

Поэтому необходимо принять меры по снижению материало- и энергоёмкости производств, увеличению доли наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, снижению импортёмкости экономики, увеличению диверсификации товаров, привлечению инвестиций.

*М. О. Таранко*

Научный руководитель - О. С. Гуцол

БГЭУ (Минск)

### **СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ НЕПЛАТЕЖЕЙ В РАБОТЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Выявление способов минимизации рисков неплатежей во внешней торговле белорусских предприятий является весьма актуальным в текущих экономических условиях. Так, внешняя дебиторская задолженность Республики Беларусь на 1 февраля 2012 г. составила более 30 трлн рублей, что в 3,2 раза превышает аналогичный показатель прошлого года. Подобное непоступление валютной выручки обостряет и без того напряжённую ситуацию на валютном рынке страны, поэтому целью исследования является выявление наиболее эффективных инструментов минимизации рисков неплатежей для обеспечения большей финансовой стабильности белорусских экспортёров.

Наиболее распространёнными способами обеспечения исполнения обязательств в случае неоплаты поставленного товара являются неустойка, залог имущества, поручительство, гарантия и аккредитив. В 2002 г. в Беларуси начал использоваться и такой инструмент, как страхование экспорта, которое осуществляется Белорусским республиканским унитарным предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Этот инструмент позволяет экспортёрам успешно противостоять кризисным явлениям и неплатежам. Так, многие предприятия парфюмерного бизнеса («Белита-Витэкс», «Модум-Наша косметика», «Белкосмекс») страхуют экспортные контракты на поставку продукции с отсрочкой платежа.

Основными преимуществами экспортного страхования являются следующие:

1. Экспортёр без риска может предлагать своим покупателям условие отсрочки платежа по экспортному контракту.
2. Переход на отсрочку платежа позволяет экспортёру уйти от скидок, предоставляемых покупателям при реализации на условиях предоплаты.
3. «Белэксимгарант» берёт на себя функции кредитного менеджера по изучению зарубежного покупателя, его платежеспособности, деловой репутации и т. д.

4. Экспортер получает гарантию оплаты по экспортному контракту независимо от исполнения обязательств иностранным покупателем.

Вместе с тем существуют и определенные ограничения при использовании данного инструмента, в частности:

1. Министерством финансов устанавливается предельный размер обязательств по договорам страхования экспортных рисков (как правило, это 3 % от объема экспорта за предыдущий год).

2. Существует необходимость согласования договора страхования экспортных рисков с Правительством Республики Беларусь, если ответственность по нему превысит 5 % собственного капитала страховщика.

3. Размер страховой суммы по одному договору страхования экспортных рисков ограничен цифрой в 50 % от размера обязательств по этому договору.

Тем не менее система страхования экспорта в Беларуси постепенно набирает обороты. В прошлом году «Белэксимгарант» застраховал экспортные контракты на сумму более 915 млрд рублей. Объем страхового покрытия по всему экспорту составил 1,21 % (план в текущем году – 1,5 %).

Принципиально новыми для Республики Беларусь способами минимизации рисков неплатежей являются:

а) создание специализированных компаний, которые занимались бы реализацией продукции, произведенной предприятиями малого бизнеса, на внешних рынках;

б) создание экспортного банка для кредитной поддержки белорусских экспортеров и кредитования зарубежных покупателей белорусской продукции.

Эффективное применение уже существующих методов обеспечения финансовой безопасности белорусских предприятий, а также развитие новых механизмов реализации данной политики будут способствовать не только противостоянию кризисным явлениям и неплатежам в отечественной экономике, но и наращиванию белорусского экспорта и повышению его конкурентоспособности на внешних рынках.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.  
□□□□□□□□.  
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□  
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.