным представляется его освобождение от выплат налогов, что позволит аккумулировать больше средств и направить их на предоставление кредитов и других операций по финансированию экспорта по льготным процентным ставкам.

Для финансирования долгосрочного импорта оборудования или материалов, необходимых для производства экспортоориентированных товаров и услуг, Узэксимбанк может использовать средства/кредитные линии зарубежных эксимбанков из стран назначения импорта.

Уставный капитал Узэксимбанка предлагается установить в размере 100 млн. долл. США, с 50%-м формированием его со стороны Министерства финансов в первом году и полным пополнением в течение последующих 5 лет с оплатой равными частями (по 10 млн. долл. США) по мере необходимости и подтверждения эффективности работы.

В соответствии с действующим законодательством отношение собственного капитала банка к общей сумме активов банка не может быть менее 10%<sup>25</sup>. Учитывая, что в структуре активов Узэксимбанка преобладающую долю будут занимать кредиты, общий объем его кредитных операций может в перспективе составить до 1 млрд. долл. США или более 15% от объема экспорта Узбекистана в 2006 году. Это соответствует международной практике, где эксимбанки, как правило, покрывают своими возможностями не более 10% совокупного объема

**Уставный капитал  
Узэксимбанка  
предлагается установить  
в размере 100 млн. долл.  
США**

<sup>24</sup> Международные и зарубежные банки регулярно открывают в Узбекистане кредитные линии, рефинансируемые через местные коммерческие банки.

<sup>25</sup> Постановление Президента Республики Узбекистан № 56 от 15 апреля 2005 года «О мерах по дальнейшему реформированию и либерализации банковской системы».

**Необходимо создание координационного совета банка, в состав которого необходимо включить представителей ключевых министерств и ведомств, ответственных за промышленное и торговое развитие, ассоциации и ТПП в целях эффективного использования средств банка и минимизации коммерческих рисков**

Мнение экспортеров. Круглый стол «Актуальность создания экспортного-импортного банка в Узбекистане»

экспорта страны (Приложение 1)<sup>26</sup>.

Политика государства будет проводиться через Совет директоров Узэксимбанка – высший орган управления банком, в состав которого целесообразно включить руководителей органов государственного и хозяйственного управления, на которых возложена реализация государственной политики по развитию экспорта, а также представителя бизнеса в лице Торгово-промышленной палаты и видных ученых и специалистов. Правительство должно определять стратегию развития Узэксимбанка сроком на 3-5 лет. Совет директоров будет утверждать годовую программу развития Узэксимбанка в рамках данной стратегии, а также принимать решение по другим вопросам функционирования Узэксимбанка (утверждение предельных процентных ставок по кредитам и другим инструментам экспортного финансирования и др.

Узэксимбанк, находясь в полной собственности государства, должен осуществлять свою деятельность в тесном взаимодействии с органами государственного управления в рамках утверждаемых правительственных программ поддержки экспортоориентированных предприятий экономики Узбекистана.

## **В. Управление рисками**

Специфической особенностью деятельности Эксимбанка является работа в условиях повышенных рисков, присущих внешнеэкономической деятельности. К ним относятся: рыночные, кредитные, операционные, производственные, организационные риски, связанные с функционированием банка. Наряду с этим, льготный характер деятельности Эксимбанка повышает уровень риска коррупционности его персонала. Минимизация различных видов рисков предполагает разработку эффективных механизмов управления ими.

*Рыночные риски* связаны с изменением внешних рыночных факторов, которые могут негативно повлиять на деятельность банка. Так как Эксимбанк предоставляет кредиты по операциям, осуществляемым на зарубежных рынках, необходимо отслеживание политической и экономической ситуации в стране заемщика. Источниками подобного рода информации могут быть такие профессиональные, международные признанные аналитические структуры, как Economist Intelligence Unit, Dun & Bradstreet, Bloomberg, Reuters, Coface (Credit Alliance и InfoAlliance), Creditreform и т.д. Для проведения такого мониторинга Эксимбанк должен иметь собственную аналитическую службу.

Серьезным риском для Эксимбанка является *валютный риск*, который возникает при кредитовании поставщиков в национальной валюте и реализации прав на экспортную выручку в иностранной валюте. При фиксировании суммы займа в сумах и её возмещении за счет средств,

<sup>26</sup> При расчете данного уставного капитала принимались также во внимание средние размеры, установленные в Эксимбанках и ЭКА разных стран: Казахстан (58 млн.долл.США), Таиланд (198 млн.долл.), Словакия (68,7 млн.долл.), Филиппины (100 млн.долл.), Румыния (330 млн.долл.) и др. Сравнительные данные взяты в эквиваленте из годовых отчетов указанных институтов за 2005 год.

поступающих в иностранной валюте, Эксимбанк подвержен риску потери средств в случае укрепления курса сума по отношению к другим валютам. Хотя, судя по исторической тенденции изменения курса сума, такая ситуация маловероятна, необходимо обеспечить активное использование Эксимбанком механизмов прогнозирования развития валютного рынка и инструментов хеджирования валютных рисков. Такие инструменты включают форвардные, фьючерсные сделки, свопы и опционы, которые позволяют фиксировать валютный курс на будущую дату совершения сделки по продаже или покупке валюты.

*Риски невозврата кредита*, возникающие из-за отказа контрагента соблюдать обязательства в соответствии с контрактом, должны определяться путем оценки и мониторинга кредитоспособности заемщика (предприятия и банка) через анализ кредитной истории и установление кредитных лимитов на отдельных заемщиков и страны. Методика анализа и управления кредитными рисками должна быть разработана в соответствии со стратегией и интересами банка в кредитовании определенных отраслей экономики.

Снижение кредитного риска также достигается путем:

1) диверсификации кредитного портфеля по отраслям, заемщикам, группам взаимосвязанных лиц, странам и т.д. путем установления максимальных кредитных лимитов и концентрации риска на каждую отрасль, заемщика и страну;

2) получения достоверной кредитной и отраслевой информации от местных и зарубежных банков и производителей, кредитно-информационных бюро (Coface, Dun & Bradstreet, Creditreform, BvD, Osiris и другие), специализированных экономических журналов и газет (The Banker, The Economist, Financial Times и другие);

3) требования различных форм обеспечения в виде заложенного имущества, гарантий или поручительств третьих лиц или суверенных гарантий государства импортера и страховых полисов экспортно-кредитных агентств от коммерческих и политических рисков, выданных в пользу Эксимбанка;

4) формирования резервов для покрытия возможных убытков по сомнительным и недействующим активам на основе их классификации;

5) наиболее эффективным способом минимизации риска кредитования иностранных заемщиков может стать финансирование импортера не напрямую, а через предоставление кредита иностранному банку для последующего рефинансирования, что способствует существенному снижению риска ликвидности и неплатежа.

