

видуальный подход к клиенту и максимальное удовлетворение клиента качеством банковских услуг.

Внутренний синергетический потенциал охватывает все формы взаимодействия банка с постоянным кругом клиентов, в рамках которых клиент (активно или пассивно) обуславливает необходимость совершения ответных действий. Наибольшим синергетическим потенциалом обладают крупные клиенты банка, которые имеют возможность диктовать банку свои условия заключения сделок (VIP-клиенты).

<http://edoc.bseu.by:8080>

*Левкович А.О.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

В процессе функционирования предприятия реального сектора экономики постоянно сталкиваются с двумя разнонаправленными проблемами: необходимостью эффективного использования имеющихся в распоряжении финансовых ресурсов и поиском источников их формирования. Первая проблема достаточно хорошо изучена и прописана в отечественных нормативно-правовых актах: используемые для оценки эффективности инвестиций методики хорошо апробированы, общеприняты и широко используются в практической деятельности. В то же время проблематика финансирования не получила должного развития.

Существует дефицит методик количественной оценки различных схем финансирования для обоснованного выбора при наличии нескольких альтернативных вариантов инструментов финансирования или конкретного кредитора. Выбор эффективных условий кредитных договоров с учетом частных особенностей предприятия и его текущего финансового положения является одной из таких задач и может сводиться к проблеме выбора срока кредитования и методики погашения основной суммы долга, выбора валюты кредитования или выбора условий кредитования, а также к принятию специальных решений. В общем случае принятие эффективного решения по условиям кредитования производится в процессе прохождения следующих этапов.

- определение валюты платежа за счет кредитных ресурсов;
- определение структуры выручки предприятия, а также ее величины в разбивке по составляющим после проведения процедуры обязательной продажи валюты;
- расчет прогнозных кредитных платежей для каждой сопоставляемой валюты кредитования (выраженных в соответствующей валюте);
- принятие решения о валюте сравнения, которая должна совпадать с валютой экономики предприятия;
- составление прогноза изменения курса валюты осуществления расходов относительно валюты сравнения на период, соответствующий сроку кредитования (с шагом, равным периодичности уплаты кредитных платежей);
- учет дополнительных расходов по обслуживанию кредитов, которые могут включать расходы по конвертации при отсутствии необходимой валюты в распоряжении предприятия или расходы по хеджированию валютных рисков с помощью инструментов рынка деривативов;
- нахождение при необходимости эквивалента в валюте сравнения кредитным платежам и дополнительным расходам по обслуживанию кредита;

- обоснование ставки дисконтирования. Наиболее приемлемым вариантом определения ставки дисконтирования является выбор наиболее доходного варианта (с учетом особенностей существующего налогообложения) из ГКО и депозитной ставки в уполномоченных банках, доступной для конкретного субъекта хозяйствования;
- расчет коэффициентов пересчета для всех временных периодов, включающих даты наступления расходов по обслуживанию кредита;
- приведение прогнозных результатов совокупных расходов по обслуживанию кредита к текущему моменту времени;
- выбор эффективного варианта кредитования на основе критерия минимума текущей стоимости.

*Левкович А.П.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Основной тенденцией развития международного торгового финансирования в страновом разрезе является преимущественное использование государствами с развивающейся и переходной экономикой форм и инструментов финансирования импорта, а развитыми странами – финансовых инструментов поддержки национального экспорта. Данная «специализация» предопределена востребованностью импортного финансирования предприятиями транзитивных и развивающихся экономик. Широкое применение различных схем экспортного финансирования промышленно развитыми странами связано с ужесточением конкуренции среди поставщиков на мировых товарных рынках, а также возрастанием кредитных рисков в связи с расширением круга покупателей за счет фирм развивающихся и переходных стран.

Национальные системы экспортного финансирования промышленно развитых стран сформировались в 1970-х гг. Их функции заключаются в финансировании (кредитовании) и страховании экспорта и экспортных кредитов. Основным институциональным звеном систем экспортного финансирования выступают экспортные кредитные агентства (ЭКА) и экспортно-импортные банки (эксимбанки). ЭКА – государственные учреждения или частные компании, действующие по поручению государственных структур, которые осуществляют страхование рисков экспортеров и финансирующих экспорт банков. Собственно финансирование (кредитование) экспортных операций реализуется коммерческими банками.

В Республике Беларусь в последние 4-5 лет интенсивно развивается финансирование импорта за счет ресурсов кредитных линий зарубежных банков-партнеров. Система финансирования экспорта находится в стадии становления и развивается по модели разделения функций финансирования (рефинансирования) и страхования. Функции покрытия рисков вменяются агентству «Белэксимгарант». Статус специализированного экспортно-импортного банка получит «Белпромстройбанк». Однако в настоящее время необходимым является расширение спектра инструментов финансирования экспорта, а также разработка механизма формирования ресурсов на эти цели.