
– высокие страновые, суверенные, валютные, кредитные, рыночные и др. риски, как банковской системы, так и Республики Беларусь;

– недостаточный уровень развития рынка ценных бумаг.

7. Механизм государственной поддержки экспорта предусматривает выплату компенсаций банкам за счет государственного бюджета в виде разницы между коммерческими процентными ставками (CIRRS) и средней рыночной ставкой по кредитам в иностранной валюте на денежно-кредитном рынке Республики Беларусь. В Республике Беларусь на компенсацию банкам процентных потерь от предоставления льготных кредитов в 2008 году в республиканском бюджете было предусмотрено 4,5 млрд руб., в 2009г. – 7 млрд руб., в 2010г. – 20 млрд руб., в 2011г. – 234 млрд руб. За 2008–2010 гг. данные средства банками Республики Беларусь полностью не освоены.

8. Ставка CIRRS устанавливается ежеквартально по долларам США и евро. В апреле 2011 года по долларам США она составила 2,28% годовых, в то время как внутренняя ставка Республики Беларусь колебалась в пределах 11-12% годовых. Такая разница в процентных ставках является первоочередной проблемой для банков-резидентов при предоставлении кредитов импортерам белорусской продукции.

9. Факторы ограничения реализации экспорто-ориентированного роста в Республике Беларусь:

– высокая зависимость экспорта Республики Беларусь от ценового фактора;

– высокая концентрация экспорта республики по товарным группам;

– низкий уровень инноваций в экспортных производствах;

– «ненасыщенная» экспортная корзина в сравнении со странами торговыми партнерами, которая имеет тенденцию к сокращению;

– концентрация поддержки и стимулирования внутреннего спроса в ущерб экспортным секторам экономики;

– низкий международный рейтинг белорусских банков.

10. Перспективы и тенденции развития кредитования экспорта в Республике Беларусь:

– предоставление белорусскими банками льготных кредитов отечественным экспортерам;

– привлечение ресурсов с международных рынков капитала для кредитования стратегических экспортеров в рамках торгового финансирования;

– применение схем пост-финансирования;

– компенсация банкам процентных потерь за счет республиканского бюджета от предоставления экспортных кредитов по льготным процентным ставкам;

– страхование экспортных кредитов РУПЭИС «Белэксимгарант»;

– компенсация за счет республиканского бюджета РУПЭИС «Белэксимгарант» страховых возмещений;

– консорциональное и синдицированное кредитование экспортеров.

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.И. Бокхан

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

Bokhan_TI@tut.by

Внешнеторговое финансирование является одним из структурных элементов внешнеторговой политики государства, так как посредством использования его инструментов появляется возможность государственного стимулирования внешнеторговых операций ввиду существенных ограничений других способов стимулирования национального экспорта международными организациями и договорами [1].

Проблема отрицательного сальдо торгового баланса Республики Беларусь остается актуальной. В 2010 году сформировалось отрицательное сальдо внешней торговли товарами в размере 9642,3 млн USD. За 2009 год величина отрицательного сальдо составила 7264,8 млн USD. По предварительной информации Национального статистического комитета Республики Беларусь отрицательное сальдо внешней торговли товарами за январь 2011 года составило 902,6 млн USD, что на 899,9 млн USD больше, чем в 2010 году [2]. Экспорт товаров из Республики Беларусь в январе 2011 года сократился на 13,1%, а импорт товаров возрос на 36%.

Правительство Республики Беларусь принимает различные меры по сокращению импорта. Например, постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь «О расчетах по

импорту некоторых товаров» от 25.02.2011 года № 240/5 предусматривает сокращение инвестиционного импорта [3]. Более важным направлением сокращения отрицательного сальдо торгового баланса республики, на наш взгляд, является стимулирование и поддержка экспорта товаров и услуг. Экспортное кредитование, выдача гарантий и страхование всегда являлись неотъемлемыми условиями устойчивого развития экспортного потенциала страны и сегодня как никогда требуется целенаправленная, последовательная государственная политика в данной области.

Экспортное кредитование представляет собой кредитование иностранных покупателей или их банков с целью финансирования продаж товаров и услуг белорусских производителей. Экспортное кредитование чаще всего предусматривает использование различных финансовых инструментов по снижению рисков, таких как подтвержденные документарные аккредитивы, банковские гарантии и страхование экспортных кредитов.

Экспортный аккредитив является для продавца гарантией оплаты поставляемых товаров и услуг. При получении аккредитива экспортер имеет перед собой обязательство банка-эмитента заплатить по аккредитиву при своевременном представлении соответствующих документов. Данное обязательство иностранного банка по аккредитиву дает экспортеру-поставщику использовать его как основу привлечения предэкспортного кредита, а также при использовании переводного (трансферабельного) или смешанного аккредитива выполнить свои обязательства перед своими поставщиками, в отношении которых он является должником.

К преимуществам использования аккредитивной формы расчетов по экспорту можно отнести следующие:

- экспортер имеет гарантию получения оплаты после предъявления в исполняющий банк документов независимо от наличия либо отсутствия средств у покупателя;
- покупатель не может повлиять на сроки осуществления платежа, которые при аккредитивной форме расчетов регулируются международным законодательством.

В условиях высокой конкуренции на международных рынках, когда предложение часто превышает спрос, поставщики товаров и услуг соглашаются на отсрочку платежа иностранным покупателям при заключении с ними договоров на поставку товаров и услуг. Данное конкурентное преимущество позволяет экспортерам расширить объемы производства и продаж. В подобных условиях целесообразно развивать такие операции, как факторинг и форфейтинг [4].

