

вания, а также за счет средств государственных предприятий. Все это привело к тому, что к концу 90-х гг. строительная отрасль как основная, посредством которой осуществляются инвестиционные проекты, начала испытывать резкий голод на нормативные документы, которые учитывали бы новые экономические условия.

Необходимо отметить, что резкие колебания налоговой политики, придание налоговым службам несвойственных им функций методологов по порядку применения положений о механизме исчисления налогов, которые разрабатываются другим государственным органом, значительно усугубили этот процесс.

<http://edoc.bseu.by>

*В.А. Жартун*  
БГУ (Минск)

## УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ПОИСКУ НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Малые и средние фирмы имеют как определенные преимущества перед крупными, так и страдают от некоторых недостатков. К последним можно отнести значительные проблемы с доступом к внешнему финансированию.

Для того, чтобы выявить существование на рынке «провалов», связанных с финансированием МСП, полезно сегментировать потребности компаний в финансировании: по длительности периода, в течение которого фирма нуждается в финансировании; по стадии жизненного цикла фирмы; по уровню технологической сложности продукта; по целям фирмы; по рискам, связанным с ее деятельностью, и т.д.

Существует два основных пути решения этой проблемы: «заполнение» пустых ячеек альтернативными источниками финансирования, такими, как, например, общества взаимного кредитования, либо смещение пустот в области эффективного использования традиционных источников.

Практическая реализация управления финансовыми потоками в данном случае сводится к управлению рисками. Существует и достаточно отработанный механизм, посредством которого это вмешательство можно реализовать — гарантии или кредитные поручительства.

Гарантии можно подразделить на две базовые категории.

1. Частичные гарантии, страховки — служат защите средств компании, проходящих по активным бухгалтерским статьям от рисков, связанных с рынками, заключением контрактов, техническими рисками, политическими и т. д. С точки зрения гаранта принятие на себя гарантийных обязательств связано с принятием частичных рисков. С точки зрения получателя гарантии такие гарантии служат распределению определенных рисков между сторонами, принимающими участие в контракте.

2. Полные гарантии — относятся к капиталу и, таким образом, — к пассивам баланса. Примером могут служить кредитные поручительства, покрывающие риск невозврата кредитов заемщиком. Кредитные поручительства часто предоставляются общественными или некоммерческими организациями, представляющими для МСП огромное значение. Такие гарантии могут страховать не только кредиты, но и собственные активы компании, что требует оценки рисков компании в целом. Гарантии этого типа служат мобилизации внешнего капитала, т.к. защищают кредиторов от рисков и таким образом способствуют предоставлению средств.

Кредитные гарантии обладают как преимуществами, так и недостатками по сравнению с традиционными формами кредитования.

К их преимуществам можно отнести следующие:

Гарантии являются инструментом, отделяющим функцию взятия на себя риска и функцию предоставления финансов.

Таким образом, они позволяют создавать специализированные институты и концентрировать активность, связанную с принятием рисков или финансированием, снижая затраты.

Благодаря этому они являются мощным рычагом для мобилизации капитала.

Снижают потери, расширяя портфолио и объединяя риски.

Позволяют избежать вторичных эффектов, которые снижают эффективность субсидий, так как оплачиваются только те риски, которые требуются.

Однако гарантии имеют следующие недостатки:

Процедура предоставления гарантий сложнее, чем обычные схемы финансирования, включающие и финансовую функцию, и принятие рисков.

Специализация на управлении рисками требует квалифицированного и поэтому дорогого персонала, а значительные риски подразумевают высокие издержки. Это подразумевает либо высокие ставки, либо серьезную поддержку государства.

Менее жесткие оценки рисков могут приводить к издержкам в долгосрочном периоде.

Гаранты страдают от потерь, но не получают дополнительной прибыли в тех случаях, когда гарантии приносят эффект. Исключением могут служить соглашения о разделении прибылей.

