

*Лось Виктория Андреевна, студент,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
г. Новосибирск*

## **ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВНЕШЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению основных проблем, с которыми сталкиваются российские предприятия при взаимодействии с кредитно-финансовыми учреждениями в процессе осуществления экспортно-импортных операций.

**Ключевые слова:** банк, внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные операции, кредитно-финансовые учреждения.

**Annotation:** The article deals with the main problems of enterprises in the course of interaction with credit and financial institutions in the implementation of export-import operations.

**Key words:** bank, foreign economic activity, export-import operations, financial institutions.

В современной экономике в процессе своей хозяйственной деятельности предприятия всех отраслей взаимодействуют с банковской сферой, и проведение экспортно-импортных операций не является исключением. Банки в этом случае выступают не только как организаторы процесса валютных расчетов с экспортерами и импортерами, но и оказывают помощь бизнесу в плане получения консультаций по оформлению документооборота в соответствии с российским законодательством, а также консультируют при оформлении страхования экспортных кредитов и инвестиций [1].

При ведении внешнеэкономической деятельности бизнес сталкивается с множеством проблем. Одной из наиболее распространенных проблем является реализация рисков неисполнения или недобросовестного исполнения контракта, например в случае полной или частичной непоставки товара, а также в ситуации задержки товара, особенно сезонного, когда продукция перестает быть нужной. Кроме того, российский бизнес не всегда обладает необходимой финансовой базой для ведения международного контракта, либо же у него отсутствует достаточное залоговое обеспечение.

Так же на практике имеют место политические, страновые и валютные риски. Существует и своего рода боязнь зарубежных партнеров «связываться» с российскими компаниями, которых они не знают. Все это существенно тормозит развитие внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Все эти проблемы можно устранить или минимизировать за счет грамотного подхода к сопровождению ВЭД со стороны финансового партнера – банка. Такие инструменты как аккредитивы, банковские гарантии, финансирование под страховое покрытие российского агентства ЭКСАР существенно влияют на безопасность бизнеса российского клиента, а также окончательную стоимость проекта.

Для успешного осуществления внешнеэкономической деятельности клиентам банка требуются специфические знания и колоссальный опыт. Клиенты малого и среднего бизнеса, которые только выходят на внешние рынки часто не знают, с чего начать. Для таких предпринимателей в банке желательно реализовать специальный бесплатный сервис «Консалтинг ВЭД», позволяющий клиентам банка дистанционно консультироваться с экспертами по актуальным вопросам: как правильно оформить валютный контракт, как сформировать пакет документов, сопутствующих валютному контракту, предоставление актуальных сведений об изменении валютного законодательства. Кроме того, сервис дает возможность отправить валютный контракт на проверку, чтобы избежать нарушений валютного законодательства [3].

Клиентам – участникам ВЭД известна такая проблема: как отследить путь платежа, чтобы не нарушить договорных отношений с иностранным партнером и не помешать развитию сотрудничества на перспективу. Такая услуга в интернет-банке как трекинг платежа могла бы решить данную проблему для бизнеса. Она позволяет отследить через какие банки идет платеж, как быстро, где находится сейчас. Таким образом, воспользовавшись этой услугой, клиент не нарушит договорных отношений с иностранными контрагентами.

Для расчетов по экспортно-импортным операциям в банках используется аккредитивная форма – наиболее защищенная форма международных расчетов. В этом направлении компании экспортеры сталкиваются с проблемой, когда банки эмитенты и банки посредники удерживают свои комиссии из сумм экспортной выручки, то есть зачисляют её не в полном объеме, что создает ситуацию получения штрафов со стороны компаний-партнеров. Изначально должно быть так: сумма выручки зачисляется полностью и только потом банки должны удерживать комиссии, которые экспортер включает в стоимость контракта.

К еще одной часто возникающей проблеме можно отнести отсутствие в деловом документообороте иностранных государств «акта выполненных работ». Он крайне необходим при оформлении российским банком справки о подтверждающих документах при валютном контроле. Компаниям экспортерам приходится составлять акты и долго объяснять зарубежным партнерам о целесообразности и значении данного вида документа и просить подписать.

Пожалуй, главный инструмент разрешения подобных ситуаций – грамотный консалтинг компании-участника ВЭД. Также документооборот, запрашиваемый банками при экспорте товаров должен быть приведен в соответствие с требованиями документооборота государств зарубежных партнеров.

На безопасность бизнеса российского клиента в значительной мере оказывает влияние страховое покрытие российского агентства ЭКСАР. Была бы очень полезна информационная помощь со стороны банков: предоставление бесплатных консультации по вопросам отражения во внешнеэкономических контрактах статей по страхованию рисков российского бизнеса и практическому применению мер по предупреждению валютных правонарушений [2].

В настоящее время российские банки не готовы принимать на себя значительную часть рисков, связанных с поддержкой национального экспорта. Причинами являются высокий уровень финансовых и политических рисков, трудности управления ими, а также затратный механизм реализации и невысокий уровень рентабельности.

Еще одна проблема, с которой сталкиваются компании, работающие на внешнем рынке, – это волатильность валютных курсов. У банка должны быть разнообразные инструменты, помогающие клиентам избегать валютных колебаний. Например, валютный опцион, который дает клиенту право покупать/продавать валюту по заранее оговоренному курсу. Так, если курс фиксируется на срок до 6 месяцев, то в течение этого времени клиент может пользоваться при расчетах этим курсом.

Таким образом, уровень профессиональной подготовки сотрудников банка – валютных контролеров в области валютного, таможенного законодательства, знание иностранных языков должен находиться на высоком уровне. Для этого банкам важно уделять внимание дополнительному обучению персонала в области изменений, связанных с ВЭД. Ведь только при наличии грамотных профессионалов, предоставлении бесплатных сервисов и консультаций, возможности страхования рисков и упрощения документальной базы, национальный бизнес сможет выйти на новые зарубежные рынки, а банки, в свою очередь, смогут привлечь новых клиентов и соответственно получить прибыль.

### **Библиографический список:**

- 1 Ключевые проблемы экспортеров [Электронный ресурс] // РЭЦ  
URL: [https://www.exportcenter.ru/press\\_center/news/k-klyuchevym-problemam-eksporterov-otnositsya-logistika-i-finansovye-slozhnosti/](https://www.exportcenter.ru/press_center/news/k-klyuchevym-problemam-eksporterov-otnositsya-logistika-i-finansovye-slozhnosti/) (дата обращения: 25.12.2020).
- 2 Банки участникам ВЭД [Электронный ресурс] // Customs Forum  
URL: <https://customsforum.ru/news/big/banki-uchastnikam-ved-zhenitsya-ne-obeshchaem-no-na-rukakh-nosit-soglasny-546148.html> (дата обращения: 25.12.2020).
- 3 Насколько значима для экспортеров поддержка государства и банков [Электронный ресурс] // Деловой Петербург URL: [https://www.dp.ru/a/2017/05/02/Podderzhka\\_jeksporta\\_rublem/](https://www.dp.ru/a/2017/05/02/Podderzhka_jeksporta_rublem/) (дата обращения: 25.12.2020).