*Операционные риски* связаны с необходимостью поддержания определенных параметров деятельности банка в части ликвидности активов, обеспеченности, качества активов и уровня капитализации. Параметры деятельности банка могут определяться в соответствии с действующим национальным и международным законодательством. Так как Эксимбанк не является коммерческой структурой, достижение прибыльности может рекомендоваться, но не быть обязательным

требованием. В целях минимизации операционных рисков, в структуре Эксимбанка целесообразно предусмотреть создание департамента/отдела, в задачу которого войдет постоянный мониторинг ликвидности, обеспеченности, качества активов и капитализации. Кроме того, целесообразна также диверсификация активов Эксимбанка путем размещения части свободных средств на внутреннем и внешнем денежном рынках, а также инвестирования в высоколиквидные ценные бумаги.

*Организационные риски* можно минимизировать путем отбора и найма высококвалифицированного персонала, страхования имущественных рисков (здания, автотранспорта, оборудования, медицинских расходов сотрудников и т.п.), установления систем по защите конфиденциальности банковской информации (антивирусные программы, специальный доступ к информации, защита от несанкционированного копирования и т.д.).

#### **2.4. Взаимодействие с другими участниками финансового сектора, обслуживающими внешнеэкономическую деятельность**

Сегодня финансовое обслуживание внешнеторговых контрактов/операций узбекских предприятий осуществляется следующими институтами:

- коммерческими банками;
- страховыми компаниями;
- лизинговыми компаниями;
- Фондом реконструкции и развития<sup>27</sup>.

Каков должен быть механизм взаимодействия Узэксимбанка с перечисленными институтами?

##### **А. Взаимодействие с коммерческими банками**

Деятельность Узэксимбанка не должна ограничиваться выдачей кредитов исключительно «своим» экспортерам. Эксимбанк может включить в свое покрытие производителей-экспортеров, уже обслуживающихся в коммерческих банках, расширяя тем самым круг потенциальных заемщиков. Целесообразность предоставления кредитов Узэксимбанка коммерческим банкам обусловлена следующими обстоятельствами:

- платежеспособность банков и их функционирование находится под постоянным контролем регулятивных органов, что снижает риск невыполнения ими финансовых обязательств по сравнению с предприятиями реального сектора;
- банки обладают большим объемом непосредственной информации о своих клиентах для оценки их кредитоспособности и имеют возможность отслеживать денежные потоки на счетах заемщиков на ежедневной основе.

**Выдавая кредиты для финансирования производственного процесса, гарантии финансовых обязательств и редисконтируя торговые тратты эксимбанк может значительно расширить покрытие производителей-экспортеров, уже обслуживающихся в коммерческих банках**

<sup>27</sup> В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан № УП-3751 от 11 мая 2006 года создан Фонд реконструкции и развития Республики Узбекистан с уставным капиталом в размере 1 млрд. долларов США для финансирования и софинансирования важнейших инвестиционных проектов, включенных в государственную инвестиционную программу.

### **Кредиты для финансирования производственного процесса**

Как было отмечено, финансирование производственного процесса является важным аспектом для осуществления экспорта на условиях отсрочки платежа. Не менее важным является и возможность привлечения данного финансирования по низкой стоимости. Это обусловлено тем, что кредиты коммерческих банков на финансирование производства выдаются по относительно высоким рыночным процентным ставкам, что в результате отражается на повышении цены экспортного товара.

Эксимбанк должен предоставлять ресурсы на финансирование производственного процесса на льготных условиях. Он может выделять кредитные линии коммерческим банкам для последующего рефинансирования предприятиям-экспортерам по льготной ставке процента (аналогично кредитным линиям для приобретения недвижимости, выделяемым Фондом ипотечного кредитования «Ипотека Банку», по фиксированной процентной ставке, которая значительно ниже рыночной). Привлечение коммерческих банков в данной схеме обуславливается возможностью контролирования адресности денежных потоков для производства исключительно экспортной продукции. В данной схеме может участвовать и иностранный коммерческий банк при условии рефинансирования выделенных средств покупателю узбекской продукции. Выделяемые коммерческим банкам кредиты могут быть краткосрочными или долгосрочными в зависимости от длительности проекта.

### **Гарантия финансовых обязательств**

Многие эксимбанки предоставляют услуги финансирования торговых операций с использованием международных стандартизированных инструментов. Оказывая данные услуги, эксимбанки не стремятся составить конкуренцию коммерческим банкам, традиционно занимающимся документарными операциями для обслуживания внешнеторговой деятельности своих клиентов. Эксимбанки в данном случае ставят целью покрытие рисков по финансовым обязательствам иностранных контрапартнеров, которые не готовы или не желают принять на себя коммерческие банки.

Таким образом, Узэксимбанк может предоставлять услуги коммерческим банкам по гарантированию платежных обязательств, как отечественных заемщиков, так и иностранных контрагентов в пользу коммерческих банков в отношении кредитов, соответствующих целям самого Узэксимбанка.

### **Редискирование торговых трат<sup>28</sup>**

Сегодня крупнейшие коммерческие банки республики имеют

---

<sup>28</sup> Дисконтирование торговых трат – покупка коммерческими банками обязательств (векселя) покупателя перед продавцом с определенной скидкой. В результате дисконтирования экспортер имеет возможность сразу получить определенную сумму наличных денег (уменьшенную на сумму скидки), все риски по обязательствам покупателя переходят на банк. Редискирование – передача дисконтированных трат коммерческими банками другим финансовым институтам с определенной скидкой.

определенный опыт работы на рынке факторинга. Данный вид услуг неактивно используется по сравнению с традиционными инструментами краткосрочного торгового финансирования в связи с тем, что при факторинге держатель долгового документа непосредственно несет риск неплатежеспособности иностранного покупателя, а также из-за того, что вторичный рынок ценных бумаг развит слабо и не может быть использован для диверсификации рисков.

Редисконтируя торговые тратты, дисконтированные коммерческими банками, Узэксимбанк будет обеспечивать их краткосрочной ликвидностью, которая может быть использована на дальнейшее финансирование экспортеров.

#### **Б. Взаимодействие со страховыми компаниями**

В настоящее время, на страховом рынке Узбекистана существует система страхования экспортных контрактов, которая может быть использована Узэксимбанком для снижения банковских рисков при предоставлении экспортного финансирования.

Необходимость в страховании обусловлена тем, что предоставление экспортных кредитов национальным субъектам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью, или иностранным контрагентам всегда сопряжено с существенным риском их невозврата, особенно, если источником погашения кредитов являются будущие выплаты по экспортному контракту или кредитному договору из-за рубежа. Во-первых, существует вероятность того, что зарубежные клиенты могут оказаться банкротами или быть нечестными и попытаются избежать платежей. Во-вторых, если банковский кредитный портфель составляют клиенты из развивающихся стран, к коммерческим рискам добавляются и политические риски в стране заемщика.

Во всех этих случаях, страхование обеспечит покрытие убытков при наступлении риска неоплаты, который может наступить в результате, как коммерческих рисков иностранного контрагента, так и политических рисков в стране заемщика.