*Н.В. Жерело*

**УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации» (Гомель)**

## **АККРЕДИТИВ — НАИБОЛЕЕ ПРИЕМЛЕМАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ**

Согласно Инструкции о порядке совершения банковских документарных операций, утвержденной постановлением правления Национального банка Республики Беларусь 29 марта 2001 г. № 67, аккредитив может быть открыт по заявлению клиента частично или полностью как за счет собственных средств предпринимателя, так и за счет кредита банка.

Кредитование фактически поставленных товаров всегда дает более конкретное представление о целевой направленности кредита, чем предоплата этих товаров по предоставленному клиентом контракту. Аккредитивная форма расчетов предполагает оплату уже поставленного товара, и в то же время дает поставщику гарантию оплаты товаров (работ, услуг). В случае срыва поставки оплата по аккредитиву не производится, а если аккредитив открыт за счет кредита, то нет необходимости досрочно взыскания кредита.

Банки Республики Беларусь недостаточно используют такую форму расчетов, поскольку она представляет трудоемкий процесс. При этой форме расчетов банк детально обязан изучить все документы сопроводительного письма и самостоятельно принять решение об оплате поставки, хотя и не несет ответственности за фальсификацию товаросопроводительных документов и т. п.

Предпринимателю, казалось бы, выгодно открывать аккредитив за счет кредита банка не только когда средств на расчетном счете недостаточно для осуществления оплаты поставки, но и потому, как средства не изымаются из оборота на длительный срок, парализуя при этом денежные потоки предпринимателя. При открытии аккредитива за счет кредита банка в бухгалтерском учете делается запись по дебету счета 2120 “Краткосрочные кредиты коммерческим организациям”, 2320 “Краткосрочные кредиты индивидуальным предпринимателям” и кредиту счета 331X “Аккредитивы” на сумму предоставленного кредита.

После открытия аккредитива в банк поставщика посылается авизо об открытии аккредитива в пользу его клиента и происходит поставка товара. По счетам 2120 “Краткосрочные кредиты коммерческим организациям”, 2320 “Краткосрочные кредиты индивидуальным предпринимателям” отражается выдача кредита клиенту и одновременно по этим счетам должны наращиваться проценты по кредиту. В экономическом смысле ресурсы могут длительный срок (до фактической поставки товаров) находиться в банке, который будет продолжать пользоваться этими ресурсами. А если поставка вообще сорвется или будет осуществлена не полностью, не в установленный срок?

С целью урегулирования данного вопроса банк устанавливает процентную ставку по средствам, находящимся на счете “Аккредитивы”, меньшую, чем по краткосрочным кредитам. Это объясняется тем, что ресурсы банка за время действия аккредитива могли быть размещены в другие активы на более выгодных условиях. Но тогда ресурсы корреспондентского счета уменьшились бы, а в данном случае банк располагает этими ресурсами.

Вопрос спорный, и банк в данном случае должен пойти навстречу предпринимателю и предлагать ему заключить договор, на условиях которого банк не будет начислять проценты до тех пор, пока не состоится фактическая поставка товаров.

Пересмотрены должны быть и отношения между клиентом и банком и в части аккредитива, открытого за счет собственных средств предпринимателя.

Субъекты хозяйствования неохотно производят расчеты в форме аккредитива, поскольку на срок действия аккредитива, если он открыт за счет собственных средств, средства изымаются из оборота, а любой предприниматель “умеет считать деньги”. Поэтому сегодня предприниматели крайне редко используют такую форму расчетов, считая, что она применима только в адрес недобросовестных предпринимателей и вызвана недоверием со стороны поставщика к покупателю.

Но в данном случае банк мог бы и заинтересовать клиентов материально — выплачивать им процентный доход, поскольку даже по остаткам на текущем (расчетном) счете за месяц выплачивается процентный доход по тарифам согласно договору на расчетно-кассовое обслуживание. В экономическом смысле банк использует ресурсы клиента независимо от того, находятся ли они на расчетном счете клиента, или депонированы на счет “Аккредитивы”. А если срок аккредитива длительный, то для банка это еще выгодней, поскольку средства клиента находятся без движения.