

ЭКСПОРТНО–ИМПОРТНЫЙ БАНК КАК НОВОЕ ЗВЕНО В ФИНАНСОВО–КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.М. Певнева, 5 курс

Научный руководитель – Н.С. Щуплова, к.э.н., доцент

Белорусский торгово–экономический университет потребительской кооперации

Падение спроса на отечественные товары в период экономического кризиса заставило белорусских производителей кардинально пересмотреть свою политику продвижения продукции на иностранных рынках и оперативно освоить новые финансовые инструменты экспортного финансирования.

Анализ мировой практики показывает, что инвестиционные товары реализуются, обычно, при помощи экспортного кредитования через специализированный финансовый институт. Поэтому назрел вопрос создания и в Республике Беларусь уполномоченного экспортно–импортного банка, который на профессиональной основе будет выполнять функции продвижения сложной технической продукции на внешние рынки. В нашей стране создана достаточная нормативная база, которая направлена на стимулирование продаж на экспорт. Это и экспортное кредитование, создание государственной лизинговой компании, системы страхования экспорта.

Экспортно–импортные банки являются специализированными кредитными институтами, предназначенными для кредитования и страхования внешнеэкономических операций, гарантирования экспортных кредитов.

В соответствии с мировой практикой, экспортно–импортные банки – преимущественно государственные и полугосударственные. Основной целью их создания является обеспечение экспортерам доступ к экспортному кредиту, который используется как важное средство конкуренции наряду с ценой, качеством и услугами.

В большинстве случаев такой банк осуществляет финансирование экспорта промышленных товаров и поддержку экспорта промышленной продукции. Особое внимание уделяется высокотехнологичным проектам.

Второе направление работы по поддержке экспорта – гарантии, которые выставляет не государство, а сами банки. Например, гарантии возврата аванса экспортеру, как правило, предоставляется аванс в размере 15 процентов стоимости контракта, и, если он не выполняет условия контракта, то банк экспортера способствует возврату аванса импортеру.

Главная задача экспортно–импортного банка состоит в оказании эффективной поддержки банковскими методами национального экспорта товаров и услуг, в максимально возможном подключении к своим программам национальных производителей и их зарубежных партнёров. Ставка кредитования является фиксированной и устанавливается на минимально допустимом уровне доходности.

С точки зрения механизмов деятельности подобных кредитных учреждений экспортно–импортные банки осуществляют такие же документарные операции, как и любые другие банки. Но тут главный смысл не в инструменте как таковом, а в условиях. Если стандартная документарная операция – это срок в один два года, то для экспортного банка характерны сроки гарантий на пять–десять лет. Фактически, это серьезная альтернатива обычному долгосрочному кредитованию. Ведь вложения в научные исследования и разработки зачастую связаны с риском, да и сроки окупаемости, если разработка не станет научным прорывом, могут растянуться на несколько лет [1; с. 238.].

Таким образом, экспортно–импортные банки расширяют услуги, предлагаемые банковской системой, за счет финансирования экспортных операций, требующих долгосрочных источников финансирования. Это позволяет экспортерам конкурировать на международном рынке на одинаковых условиях с их основными иностранными конкурентами.

У белорусских предприятий большая потребность в заемных ресурсах, но не по коммерческим процентным ставкам, которые сегодня предлагают наши банки. Указ Президента Республики Беларусь №534 предусматривает льготное кредитование предприятий–экспортеров с последующим возмещением банкам потерь из бюджета. Однако таких кредитов банки выдают немного. Между тем, опыт развитых стран показывает: сохранить или нарастить экспорт во время кризиса удалось только за счет кредитования покупателей.

Чтобы развить это направление в Беларуси, целесообразно было бы создать специализированный банк экспортно–импортного кредитования. Тогда предприятия экспортеры сразу будут получать выручку, а финансовые отношения уже будут у специализированного белорусского банка с иностранным контрагентом или банком контрагента.