#### **Страхование от расторжения экспортного контракта**

В обычной практике, после заключения экспортного контракта и открытия финансирования наступает этап производства продукции, после завершения которого зарубежный партнер намерен получить товар по экспортному контракту. Тем не менее, может возникнуть ситуация, когда вследствие политических событий покупатель вынужден расторгнуть контракт до того, как произошла отгрузка товара, но экспортер уже произвел продукцию и не имеет возможности своевременно и/или на выгодной основе реализовать ее и, соответственно, возместить свои расходы по производству. В данном случае, страховая организация покрывает себестоимость произведенной продукции и, таким образом, экспортер сможет вернуть кредит Эксимбанку.

#### **Страхование авансовых платежей**

Нередко, экспортер для производства продукции закупает сырье у

**Система страхования экспортных контрактов может быть использована Узэксимбанком для снижения банковских рисков при предоставлении экспортного финансирования**

иностранного поставщика путем оплаты авансового платежа, который также может быть профинансирован Эксимбанком. При непоставке продукции и невозврате авансового платежа по полису страхования, импортеру возмещается сумма аванса и, следовательно, сумма кредита.

#### **Страхование от невыполнения гарантом/банком иностранного покупателя своих обязательств по гарантии и/или аккредитиву**

После отгрузки продукции иностранному покупателю под открытый в пользу экспортера аккредитив или гарантию, Эксимбанк может быть не уверен в надлежащей оплате по контракту вследствие рисков банка иностранного покупателя, открывающего аккредитив или предоставляющего гарантию. Для предотвращения неплатежей по кредитному соглашению используется страховая защита, гарантирующая, в случае нераскрытия банком импортера аккредитива или неоплаты гарантом покупателя по гарантии, возмещение понесенного ущерба в размере предоставленного кредита.

#### **Комплексное страхование экспортного контракта («Кредит поставщика»)**

С момента отгрузки товара на условиях отсрочки платежа, экспортер, а вместе с ним и Эксимбанк, ждет, пока товар прибывает к месту назначения, и покупатель произведет оплату по экспортному контракту в течение определенного периода времени. В этот период экспортер также может застраховаться от риска, что покупатель не произведет оплату по контракту вследствие политических или коммерческих рисков.

#### **Страхование экспортных кредитов коммерческих банков-резидентов по типу «Кредит покупателю»**

В дополнение к предэкспортному финансированию, Эксимбанк может принять участие в финансировании экспортной сделки путем выдачи кредита иностранному покупателю или банку иностранного покупателя. В подобных случаях, Эксимбанк может напрямую застраховать себя от риска невыполнения обязательств со стороны поставщика, иностранного покупателя или банка по кредитному соглашению.

### **В. Взаимодействие с лизинговыми компаниями**

#### **Предоставление финансирования для лизинговых операций**

При приобретении оборудования местного или иностранного производства в рассрочку, лизинговые компании являются альтернативой банковскому кредитованию. Лизинговые компании, также как и местные производители, как правило, не располагают свободными средствами и нуждаются в финансировании закупки дорогостоящего оборудования для последующего его предоставления в лизинг. Прямое финансирование лизинговых компаний со стороны Узэксимбанка будет способствовать увеличению числа лизинговых компаний, предоставляющих оборудование в лизинг производителям – будущим экспортерам, а также поддержке развития производства.

### **Выдача гарантий по привлекаемым зарубежным кредитным линиям для закупа оборудования в лизинг**

Кредитные линии иностранных финансовых институтов также являются важным источником ресурсов для лизинговых компаний, так как они обеспечивают доступ к валютным средствам, необходимым для закупа современного зарубежного оборудования. Однако, в силу относительно низкой капитализации лизинговых компаний, зарубежные финансовые институты выдвигают требование наличия адекватной банковской гарантии по финансовым обязательствам лизинговой компании, планирующей привлечь их финансирование.

В данном случае, выдача гарантии Узэксимбанком будет способствовать привлечению ресурсов лизинговыми компаниями на более благоприятных условиях (гарантия Эксимбанка как государственного института может котироваться как правительственная гарантия) и поддерживать развитие экспортоориентированных производств на базе приобретаемого в лизинг оборудования и новейших технологий.

### **Г. Взаимодействие с Фондом реконструкции и развития**

В целях привлечения дополнительных источников финансирования Узэксимбанку целесообразно использовать возможности Фонда реконструкции и развития. В настоящее время Фонд привлекает иностранные кредиты под гарантию правительства, а также сотрудничает с рядом зарубежных эксимбанков. Узэксимбанк, также как и коммерческие банки, может претендовать на использование иностранных кредитных линий, уже привлеченных Фондом реконструкции и развития. Таким образом, Фонд может быть финансовой базой для формирования уставного капитала Узэксимбанка, а также пополнения его оборотного капитала в среднесрочной перспективе<sup>29</sup>.

**Для пополнения своего оборотного капитала Узэксимбанк может использовать возможности Фонда реконструкции и развития**

---

<sup>29</sup> Данные возможности подробно рассмотрены в аналитической записке ЦЭИ «Обеспечение механизмов функционирования Фонда реконструкции и развития как инструмента макроэкономической стабилизации и экономического роста», Ташкент, 2007.

## Заключение

Расширение экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью является приоритетным направлением экономического развития Узбекистана в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Международная практика показывает, что в решении подобных задач решающее значение имеет создание адекватного механизма содействия посредством экспортного финансирования.

Международная практика выработала три возможных подхода по созданию системы экспортного финансирования:

1. Финансирование (кредитование) экспортеров происходит через коммерческие банки, а страхование экспортных контрактов и рисков осуществляется ЭКА;
2. Создаются две отдельные, но взаимодополняющие структуры: Эксимбанк (финансирование экспортеров) и ЭКА (страхование экспортных контрактов и рисков).
3. Процедуры страхования и финансирования объединяются в одной структуре, которой может быть либо Эксимбанк, либо ЭКА.

Проведенный анализ показывает, что при создании механизма экспортного финансирования в Узбекистане целесообразно придерживаться второго подхода. Его практическая реализация предполагает создание экспортно-импортного банка - Узэксимбанка.

Учитывая, что целью создания Узэксимбанка не является получение прибыли, а решение общегосударственных задач, он должен быть наделен особым статусом. Это предполагает наличие нескольких отличительных характеристик Узэксимбанка в отличие от обычных коммерческих банков, действующих на территории Узбекистана. К ним относятся: создание уставного капитала за счет государственных ресурсов; получение генеральной лицензии Центрального банка на проведение операций в иностранной валюте, которая дает право на проведение операций в иностранной валюте как на территории Республики Узбекистан, так и за ее пределами; освобождение от налогообложения (за исключением выплаты единого социального платежа и подоходного налога с физических лиц), а также освобождение от депонирования обязательных резервов в Центральном банке.

Для реализации данного подхода были разработаны проекты нормативно-правовых документов по созданию Узэксимбанка. К ним относится Проект Указа Президента Республики Узбекистан «О создании Эксимбанка Республики Узбекистан» и Проект Устава об Экспортно-импортном банке Республики Узбекистан.

