

УДК 336.717.

РАЗВИТИЕ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПРОЕКТОВ В ПРАКТИКЕ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ

Ю.А. Лазовская, 4 курс

Научный руководитель – Т.В. Новик, ассистент

Полесский государственный университет

Перестройка экономической системы Республики Беларусь, проведение структурных и институциональных реформ неразрывно связаны с активным применением новейших форм и методов банковского финансирования.

В условиях активной интеграции нашей страны в мировую экономику объективно возрастает роль внешнеторговых отношений как одного из наиболее важных факторов обеспечения стабильного экономического роста государства.

Основные участники сделок финансирования международной торговли:

- Импортер;
- Белорусский банк;
- Экспортер;
- Зарубежные банки, финансовые компании и международные банки развития, предоставляющие целевые кредиты;
- Агентства страхования экспортных кредитов.

Рост потребностей в финансировании внешнеторговых операций обусловлен сложностью и глубиной современных экспортно–импортных рынков, а также наличием целого ряда дополнительных преимуществ, которые можно объединить в три группы:

– Снижение капитальных затрат – финансирование торговли предоставляет предприятиям необходимые капитал и ликвидность, а также возможность расширения и модернизации производства.

– Снижение рисков – развитие инфраструктуры финансирования увеличивает возможности торговых партнеров по снижению или устранению рисков, связанных с неплатежами, задержками платежей, колебаниями обменного курса, изменениями норм, регулирующих торговлю и финансы, а также политической нестабильностью.

– Повышение конкурентоспособности – участники торговли находятся в более выгодном положении, так как широкий спектр механизмов и инструментов финансирования позволяет им обеспечить надежность, выгодность и привлекательные условия кредита [1, с. 47].

Сегодня субъектам хозяйствования Республики Беларусь доступен практически весь ряд продуктов торгового финансирования, используемый в мире. Он включает финансирование с помощью документарных инструментов (документарных аккредитивов, гарантий) и инструментов торгового финансирования (постфинансирование, дисконтирование с отсрочкой платежа, финансирование под гарантии зарубежных экспортных страховых агентств, форфейтинг, прямой кредит покупателю и др.) [2, с. 18].

Каждый из применяемых в практике белорусских банков инструмент имеет свою специфику, преимущества и недостатки. Применение той или иной формы торгового финансирования в первую очередь зависит от ее максимальной совместимости с условиями конкретной торговой операции и особенностями функционирования экономик стран экспортера и импортера, а также от структуры конкретной сделки, определяющими факторами при этом выступают потребности клиента, специфика его деятельности (бизнеса), сроки финансирования.

В 2011 году объемы сделок с применением различных форм торгового финансирования, используемых белорусскими банками составили: на условиях НАСЭК – 64%, постфинансирование – 23%, дисконтирование – 9%, форфейтинг – 3%, прямой кредит покупателю – 1%.

Для банка ключевыми аспектами при выборе инструмента финансирования международной торговли являются следующие показатели: маржа банка; дополнительные расходы; стоимость привлекаемых ресурсов. Сравнение экономических выгод и стоимости ресурсов при передаче клиенту банка, привлеченных в рамках различных форм торгового финансирования и используемых белорусскими банками представлена на рисунке.



Рисунок – Сравнение стоимости ресурсов при передаче клиенту банка, привлеченных в рамках различных форм торгового финансирования

Финансирование под гарантии национальных агентств по страхованию экспортных кредитов (НАСЭК) является ключевым инструментом в практике белорусских банков, так как сочетает в себе наиболее оптимальный уровень двух важнейших показателей: стоимость привлекаемых ресурсов (около 4 % годовых) и дополнительные расходы банка (около 2%).

Постфинансирование и дисконтирование имеют схожую структуру, стоимость и применяются в рамках аккредитивной формы расчетов при необходимости краткосрочного финансирования поставок сырья и сельскохозяйственной продукции. При этом маржа банка (2% годовых) и отсутствие дополнительных расходов придает постфинансированию большую привлекательность в сравнении с дисконтированием.

Для форфейтинга в Республике Беларусь характерна высокая стоимость привлекаемых ресурсов (9% годовых) и более высокие, в сравнении с другими инструментами, дополнительные расходы банка (3 % годовых). В сложившейся ситуации этот инструмент внешнеторгового финансирования применяется крайне редко, только в случае невозможности финансирования посредством иных инструментов.

Прямое финансирование под гарантию белорусского банка фактически не используется по причине высоких дополнительных расходов и необходимости предоставления в иностранную финансирующую организацию финансовой отчетности, соответствующей стандарта МСФО.

Торговое финансирование за последние пять лет стало важной составляющей в работе белорусских банков, объем его проведения с каждым годом увеличивается и за 2010 г. превысил 3 млрд. долл. США.

Наиболее активными участниками внешнеторгового финансирования среди белорусских банков являются ОАО «Белагропромбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «БПС–Сбербанк», ЗАО «Альфа–Банк», ОАО «Белинвестбанк», ЗАО «Трастбанк», ОАО «Банк Москва–Минск», ЗАО «Белросбанк» и др [3].

Таким образом, на современном этапе большинство белорусских банков имеет достаточный опыт и потенциал в сфере внешнеторгового финансирования. Данные операции являются важной составляющей банковской деятельности, так как представляют собой один из способов привлечения в страну иностранных инвестиций, повышения эффективности национальной экономики и собственного кредитного рейтинга белорусских банков.

Для удержания лидерства в данном секторе банковских услуг и наращивания объемов привлечения иностранных кредитных ресурсов банкам необходимо усиливать работу по следующим направлениям: повышение международного рейтинга банка; расширение перечня иностранных банков–партнеров и инструментария внешнеторгового финансирования; улучшение качества обслуживания; приспособление к изменяющимся тенденциям и инновациям в экономике.

Список использованных источников

1. Камалов, М. Банковское торговое финансирование импортных операций в Беларуси / М. Камалов // Банкаўскі веснік : Інфармацыйна–аналітычны і навучна–практычны журнал Нацыянальнага банка Рэспублікі Беларусь. – 2011. – № 7. – С. 47–51.

2. Румас, С. Инструменты внешнеторгового финансирования: формы и методы / С. Румас // Банкаўскі веснік: Інфармацыйна–аналітычны і навучна–практычны журнал Нацыянальнага банка Рэспублікі Беларусь. – 2009. – № 10. – С. 18–22

3. Торговое финансирование // Информационный портал о банках Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belbank.net/torgfin.php>. – Дата доступа: 01.09.2011.