Некоторые экономисты между тем не видят смысла в создании новой структуры для продвижения белорусской продукции на внешних рынках. На их взгляд, действующие коммерческие банки вполне в состоянии помочь экспортерам в продвижении их продукции на внешних рынках за счет уже имеющихся у них инструментов. Например, за счет экспортного кредитования и системы страхования экспортных рисков путем предоставления субъектам хозяйствования банковских гарантий. По их мнению, лучше бы задуматься над тем, как, например, снизить ставки по кредитам тем, кто готов открывать экспортоориентированные производства и оптимизировать деловую среду для развития инициативы. Так выдача льготных кредитов могла бы стимулировать создание экспортоориентированных производств, а оптимизация деловой среды позволила бы предприятиям самим находить те отрасли, в которых они могут наиболее эффективно конкурировать, производя продукцию на экспорт. Экономисты также опасаются, что при создании такой специализированной структуры существует большой риск, что субъекту хозяйствования начнут указывать, что ему производить, как и где продавать [2].

Однако по нашему мнению все же необходимо создать специализированный экспортно–импортный банк. Его создание во взаимодействии с такими финансовыми структурами как РУП «Белэксимгарант», консалтинговыми фирмами по внешнеэкономической деятельности и Белорусской торгово–промышленной палатой позволит создать мощную финансовую систему, полностью сориентированную на экспорт белорусской продукции и расширение рынков ее сбыта, что немаловажно при данной экономической ситуации в Беларуси. Данный банк должен курироваться

государством и быть создан на базе квалифицированных специалистов, подготовленных как у нас, так и за рубежом. Специалисты экспортно–импортного банка должны обладать глубокими знаниями в области банковского дела, банковского менеджмента, маркетинга и в вопросах по решению проблем внешнеэкономической деятельности.

Отметим, что в РУП «Белэксимгаранте» уже разработана методика по изучению новых рынков, изучению надежности контрагентов, их платежеспособности и прочих нюансов. Их сотрудники совместно с представителями белорусских предприятий выезжают в другие страны, где изучают зарубежных контрагентов, дают соответствующие заключения и только после этого заключается внешнеторговый контракт с элементами страхования. Консалтинговые фирмы позволяют экспортерам получать следующий ряд услуг: 1) освещение реальной ситуации на рынке внешнеэкономической деятельности; 2) выбор коммерческой схемы внешнеэкономических сделок; 3) юридическая поддержка при подготовке документов, относящихся к внешнеэкономическим сделкам; 4) информационная поддержка по текущему белорусскому внешнеэкономическому законодательству и др. А Белорусская торгово–промышленная палата окажет ряд услуг по таможенному оформлению, выставочно–ярмарочной деятельности, организации бизнес–встреч и презентаций, осуществлению инопереводов.

В соответствии с белорусским законодательством экспортное кредитование может осуществлять любой банк Республики Беларусь и соответственно получать от государства компенсацию потерь при условии страхования кредита в РУП «Белэксимгарант». Банки выдают много кредитов, которые используются для покупки импортных товаров. Но нам надо учиться кредитовать нерезидентов, чтобы они получали заемные средства на покупку белорусской продукции в рублях, а возвращали в валюте, количество таких выданных кредитов — единицы. Предприятиям экспортерам необходимо экспортное кредитование на льготных условиях, а зарубежным покупателям необходимо предлагать условия оплаты, отсрочки платежей, рассрочки и так далее более выгодные чем у конкурентов... Все это говорит о том, что Республика Беларусь нуждается в создании экспортно–импортного банка.

Список использованных источников

1. Проблемы социально–экономического и правового обеспечения инновационного развития Беларуси (4 февраля 2011 года, г. Гомель)/ под общ. ред. С.И. Ляха.– Гомель: ГФ УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», 2011.–Ч.1.–385 с.
2. <http://www.ibank.by/nuzhdaetsya-li-belarus-v-eksportnom-banke>