Создание Узэксимбанка позволит:

- оказать существенное содействие в решении государственной

задачи расширения экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью;

- эффективно использовать механизмы финансирования экспорта и преимущества, возникающие в результате применения льгот и преференций по финансированию экспортеров или покупателей экспортной продукции напрямую или через коммерческие банки;
- повысить конкурентоспособность национальных экспортеров за счет диверсификации рисков;
- выступить в качестве инструмента санации предприятий-экспортеров, имеющих значительные объемы текущей кредитной задолженности по инвестиционным кредитам;
- улучшить платежный баланс республики путем увеличения поступлений от экспорта продукции несырьевого направления;
- минимизировать последствия возможного изменения конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары;
- усилить промышленный потенциал страны путем стимулирования внедрения новых технологий;
- способствовать выходу предприятий экспортеров из числа малого бизнеса на зарубежные рынки;
- способствовать созданию новых источников доходов и увеличения занятости.

## Приложение 1

### Зарубежный опыт финансирования несырьевого экспорта

#### А. Экспортно-импортные банки в развитых странах

**США:** Эксимбанк США был создан в 1934 году на волне популярных в то время теорий о том, что экспорт позволит США выбраться из экономической депрессии.

Эксимбанк США - это государственное ведомство США по кредитованию экспорта, которое поддерживает закупки товаров и услуг США кредитоспособными покупателями из других стран, которые не могут получить кредит из традиционных источников коммерческого финансирования. Эксимбанк берет на себя риски, связанные с конкретной страной, а также кредитные риски, которые не может или не желает брать на себя частный сектор, и помогает «разровнять игровое поле» для экспортеров США путем увязки с финансированием, предоставляемым своим экспортерам другими правительствами.

Эксимбанк США только в 2006 году одобрил финансирование на общую сумму в 12,1 млрд. долл. США в виде предоставления кредитов, выдачи гарантий и экспортно-кредитного страхования, которые оказывают поддержку американского экспорта на международных рынках в размере около 16,1 млрд. долл. США. Доля малого бизнеса в общем объеме финансирования составляет 26%. При этом необходимо отметить широкий охват финансирования, включающий 2 677 экспортных поставок и сделок. Об эффективности стимулирования экспорта и использования бюджетных средств говорит тот факт, что каждый доллар налогоплательщика способствовал созданию американского экспорта в размере 61 доллара. За 72 года своего функционирования общий объем экспортного финансирования банка составил более 400 млрд. долл. США. Экспортные операции банка оказали значительное влияние на улучшение платежного баланса страны.

Эксимбанк США работает по следующему принципу: потребителям американской продукции предлагаются сравнительно дешевые, но связанные кредиты, на кредит Эксимбанка заемщик имеет право купить продукцию только американского производства.

Эксимбанк США применяет следующие виды экспортного финансирования:

- предоставление предэкспортного кредита;
- прямое кредитование экспортера;
- предоставление кредитов импортерам;
- страхование экспортных кредитов;
- предоставление экспортеру банковских гарантий.

Эксимбанк США финансирует также программы государства по развитию:

- малого бизнеса;
- охраны окружающей среды;
- экспорта медицинского оборудования;
- безопасности транспортных перевозок.

**Япония:** Эксимбанк Японии был учрежден в 1951 году в соответствии с Законом «Об экспортном банке Японии» как «независимое правительственное кредитно-финансовое учреждение» в целях финансирования средне- и долгосрочных экспортных операций. Первоначально он предоставлял ссуды лишь для экспорта заводского оборудования и тяжелых машин и назывался Экспортный банк Японии. С 1952 года в сферу его деятельности вошло финансирование предварительных оплат за импорт 10 ключевых для японской экономики видов ресурсов — железной и марганцевой руды, угля, нефти и других, а также предоставление гарантий по кредитам, выделяемым экспортерам другими финансовыми институтами.

В дальнейшем Эксимбанк непрерывно расширял и диверсифицировал свою деятельность. В 1953 году он получил право выдавать ссуды японским компаниям для финансирования проектов в других странах. В 1958 году Эксимбанк предоставил свой первый зарубежный кредит. Начиная с 1989 года, банк получил возможность приобретать акции компаний с целью стимулирования японских зарубежных инвестиций.

Эксимбанк выдает различного рода гарантии японским компаниям по кредитам, которые они получают у разных кредитно-финансовых учреждений на цели,

соответствующие целям самого Эксимбанка, а также фирмам, часть акций которых принадлежит Эксимбанку, в отношении их задолженности или гарантийных обязательств.

Сроки предоставления кредитов Эксимбанка варьируются в зависимости от видов и объектов кредитования в пределах от 6 месяцев до 15 лет. Условия их погашения и процентная ставка зависят от множества факторов. Источниками финансирования банка являются различные бюджетные средства, выпуск облигаций на международных рынках капитала под гарантию правительства и на внутреннем рынке под собственное обеспечение, а также взносы и гранты правительства.

В настоящее время Эксимбанк Японии или JBIC имеет амбициозные цели по предоставлению кредитных и других услуг по продвижению японского экспорта, импорта и экономической деятельности за рубежом, которые направлены на обеспечение международной финансовой стабильности, социально-экономического развития и устойчивости в развивающихся странах, что, в конечном итоге, способствует стабильному развитию японской экономики.

Ежегодный объем кредитов Эксимбанка составляет около 15 млрд. долл. США, что сравнимо с объемами кредитования Всемирного банка. Специфика JBIC заключается в том, что его деятельность направлена на осуществление внешней экономической политики Японии и охватывает широкие вопросы мер политики, такие как вызовы глобализации перед японской экономикой, оказание содействия социально-экономическому развитию развивающихся экономик, снижение бедности, предотвращение глобального потепления и содействие международной стабильности вокруг самой Японии.

**В Германии** функции экспортного финансирования осуществляет Банковская группа «Kreditanstalt für Wiederaufbau» (КфВ), находящаяся в собственности федерального правительства (80%) и федеральных земель (20%). Целью КфВ является содействие развитию предприятий малого и среднего бизнеса путем предоставления долгосрочных и недорогих кредитов. КфВ также стимулирует инновации, способствует защите окружающей среды и поддерживает создание муниципальной инфраструктуры. Деятельность не ограничивается инвестициями в Германии, КфВ вовлечена в экспортное и проектное финансирование, а также предоставление консультационных и других услуг в развивающихся странах.

В структуре Банковской группы КфВ особое место занимает КфВ ИПЕКС-Банк (KfW IPEX-Bank), специализирующийся на международном проектном и экспортном финансировании с целью поддержки немецких и европейских предприятий в конкуренции на мировых рынках. КфВ ИПЕКС-Банк с кредитным портфелем более 64,6 млрд. евро финансирует перспективные проекты в сфере промышленности, авиации, транспорта, энергетики, телекоммуникаций и др. Только в 2006 году на эти цели было выделено финансирование на общую сумму свыше 13 млрд. евро. При этом банк придерживается равного регионального распределения финансирования для немецких предприятий, европейских компаний за пределами Германии и фирм в других неевропейских странах. Таким образом, достигается эффект диверсификации, что соответствует консервативной политике банка по управлению рисками и оптимальному использованию ресурсов.

В 2008 году Эксимбанк, как планируется, будет регулироваться банковским законодательством Германии, после того как он станет юридически независимым дочерним банком Банковской группы КфВ и получит отдельную банковскую лицензию.