Главным достоинством факторинга является ускорение оборачиваемости оборотного капитала поставщика за счет своевременного инкассирования долгов для минимизации потерь от просрочки платежей. К дополнительным преимуществам можно отнести передачу функций мониторинга платежеспособности покупателей и сбора дебиторской задолженности на аутсорсинг.

Форфейтинг является специфической формой кредитования торговых операций, при которой все риски по долговому обязательству переходят на форфейта безвозвратно. Чаще всего форфейтинг применяется поставщиком при отсутствии возможности предоставить отсрочку платежа по экспортному контракту за свой счет. Форфейтинговые операции оформляются с использованием векселей, при этом долг можно дробить и каждую часть долга оформить отдельным векселем. При возникновении потребности финансовых ресурсов, в соответствии с ее величиной продать не весь долг, а только его часть [4].

Государственные и банковские гарантии по экспортным операциям предусматривают обеспечение возврата уплаченных авансов, а также дают возможность участия в тендерах, получения заказов на производство оборудования и строительство, осуществления других расчетов по внешней торговле.

При использовании страхования как инструмента гарантирования исполнения экспортного контракта поставщики-экспортеры также получают ряд преимуществ. Во-первых, они биз риска могут предлагать своим покупателям условие отсрочки платежа по экспортному контракту, избегая при этом скидок покупателям при реализации товаров и услуг на условиях предоплаты. Во-вторых, взносы по страхованию относятся на себестоимость продукции экспортеров. В-третьих, экспортеры получают возможность льготного финансирования застрахованных экспортных контрактов [5].

В заключение следует отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь еще не полностью развита комплексная система внешнеторгового финансирования экспортных операций. Предлагаемые банками услуги по финансированию внешнеторговой деятельности часто не используются экспортерами ввиду их высокой стоимости и низкой платежеспособности белорусских предприятий и организаций.

Литература

1. Углов, В.В. Внешнеторговое финансирование как фактор экономического развития стран с переходной экономикой / В.В. Углов, Е.Л. Давыденко// Журнал международного права и международ-

- ных отношений . – 2007. – №2. [Электр. ресурс] – Режим доступа: 2. 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: 14.03.2011.
3. О расчетах по импорту некоторых товаров: постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь от 25.02.2011 года, № 240/5// Консультант-Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2011.
 4. Печалова, М.Ю. Торговое финансирование экспорта: проблемы и перспективы / М.Ю. Печалова/ [Электр. ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://finanal.ru/011/torgovoe-finansirovanie-eksporta-problemy-i-perspektivy?page=0,0> – Дата доступа: 10.03.2011.
 5. Кобринский, С. Финансирование экспорта: освоение новых рынков / С. Кобринский // Банковский вестник. – 2009. – №6. – С.54-57.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, ОПИСЫВАЕМЫХ НЕОРДИНАРНЫМ ПОТОКОМ ПЛАТЕЖЕЙ

Ю.Н. Бусыгин, Д.Ю. Бусыгин

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

Минский филиал МЭСИ, г. Минск, Беларусь

yu.busygin@mail.ru, dyubusygin@mfmesi.ru

В предыдущих исследованиях [1] мы рассматривали оценку инвестиционных проектов, имеющих ординарный денежный поток (инвестиционный проект в котором один или несколько оттоков капитала сменяются серией притока капитала). Однако в реальной жизни возможны ситуации, когда необходимо дать оценку инвестиционным проектам, у которых оттоки и притоки капитала чередуются, т.е. мы имеем неординарный поток платежей, представленный на рис. 1.

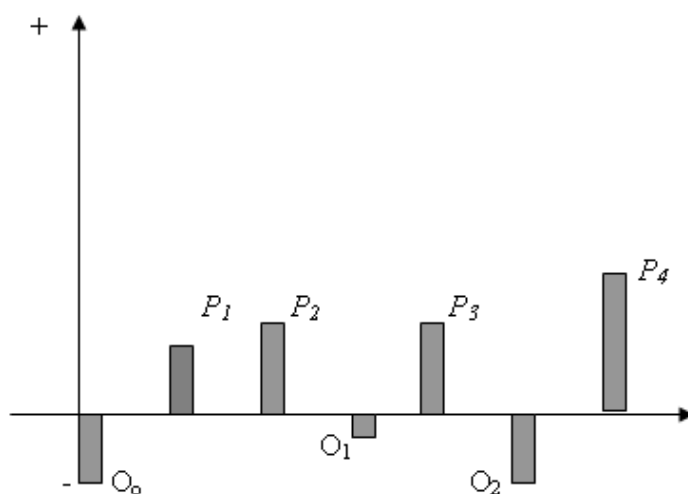


Рисунок 1 – Схема типового неординарного потока платежей

Здесь O_0, O_1, O_2 – отток потока платежей; P_1, P_2, P_3, P_4 – приток потока платежей.

В частности, вполне реальна ситуация, когда инвестиционный проект завершается оттоком капитала (например, происходит демонтаж устаревшего оборудования). В этом случае применение NPV – критерия и IRR – критерия (два основных оценочных показателя, используемых в международной практике) для оценки эффективности инвестиционных проектов могут привести к не совсем корректным результатам. Действительно, если значения критерия IRR-метода есть корни решения уравнения $NPV = 0$, то в зависимости от сочетания знаков O_i и P_i число положительных корней уравнения может быть несколько.

К тому же проводя сравнительный анализ независимых или альтернативных (несовместимых) инвестиционных проектов, мы можем иметь ситуацию, когда необходимо сравнивать проекты разной продолжительности, что еще более усугубляет проблематичность применения NPV и IRR-критериев. В данной ситуации однозначного решения может и не быть. Необходимы иные подходы к решению данной задачи, которые учитывали бы данную ситуацию.