
Литература

1. Эффективность российских банков. Аналитический отчет. – Центр экономических исследований МФПА, 2009.
2. Berger A., Humphrey D. «Measurement and efficiency issues in commercial banking» // Output Measurement in the Service Sectors. – The University of Chicago Press. – 1993.
3. Fiorentino E., Karmann A., Koetter M. The Cost Efficiency of German Banks: A Comparison of SFA and DEA. – Deutsche Bundesbank Discussion Paper №10. – 2006.

РАЗВИТИЕ ПРЕДЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.И. Бохан

МИУ, учетно-финансовый ф-т, аспирант

*Науч.рук.: С.И. Пупликов,
к.э.н., доцент*

Одним из приоритетных направлений развития экономики Республики Беларусь всегда являлась поддержка экспортно-ориентированных предприятий. В сложившейся ситуации это особенно актуально. Экспорт товаров из Республики Беларусь в январе 2011 года сократился на 13,1%, а импорт товаров возрос на 36% [1]. Отрицательное сальдо торгового баланса Республики Беларусь увеличивается с каждым месяцем.

Финансовая поддержка белорусских экспортеров со стороны государства осуществляется на основании Указа Президента Республики Беларусь № 534 от 25.08.2006 г. «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». Данный документ касается льготного кредитования банками экспортеров под гарантию государственной страховой компании «Белэксимгарант». Многие коммерческие банки республики (точнее 9 банков), работающие в рамках государственной программы, предлагают белорусским экспортерам различные услуги по финансированию экспортных контрактов, в том числе и услуги по предэкспортному финансированию [2].

Предэкспортное финансирование осуществляется в форме предоставления собственных гарантий банка, либо зарубежных банков в обеспечение исполнения обязательств клиента по экспортному контракту, также в виде документарных аккредитивов, которые являются одновременно средством расчетов и кредитования экспортера.

В общем виде схема предэкспортного финансирования выглядит следующим образом. Экспортер заключает контракт с зарубежным покупателем на поставку продукции. Покупатель, в свою очередь, подтверждает белорусскому коммерческому банку свою готовность полностью оплатить продукцию при ее поступлении. Гарантией осуществления расчетов покупателем по экспортному контракту становится безотзывный аккредитив, открываемый в пользу экспортера в надежном зарубежном банке. Экспортер переуступает банку права требования по контракту и оформляет в пользу банка залог сырья или других принадлежащих ему товаров. После этого банк финансирует экспортера за счет средств, полученных по кредитной линии от зарубежного банка. Получив деньги, белорусское предприятие организует производство продукции, которую реализует покупателю по контракту. Как только экспортером выполняются все обязательства по поставке, зарубежный банк погашает аккредитив, а белорусский банк получает определенную часть экспортной выручки.

Таким образом, предэкспортное финансирование позволяет предприятиям осуществлять выпуск продукции без отвлечения оборотных средств или при их отсутствии. Дальнейшее развитие предэкспортного финансирования в Республике Беларусь необходимо, так как использование данного финансового инструмента позволяет белорусским экспортерам добиваться значительного ограничения коммерческих и финансовых рисков при осуществлении экспортно-импортных операций, снижения расходов по финансированию международных сделок, повышения конкурентоспособности продукции и способствует эффективному управлению финансовыми потоками.

Литература

1. Торговый баланс Республики Беларусь. Официальная статистика [Электр. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/trade_balance_1_2011.php. – Дата доступа: 28.03.2011.
2. Экспертное мнение. Деньги на экспорт. [Электр. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.infobank.by/2165/Default.aspx> – Дата доступа: 02.03.2011.