

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В БЕЛАРУСИ

Цедрик С.А., Белорусский государственный университет

Экспорт является одним из ключевых макроэкономических показателей, характеризующих положение страны в системе международного разделения труда. Величина экспорта учитывается при оценке экономической безопасности и платежеспособности страны. В борьбе за рынки сбыта государства стимулируют экспорт, что, зачастую, является важной частью внешнеторговой политики. Активная экспортная стратегия подразумевает применение широкого диапазона различных инструментов.

В комплексе экономических мер по стимулированию экспорта наиболее эффективным способом, широко используемым в настоящее время, является косвенное финансовое содействие государства отечественным экспортерам, которое предусматривает использование механизмов кредитования экспорта, страхования экспортных кредитов, предоставления государственных гарантий.

Экспортные кредиты – это кредиты, предоставляемые иностранным покупателям или их банкам с целью финансирования продаж товаров и услуг.

Примечательно, что сегодня один из существенных потоков кредитно-финансовых средств в Беларусь из зарубежных стран формируется именно за счет экспортных кредитов. Выступая в качестве заемщика в сделках, связанных с экспортным кредитованием, Республика Беларусь имела возможность всесторонне изучить зарубежный опыт организации такого финансирования. А в силу того, что наша страна входит в самую проблемную группу по страновому риску, мы также имели возможность изучить зарубежный опыт по минимизации возникающих при экспортном кредитовании рисков.

Минимизация рисков, возникающих при осуществлении внешнеторговых операций с рассрочкой/отсрочкой платежа, является весьма актуальной проблемой. Частные страховые компании, как правило, не готовы к страхованию высоких и специфических рисков по экспортно-импортным операциям, многие из которых имеют политическую природу. Поэтому во всех развитых странах под патронажем государства созданы специальные экспортные страховые агентства, предоставляющие банкам-кредиторам страховое покрытие по политическим и коммерческим рискам, возникающим в стране импортера.

В каждой стране есть своя специфика в условиях предоставления экспортных кредитов. Более того, исторически сложились значительные различия между странами в системах государственной поддержки кредитования экспорта. Это усугубляло неравенство возможностей и конкурентоспособности вывозимых за границу товаров и услуг. Международная интеграция и последующая глобализация предопределили необходимость наднационального регулирования условий предоставления экспортных кредитов. Центром координации деятельности страховых компаний, предоставляющих покрытия по экспортным кредитам, является Бернский союз, а основные условия предоставления экспортных кредитов регулируются в рамках так называемого Консенсуса ОЭСР.

Консенсус (Соглашении об общих правилах поддержки экспортных кредитов) – это "джентльменское соглашение" между его участниками. Он не является официальным документом ОЭСР, хотя играет значительную роль в межстрановых кредитных отношениях, определяя рамочные условия государственной поддержки экспортного финансирования.

Данное соглашение наложило ограничения на основные условия предоставляемых экспортных кредитов, в том числе на минимальные процентные ставки, сроки погашения и премии страховых организаций по экспортным сделкам. Кроме того, одним из ключевых аспектов деятельности экспертов в рамках Консенсуса является определение странового кредитного риска и классификация стран по этому признаку в семь групп. Для его определения используется специальная эконометрическая модель, которая учитывает текущую финансовую и экономическую ситуацию в стране, состояние расчетов с зарубежными партнерами, обслуживание внешнего долга и проч.

В последнее десятилетие развитию государственной системы поддержки и стимулирования экспорта путем создания официальных агентств экспортного финансирования большое внимание стали уделять страны Центральной и Восточной Европы, значительно отстающие от ведущих стран Запада по задействованным в данной сфере денежным ресурсам и разнообразию операций.

В Республике Беларусь созданию системы страхования экспортных кредитов и предоставления экспортных гарантий при осуществлении внешнеэкономической деятельности положило начало создание в 1997 г. компании "Белгосвнешстрах", впоследствии реорганизованной и образовавшей «Бел-эксимгарант».

Национальной программой развития экспорта на 2000-2005 гг. предусматривалось развитие основных направлений страхования экспортных рисков. Кроме того, при «Белэксимгаранте» был создан Консультативный совет, в функции которого, в частности, входит развитие страхования во внешнеэкономической деятельности.

Анализ белорусского законодательства в области государственной поддержки экспорта позволяет сделать вывод о том, что в республике созданы основы системы страхования экспортных кредитов. Однако для того, чтобы механизм предоставления экспортных кредитов белорусскими банками начал функционировать, необходимо, по нашему мнению, решить некоторые проблемы.

Экспортные кредиты, по определению, предоставляются иностранным покупателям или их обслуживающим банкам, т.е. нерезидентам. В то же время, белорусские банки могут предоставлять кредиты нерезидентам только для реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на территории республики. Таким образом, требуется изменение банковского законодательства в части осуществления кредитных сделок с нерезидентами.

Принципиальным вопросом является стоимость предоставляемых белорусской стороной ресурсов. Белорусские банки располагают достаточно дорогими ресурсами, для обеспечения привлекательности белорусских экспортных кредитов необходимо разработать механизм рефинансирования белорусских банков при предоставлении ими кредитов на льготных условиях.

Кроме того, существенным препятствием может оказаться отсутствие у белорусских банков необходимого объема средств, а именно невозможность финансирования одним банком отдельного крупного экспортного проекта. По нашему мнению, данная проблема может быть решена путем консолидации средств в одном из банков республики посредством создания консорциума или пула белорусских банков.

Одновременно для покрытия экспортных кредитных рисков и компенсации белорусским банкам потерь, связанных со снижением процентных ставок, можно использовать средства Фонда поддержки экспортеров.

Каким бы ни было решение указанных проблем, очевидно, что для создания эффективно действующей системы экспортного финансирования в Беларуси требуется государственная финансовая поддержка.

ПРИМЕНЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА В ИССЛЕДОВАНИИ РЫНКОВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ БЕЛАРУСИ

*Ли Чон Ку, Литвиненко А.В., Гродненский государственный университет
имени Я. Купалы*

Разработка внешнеторговой маркетинговой стратегии обуславливает необходимость исследования локальных особенностей рынков внешнеторговых партнеров Беларуси. Эффективность и релевантность анализа во многом зависит от профессионализма и уровня квалификации специалистов, их умений и навыков владения инструментами международного маркетинга. Качество маркетинговых решений, принимаемых на основании анализа, зависит от качества проведенного анализа, актуальности данных, используемых технологий подготовки данных для принятия решений.

Исследование зарубежных рынков зачастую осуществляется по стандартной схеме с применением аддитивной оценки тех или иных критериев (емкость рынка, имидж фирмы, присутствие на рынке). Такая технология оправдана в том случае, когда количество исследуемых рынков невелико. Тогда выбор рынка будет определен на основе более высокой суммы баллов. Во всех остальных случаях, при увеличении числа рынков или количества факторов применение указанной технологии будет ограниченным, неадекватно отражающим действительность.

В исследовании рынков внешнеторговых партнеров Беларуси предлагается использование кластерного анализа, который отличается простотой и надежностью, позволяет классифицировать сегменты рынка с заданной степенью однородности, может быть положен в основу последующего дискриминантного анализа.

Исследование проводилось авторами на основе выборки товарных групп, имеющих наибольший удельный вес в структуре белорусского экспорта за последние два года. Среди них были представлены продукты переработки нефти, удобрения калийные, тракторы и автомобили грузовые. Рынки внешнеторговых партнеров Беларуси были представлены странами СНГ, странами Балтии, странами Центральной и Восточной Европы и странами Азии.