Основные услуги КфВ ИПЕКС-Банка в настоящее время предоставляются в сфере:

- экспортного финансирования в виде кредитов, включая долгосрочные, связанные с поставками товаров и услуг немецких и других европейских компаний на международные рынки. При необходимости такие экспортные кредиты гарантируются официальными экспортно-кредитными агентствами;
- торгового финансирования в форме краткосрочных кредитов, гарантий и форфейтинга (форфейтинг дебиторской задолженности по экспорту, т.е. выкуп дебиторской задолженности без права регресса к продавцу в случае неуплаты);
- проектного финансирования в виде предоставления кредитов под инвестиционные проекты, которые погашаются исключительно или в большей степени за счет будущих доходов от проектов. Обычно предоставляется обеспечение для проектного финансирования в виде переуступки всех прав по контракту, например переуступка права получения дебиторской задолженности по контрактам купли-продажи или переуступка прав требования по гарантиям. Залоговое обеспечение может

быть в форме ипотеки или фидуциарного перехода активов;

- инвестиционного финансирования в форме открытия или приобретения бизнеса, совместных предприятий немецкими и европейскими компаниями в Германии и за границей;
- структурированного финансирования, характерной особенностью которого является использование залогового обеспечения, в частности, ипотеки и уступки прав требования как в лизинговых операциях в форме кредитов для новых инвестиций и обновления капиталоемких фондов.

## Б. Экспортно-импортные банки в развивающихся странах

**Южная Корея:** Эксимбанк Кореи является специализированным правительственным финансовым институтом. Банк был создан 1 июля 1976 года на основании Закона об Эксимбанке Кореи. Главными задачами банка являются содействие развитию национальной экономики и усиление экономического сотрудничества с зарубежными странами. Для реализации данных направлений Эксимбанк предоставляет финансовую помощь по экспортным и импортным сделкам, зарубежным инвестиционным проектам и совершенствованию методов разработки природных ископаемых путем предоставления кредитов, гарантий и других финансовых инструментов.

Банк достиг больших успехов в 2004 году путем широкого участия в различных видах операций, применяя новые финансовые программы и обновляя имеющиеся.

Экспортное кредитование является одной из трех главных программ, занимая 80,5% или 9.284 млрд. корейских вон совокупных кредитных операций банка. Остальная часть кредитного портфеля приходится на зарубежные инвестиционные операции (7,8%) и кредитование импорта (11,7%), что составляет, соответственно, 903 млрд. корейских вон и 1.353 млрд. корейских вон.

**Китай:** Экспортно-импортный банк Китая создан постановлением Госсовета КНР 26 апреля 1994 года. В своей деятельности банк непосредственно подчиняется указаниям Госсовета. В то же время, банк является коммерческим институтом, осуществляющим операции в соответствии с принципами коммерческого банковского менеджмента.

Основной задачей банка является реализация политики правительства КНР в области развития промышленности, внешней торговли и финансов путем поддержки экспорта товаров китайского производства, прежде всего, машин, оборудования и других высокотехнологичных товаров и развития межгосударственных связей в области международной торговли.

Источниками финансирования являются как собственные средства банка, так и рефинансированные кредиты зарубежных правительств и коммерческих банков.

Единственным владельцем Эксимбанка Китая является Правительство КНР в лице Министерства Финансов. Уставный капитал банка при его образовании составлял 3,38 млрд. китайских юаней (408,4 млн. долл. США).

Сфера деятельности Экспортно-импортного банка КНР:

- Выдача экспортных и импортных кредитов, включая кредит продавца и кредит покупателя, для экспорта-импорта таких основных средств производства, как механические и электронные изделия и полная линия производственного оборудования;
- Предоставление смешанных и государственных льготных кредитов Правительства Китая зарубежным странам;
- Привлечение зарубежных межбанковских кредитов, правительственных кредитов, организация и участие во внутреннем и международном синдицированном кредитовании;
- Обеспечение страхования экспортных кредитов, выдача гарантий по экспортным кредитам, страхование импорта и экспорта, а также оказание факторинговых услуг;
- Выпуск финансовых облигаций на внутреннем рынке и краткосрочных ценных бумаг (за исключением акций);
- Осуществление операций по обмену иностранных валют.

Ранее Эксимбанк КНР занимался также и экспортным страхованием, которое «перешло» к отдельной экспортно-страховой компании, созданной в конце 2001 года.

В период 1994- 2005 гг. средний ежегодный темп роста кредитов банка составлял более 40% при среднем темпе роста объема экспорта страны на уровне 24,5%. Деятельность банка в области кредитования экспортоориентированных производителей способствовала увеличению темпа роста экспорта до 54,5% в 2004 году по сравнению с

24,7% в 1993 году. На конец 2006 года кредитный портфель банка составил порядка 30 млрд. долл. США. Сумма рефинансированных зарубежных правительственных кредитов составила 17,6 млрд. долл. США. Объем экспорта машиностроительной, электронной и высокотехнологичной продукции за счет финансовой поддержки Эксимбанка оценен на уровне 165,7 млрд. долл. США.

**Чешский Экспортный Банк (ЧЭБ)** является частью системы по реализации экспортоориентированной политики государства. ЧЭБ является специализированным институтом, учредителями которого являются Правительство (69,7%) и государственная Корпорация Экспортных Гарантий и Страхования (ЭГАП). В соответствии с законодательством Чешской Республики на ЧЭБ возложены функции предоставления государственной финансовой поддержки экспорта. Законодательством предусмотрено предоставление кратко- и долгосрочного финансирования в форме экспортных кредитов, предэкспортного финансирования, инвестиционных кредитов, кредитов для проектного финансирования и других финансовых услуг по поддержке экспорта.

Несмотря на то, что ЧЭБ является специализированным финансовым институтом, он является частью банковской системы страны и соблюдает требования, предъявляемые всем банковско-финансовым организациям Чехии. Кроме того, ЧЭБ работает в соответствии с международными обязательствами, принятыми Чешской Республикой. В связи с этим, ЧЭБ осуществляет финансирование согласно принципам ВТО и Консенсуса ОЭСР.

Кредиты ЧЭБ предоставляются на средне- или долгосрочной основе по фиксированным процентным ставкам на базе ставки CIRR, которая устанавливается ежемесячно со стороны ОЭСР.

Механизмы кредитования ЧЭБ включают:

- кредит поставщику;
- кредит покупателю;
- межбанковские экспортные кредиты;
- банковские гарантии (для экспортных транзакций, пользующихся официальной поддержкой государства)

**Российский экспортно-импортный банк.** Росэксимбанк является банком-агентом Правительства Российской Федерации. Основная цель банка состоит в проведении государственной политики поддержки и стимулирования отечественного экспорта промышленной продукции.

Росэксимбанк был создан в 1994 году в соответствии с постановлениями Правительства Российской Федерации от 7 июля 1993 года "Об образовании Российского экспортно-импортного банка" и от 11 января 1994 года "О Российском экспортно-импортном банке". Банк осуществляет финансирование, кредитование и гарантирование российского экспорта и экспортоориентированных и импортозамещающих производств, а также оказывает полный перечень банковских услуг юридическим лицам, включая депозитарные услуги. До августа 2006 года Росэксимбанк привлекал средства населения.

Экспортное финансирование – основная специализация Росэксимбанка. Банк осуществляет финансово-экономическую экспертизу проектов, ориентированных на экспорт, разрабатывает финансовые схемы их реализации, выставляет гарантии, проводит внутренние и международные расчеты экспортеров, непосредственно финансирует проекты. При этом Росэксимбанк может применять следующие формы поддержки экспорта: предоставление экспортных кредитов (экспортеру, иностранному покупателю или его банку), субсидирование процентных ставок по предоставляемым банками экспортным кредитам, их страхование (от экономических и политических рисков) и гарантирование. При этом поддержка национального экспорта осуществляется в рамках законодательно установленных норм, сочетая при этом комплексное применение различных форм и схем поддержки национального экспорта.

Однако на практике Росэксимбанк использует, в основном, два инструмента – 1) предоставление государственных гарантий экспортерам и 2) субсидирование ставок по экспортным кредитам.

В настоящее время Правительство России рассматривает возможность создания специального Банка развития на основе государственных Внешэкономбанка, Российского банка развития и Росэксимбанка. Банк Развития будет специализироваться на реализации крупных инфраструктурных проектов и распределении средств Инвестиционного фонда.

Приложение 2.

**Базовые условия предоставления различных инструментов финансирования экспорта в Узбекистане**

Инструмент	Процентная ставка, %	Базовые условия
<p><b>Кредит на оборотный капитал</b></p>	<p><u>По срочной задолженности</u> = Базовая ставка банка + маржа банка  <u>По просроченной задолженности</u> = 120% от ставки по срочной задолженности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выдача кредита производится в банке по месту нахождения основного счета до востребования;</li> <li>• бизнес план с расчетами окупаемости проекта и положительным сальдо потока наличности;</li> <li>• ликвидный баланс;</li> <li>• отсутствие убытков предприятия за последний отчетный период;</li> <li>• отсутствие неликвидных запасов готовой продукции;</li> <li>• отсутствие просроченной задолженности по ранее выданным кредитам;</li> <li>• наличие обеспечения не менее 125% от суммы кредита в удовлетворяющей Банка форме;</li> <li>• срок кредита - не более 1 года;</li> <li>• валюта кредита – сум, в отдельных случаях при наличии соответствующих Правительственных решений кредит может быть выдан в иностранной валюте.</li> </ul>
<p><b>Гарантия банка</b></p>	<p><u>Комиссия за техническое обслуживание гарантии</u> – согласно утвержденных тарифов банка  <u>Комиссии за выдачу и обслуживание гарантий</u> – согласно утвержденных тарифов банка  <u>Проценты, начисляемые в случае исполнения гарантии за счет средств банка</u> = Базовая ставка банка + маржа банка</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выдача гарантии производится в банке по месту нахождения основного счета до востребования;</li> <li>• наличие зарегистрированного в установленном порядке контракта, договора или иного документа, предусматривающего предоставление гарантии Банка;</li> <li>• наличие денежного покрытия на залоговом счете или при отсутствии покрытия:</li> <li>• бизнес план с расчетами окупаемости проекта, источниками и сроками поступления денежных средств на погашение обязательств;</li> <li>• ликвидный баланс;</li> <li>• отсутствие убытков предприятия за последний отчетный период;</li> <li>• наличие обеспечения не менее 125% от суммы кредита.</li> </ul>
<p><b>Аккредитив</b></p>	<p><u>Комиссии за техническое обслуживание аккредитива</u> – согласно утвержденных тарифов банка  <u>Комиссия за открытие и обслуживание аккредитива с рассрочкой платежа</u> = маржа Банка  <u>Процент за просроченные обязательства по аккредитиву</u> = Базовая ставка банка + маржа банка</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• открытие аккредитива производится в банке по месту нахождения основного счета до востребования;</li> <li>• зарегистрированный в установленном порядке контракт, предусматривающий форму оплаты в виде аккредитива;</li> <li>• При открытии аккредитива с рассрочкой платежа:</li> <li>• бизнес план с расчетами окупаемости проекта и положительным сальдо потока наличности;</li> <li>• ликвидный баланс;</li> <li>• отсутствие убытков предприятия за последний отчетный период;</li> <li>• отсутствие просроченной задолженности по обязательствам перед банком;</li> <li>• наличие обеспечения не менее 125% от суммы кредита.</li> </ul>

<p><b>Факторинг</b></p>	<p>Дисконт:          - <u>при своевременном поступлении средств</u> = Базовая ставка банка + маржа банка          - <u>при несвоевременном поступлении</u> = 1,2 * дисконт при своевременном погашении</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оказание факторинговых услуг производится в банке по месту нахождения основного счета до востребования;</li> <li>• предоставление акцептованных плательщиком и не оплаченных платежных требований за фактически отгруженный товар;</li> <li>• При проведении факторинга по экспортным операциям:</li> <li>• зарегистрированный в установленном порядке контракт;</li> <li>• отсутствие у поставщика просроченной дебиторской задолженности по ранее заключенным экспортным контрактам, заключенным поставщиком с соответствующим инопартнером;</li> <li>• наличие банковской гарантии банков-корреспондентов или открытых безотзывных аккредитивов по данным контрактам;</li> <li>• отсутствие просроченной кредиторской задолженности у плательщика, за исключением факторинга по экспортным операциям;</li> <li>• при открытии факторинговой линии заемщиком дополнительно представляются документы, как при выдаче кредита.</li> </ul>
<p><b>Кредит в иностранной валюте</b></p>	<p><u>По срочной задолженности</u> = Базовая ставка банка + маржа банка  <u>По просроченной задолженности</u> = 120 % от ставки по срочной задолженности</p>	<p>Кредит в иностранной валюте может быть выдан для финансирования инвестиционных проектов при валютной окупаемости и в виде исключения в отдельных случаях по решению Правительства.          Рассмотрение выдачи кредита производится на общих условиях кредитования.</p>

### Приложение 3.

## Проект Указа Президента Республики Узбекистан «О создании Эксимбанка Республики Узбекистан»

Проект

### Указ Президента Республики Узбекистан «О создании Экспортно-импортного банка Республики Узбекистан»

В целях совершенствования условий для продвижения отечественного экспорта несырьевой продукции за рубеж, расширения механизмов экспортного финансирования и развития институциональной системы поддержки национальных экспортеров:

1. Принять предложение Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли, Министерства финансов, Министерства экономики и Центрального банка Республики Узбекистан о создании Экспортно-импортного банка Республики Узбекистан (далее - Узэксимбанк) с начальным уставным капиталом в размере 200 млн. долларов США.

2. Установить, что:

учредителем Узэксимбанка является Правительство Республики Узбекистан в лице Министерства финансов;

высшим органом управления Узэксимбанка является Совет директоров, в состав которого входят по должности:

Министр внешних экономических связей, инвестиций и торговли - Председатель Совета;

Министр финансов - заместитель Председателя Совета;

Министр экономики

Председатель Центрального банка

Председатель Торгово-промышленной палаты

Председатель правления Узэксимбанка.

3. Утвердить Устав Узэксимбанка согласно Приложению.

4. Освободить Узэксимбанк от всех видов налогов, сборов, пошлин и обязательных отчислений в государственные целевые фонды, за исключением единого социального платежа.

5. Освободить Узэксимбанк от депонирования обязательных резервов в Центральном банке.

6. Министерству финансов и Центральному банку выдать в установленном порядке лицензии на занятие Узэксимбанком уставными видами деятельности.

7. Министерству юстиции Республики Узбекистан совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами в месячный срок внести в Кабинет Министров предложения о совершенствовании законодательства в сфере экспортного финансирования.

8. Контроль за исполнением настоящего Указа возложить на Премьер-министра Республики Узбекистан Мирзиёева Ш.М.

**Президент Республики Узбекистан**

## Приложение 4.

### Проект Устава Экспортно-импортного банка Республики Узбекистан

Проект

#### Устав Экспортно-импортного банка Узбекистана

##### I. Общие положения

1. Экспортно-импортный банк Узбекистана (далее – Узэксимбанк) создан согласно Указу Президента Республики Узбекистан №\_\_\_ от «\_» \_\_\_\_\_ 2007 года в целях реализации государственной политики по расширению экспорта продукции несырьевой направленности посредством использования общепринятых в мире механизмов экспортного финансирования.

2. Узэксимбанк осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Республики Узбекистан, Законами Республики Узбекистан, постановлениями палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан, указами, постановлениями и распоряжениями Президента Республики Узбекистан, постановлениями и распоряжениями Кабинета Министров Республики Узбекистан, другими актами законодательства Республики Узбекистан и настоящим Уставом.

3. Узэксимбанк обладает правами юридического лица, имеет самостоятельный баланс, может от своего имени приобретать права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

4. Учредителем Узэксимбанка является Правительство Республики Узбекистан в лице Министерства финансов Республики Узбекистан. Учредителями Узэксимбанка также могут быть другие юридические и физические лица Республики Узбекистан.

5. Узэксимбанк осуществляет финансирование экспорта на льготной и возвратной основе.

6. Узэксимбанк отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Гарантом по страховым обязательствам Узэксимбанка является Министерство финансов Республики Узбекистан.

##### II. Основные задачи и функции Узэксимбанка

7. Основными задачами Узэксимбанка являются:

- участие в разработке и реализации государственной политики по продвижению экспорта отечественных товаров;
- участие в реализации государственных программ по развитию приоритетных отраслей экономики;
- стимулирование экспорта готовой продукции за рубеж путем предоставления льготного финансирования экспорта;
- содействие отечественным экспортерам в выходе на мировые рынки.

8. Исходя из возложенных задач, Узэксимбанк осуществляет следующие функции:

- осуществляет льготное финансирование в национальной и иностранной валюте экспорта отечественных производителей с использованием следующих инструментов:
  - предэкспортное финансирование (краткосрочное кредитование оборотного капитала);
  - краткосрочное кредитование экспортера/импортера
  - краткосрочное торговое финансирование;
  - предоставлений гарантий и поручительств;
- аккумулирует валютные средства для реализации своих целей и задач
- оказывает консультационную поддержку субъектам внешнеэкономической деятельности
- устанавливает корреспондентские отношения с зарубежными банками для реализации своих целей и задач
- проводит переговоры, подписывает соглашения с экспортно-импортными банками зарубежных государств

### III. Управление Узэксимбанком

9. Высшим органом управления Узэксимбанка является Совет директоров, в состав которого входят по должности:

Министр внешних экономических связей, инвестиций и торговли - Председатель Совета;

Министр финансов - заместитель Председателя Совета;

Министр экономики;

Председатель Центрального банка;

Председатель Торгово-промышленной палаты;

Председатель правления Узэксимбанка.

10. Совет директоров:

вырабатывает основные направления деятельности Узэксимбанка;

рассматривает прогнозы поступления и использования средств;

утверждает размеры процентных ставок, предельные размеры кредитов и другие общие условия предоставляемых Узэксимбанком инструментов экспортного финансирования;

по представлению председателя Правления Узэксимбанка утверждает итоги финансового года, а также порядок распределения дохода и покрытия убытков;

осуществляет контроль за деятельностью Правления Узэксимбанка;

регулярно заслушивает отчеты председателя Правления Узэксимбанка об использовании средств Узэксимбанка, а также руководителей заинтересованных министерств, ведомств и организаций о проводимых предприятиями-заемщиками мерах, направленных на обеспечение эффективного использования средств Узэксимбанка;

утверждает годовые результаты деятельности и годовой бизнес-план Узэксимбанка;

утверждает состав членов Правления Узэксимбанка, за исключением Председателя Правления и заместителей Председателя Правления;

принимает решения о заключении сделки или нескольких взаимосвязанных сделок, стоимость которых составляет свыше двадцати пяти процентов от балансовой стоимости активов Узэксимбанка на день принятия решения о заключении такой сделки;

утверждает документы, определяющие порядок деятельности Правления Узэксимбанка.

11. Исполнительным органом Узэксимбанка является Правление, структура управления и численность которого определяются в установленном порядке.

12. Содержание Правления Узэксимбанка осуществляется за счет средств Узэксимбанка на основании сметы расходов, утверждаемой Советом директоров.

13. Правление:

подготавливает прогнозы поступления и использования средств Узэксимбанка;

проводит на системной основе мониторинг за целевым и эффективным использованием средств Узэксимбанка, своевременным возвратом выданных коммерческим банкам средств;

осуществляет мониторинг деятельности заемщиков по вопросам выполнения ими своих обязательств по кредитам Узэксимбанка с доступом к любой информации о состоянии счетов, открытых в коммерческих банках, и операций по ним;

составляет отчетность об исполнении доходов и расходов Узэксимбанка и представляет ее на одобрение Советом директоров.

14. Председатель Правления назначается на должность и освобождается от должности Кабинетом Министров Республики Узбекистан, по статусу приравнивается к заместителю министра.

15. Председатель Правления:

несет персональную ответственность за организацию деятельности исполнительной дирекции в соответствии с возложенными на Узэксимбанк задачами и функциями;

по согласованию с Советом директоров Узэксимбанка организует в установленном порядке проверки целевого и эффективного использования средств Узэксимбанка, рассматривает их результаты, принимает по ним решения и необходимые меры по устранению выявленных недостатков;

осуществляет иные полномочия, предусмотренные законодательством Республики

Узбекистан.

**IV. Источники и порядок формирования средств Узэксимбанка**

16. Начальный уставной капитал Узэксимбанка составляет 100 миллионов долларов США и формируется за счет учредительного взноса Министерства финансов.

17. Источниками формирования средств Узэксимбанка являются:

сверхпрогнозные поступления в республиканский бюджет по налогам на сверхприбыль, за пользование недрами и акцизному налогу, образующиеся в результате благоприятных цен на мировых рынках по отдельным стратегическим ресурсам республики;

поступления от превышения мировой цены на драгоценные металлы над ценой отсека, ежегодно устанавливаемой решениями Кабинета Министров при утверждении параметров Государственного бюджета;

часть активов Правительства в иностранной валюте;

внешние заимствования Узэксимбанка;

иные поступления и доходы, не запрещенные законодательством Республики Узбекистан.

**V. Операции Узэксимбанка**

18. Узэксимбанк в рамках своих уставных целей и задач осуществляет следующие виды финансирования экспорта:

а) кредитование экспорта

краткосрочное финансирование оборотного капитала (предэкспортное финансирование);

краткосрочное кредитование экспортера/импортера.

б) краткосрочное торговое финансирование

подтверждение аккредитивов и гарантий, выданных иностранными банками импортера;

выдача экспортных гарантий обеспечения кредита и возврата авансовых платежей.

в) страхование экспортных контрактов.

Узэксимбанк также может применять другие виды финансирования экспорта, не противоречащие законодательству Республики Узбекистан, для выполнения своих уставных целей и задач.

19. Сроки и условия предоставления средств при кредитовании экспорта определяются решением Правления Узэксимбанка. Процентная ставка по предоставляемым Узэксимбанком кредитным ресурсам коммерческим банкам устанавливается в дифференцированных размерах до \_\_\_\_ процентов годовых.

**Приложение 5.**

**Сравнительная таблица изменений в законодательство Республики Узбекистан (Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29 июня 2000г. №245 «О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рынка»)**

Действующая редакция	Предлагаемая редакция	Комментарии и обоснование
<p>4. Определить, что: (абзац четвертый) срок поступления выручки или обратного ввоза по децентрализованным экспортным операциям не должен превышать 60 дней, а также по товарам, вывозимым учредителями в адрес предприятий за рубежом (торговых домов, торговых представительств, дочерних предприятий, фирменных магазинов, дилерских сетей и консигнационных складов, а также хозяйствующими субъектами - членами Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан в адрес торгово-инвестиционных домов Палаты) - не должен превышать 180 дней; (абзац пятый) юридические лица-резиденты, допустившие задержку поступления валютной выручки из-за рубежа более чем на 30 банковских дней после истечения установленных сроков, уплачивают штраф в доход республиканского бюджета в эквиваленте 100 процентов от суммы непоступивших валютных средств;</p>	<p>4. Определить, что: (абзац четвертый) срок поступления выручки или обратного ввоза по децентрализованным экспортным операциям не должен превышать 60 дней, а также по товарам, вывозимым учредителями в адрес предприятий за рубежом (торговых домов, торговых представительств, дочерних предприятий, фирменных магазинов, дилерских сетей и консигнационных складов, а также хозяйствующими субъектами - членами Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан в адрес торгово-инвестиционных домов Палаты) - не должен превышать 180 дней; (абзац пятый) юридические лица-резиденты, допустившие задержку поступления валютной выручки из-за рубежа более чем на 30 банковских дней после истечения установленных сроков, уплачивают штраф в доход республиканского бюджета в эквиваленте 100 процентов от суммы непоступивших валютных средств;</p>	<p>Срок поступления валютной выручки по:                      - децентрализованным экспортным операциям – 60 дней;                      - централизованным (хлопок-волокно) – 90 дней;                      - по товарам, вывозимым учредителями в адрес предприятий за рубежом (торговых домов, торговых представительств, дочерних предприятий, фирменных магазинов, дилерских сетей и консигнационных складов, а также в адрес торговых домов ТПП) – 180 дней.</p>

<p>дополняется</p>	<p>5. Установить, что: поступление экспортной выручки в соответствии со схемами экспортного кредитования освобождает экспортеров от ответственности, указанной в абзаце четвертом пункта 4 настоящего постановления, вне зависимости от сроков поступления выручки;</p> <p>штрафные санкции по просроченной дебиторской задолженности не применяются в течение срока выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая по контрактам, застрахованным от политических и коммерческих рисков;</p> <p>6. Определить, что экспортный контракт, заключенный юридическим лицом-резидентом, по которому имеется просроченная дебиторская задолженность, снимается с учета в уполномоченных банках без применения к юридическому лицу-резиденту установленных настоящим постановлением штрафных санкций в случае наступления страхового случая по контрактам, застрахованным от политических и коммерческих рисков, по которым страховое возмещение выплачено.</p>	<p>Абзац предлагается в целях освобождения экспортера от бремени и юридической обязанности обеспечить поступление экспортной выручки в случае применения им схем экспортного кредитования. Это бремя перекладывается на эксимбанк или коммерческий банк, более специализированный в этих вопросах.</p> <p>Абзац предлагается в связи с тем, что условия договора страхования могут предусматривать график выплаты страхового возмещения. (Применение в экспортных операциях страхования от политических и коммерческих рисков предусмотрено Указом Президента №УП-1871 от 10.10.1997г.).</p> <p>Законодательство страны стимулирует страхование экспортных контрактов, что позволяет предприятию возместить недопоступленную экспортную выручку за счет страхового возмещения.</p>
--------------------	--	--

## Библиография

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 27 июня 1995 года №УП-1193 «О мерах по дальнейшему расширению внутренней конвертируемости национальной валюты Республики Узбекистан».
2. Указ Президента от 13 декабря 1996г. № УП-1659 «О дополнительных мерах по стимулированию развития и инвестиционной деятельности предприятий с иностранными инвестициями».
3. «Положение “О порядке регистрации и лицензирования банков», зарегистрирован Министерством юстиции 11.02.1999 года № 630
4. Доклад Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров 12.02.2007г., посвященного итогам социально-экономического развития страны в 2006 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2007 году.
5. Аналитическая записка «Проблемы и перспективы развития текстильной промышленности Узбекистана», №5, 2006. ПРООН, Узбекистан.
6. Аналитическая записка «Развитие экспорта Узбекистана: создание благоприятной среды и эффективных институтов» №4, 2006. ПРООН, Узбекистан.
7. Аналитическая записка «Финансирование экспорта в Узбекистане», ЦЭИ, Ташкент, 2006 год.
8. Основные экономические и социальные показатели по итогам 2006 года. Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан. Ташкент 2007.
9. Export credits and the environment: responses to the revised questionnaire on members' procedures and practices regarding officially supported export credits and the environment - as of 4 August 2006.
10. James Harmon, et al, What Future For Export Credit Agencies In Development Finance?, World Resources Institute, 2006.
11. Report to the U.S. Congress on export credit competition and the export-import bank of the United States for the period January 1, 2005 through December 31, 2005, June 2006.
12. Republic of Uzbekistan: 2006 Article IV Consultation—Staff Report; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for the Republic of Uzbekistan, IMF, March 2006.
13. Todd Moss and Sarah Rose, China ExIm Bank and Africa: New Lending, New Challenges, 2006.
14. Yann Duval and Urmi Sengupta , Trade Finance Institutions for Trade and Small and Medium Size Enterprises Development in South Caucasus and Central Asia, 2006.

**Совместный проект МВЭСИТ и ПРООН  
“Содействие внешнеэкономической политике”  
Узбекистан, 100029, Ташкент  
ул. Тараса Шевченко, дом 4.**