

- проводить совместную рекламу с сетью розничных магазинов продовольственных товаров, в свою очередь это позволит компании сообщать о своих товарах непосредственно в местах продажи, а розничному продавцу оформить рекламу в магазине частично за счет средств компании;
- использовать инструменты мерчандайзинга;
- проводить PR-кампании, направленные на увеличение потребительского спроса на продукцию и информирование потребителя о новинках, свойствах продукции;
- осуществлять мероприятия пробного маркетинга для вывода на рынок новой продукции, информирования потребителей о свойствах продукции и пр.

Источники

1. О компании Mark Formelle [Электронный ресурс] // Официальный сайт Mark Formelle. — Режим доступа: <https://markformelle.by/info/about/>. — Дата доступа: 03.09.2019.
2. Райхельд, Ф. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь : пер. с англ. / Ф. Райхельд., Р. Марки. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. — 336 с.
3. Методика Net Promoter Score. Измерение уровня лояльности клиентов [Электронный ресурс] // Исследовательская компания «РАДАР». — Режим доступа: https://radar-research.ru/goals/client_loyalty_and_satisfaction. — Дата доступа: 03.09.2019.

*СНИЛ «Проблемы и перспективы развития
банковского бизнеса в Республике Беларусь»*

М. Н. Колмакова

Научный руководитель — кандидат экономических наук Ж. В. Бобровская

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Специфические характеристики национальной экономики Республики Беларусь предопределяют высокую зависимость ее экспорта от внешних рынков и внешней торговли и, следовательно, необходимость дополнительных рычагов и механизмов стимулирования экспортной деятельности.

Торговые отношения Беларусь поддерживает более чем со 180 государствами мира. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится около 40 % белорусского экспорта и более половины объема импорта. Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится около 30 % белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Бе-

ларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Великобритания, Германия, Литва, Нидерланды, Польша, Латвия, Италия, Бельгия, Чешская Республика. Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье — Казахстан. Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке — Эквадором, Кубой, Бразилией, в Азиатском регионе — Китаем, Сирией, ОАЭ, Катаром, Индонезией [1, с. 14].

В Республике Беларусь в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 21 июня 2011 г. № 261 создан специализированный финансовый институт ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Главной целью деятельности банка является развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов. Банк развития призван выполнять три основные задачи:

- финансирование долгосрочных и капиталоемких инвестиционных проектов в рамках реализации государственных программ и мероприятий;
- приобретение активов, сформированных другими банками в рамках реализации государственных программ и мероприятий;
- предоставление льготных экспортных кредитов для поддержки крупных проектов отечественных предприятий-экспортеров.

Для достижения целей и решения задач своей деятельности ОАО «Банк развития Республики Беларусь» предоставлено право осуществлять отдельные активные и пассивные операции, которые характерны для иных банков (кредитование, привлечение средств бюджета в депозиты, размещение средств на рынке, открытие счетов, проведение расчетов, валютные операции), без необходимости получения в Национальном банке Республики Беларусь лицензии на их проведение. Дополнительно Банку развития предоставлено исключительное право выступать в качестве банка — агента Правительства по обслуживанию и погашению внешних государственных займов, а также предоставлять кредиты иностранным банкам и импортерам — покупателям белорусского экспорта. Одним из структурных элементов внешнеэкономической политики государства, посредством инструментов которого появляется возможность государственного стимулирования внешнеэкономических операций, является внешнеэкономическое кредитование. Экспортное финансирование в сравнении с иными видами банковского кредитования обладает рядом преимуществ. Первым преимуществом является конкурентная стоимость финансирования для кредитополучателя (импортера белорусского экспорта). Кредитные ресурсы стран Западной Европы и США значительно дешевле, чем кредиты отечественных банков (что особо актуально в период кризисных изменений рынка), и даже учитывая комиссионные расходы за проведение документальных операций (за конвертацию и перевод средств, за подтверждение аккредитива, комиссия за обязательство, комиссия за организацию сделки, маржа иностранного банка и др.) конечная стоимость ресурсов сложится ниже рыночной ставки на сопоставимый срок и валюты на отечественном кредитном рынке.

В соответствии с правилами и обычаями стран — членов ОЭСР в рамках внешнеторговых кредитных сделок используется ставка LIBOR (EURIBOR) или коммерческая ставка CIRR. Ставка CIRR (Commercial Interest Reference Rate) — минимальная официальная ставка по экспортным кредитам, которая может быть установлена экспортными кредитным агентствами в странах, входящих в состав Организации экономического сотрудничества и развития. Ставки пересчитываются ежемесячно и базируются на ставке процента по государственным облигациям, размещенным на внутреннем рынке данной страны в национальной валюте. В Республике Беларусь минимальная официальная процентная ставка по экспортным кредитам в национальной валюте (ставка CIRR) в отличие от развитых стран не базируется на ставке процента по государственным ценным бумагам, а привязана к ставке рефинансирования Национального банка Республики Беларусь (2/3 ставки рефинансирования), что по данным на 01.10.2019 г. составляет 6,33 % годовых и является льготной процентной ставкой по сравнению со ставками по стандартным банковским кредитам в белорусских рублях с подобным обеспечением и на такой же срок. Для сравнения: уровень аналогичной ставки на международном рынке составляет от 2,49 до 2,55 %. Окончательная коммерческая процентная ставка включает кроме ставки CIRR страховую премию и маржу банка (в среднем от 1 до 4 % годовых). Таким образом, окончательная коммерческая процентная ставка по экспортным кредитам с поддержкой государства по 01.10.2019 г. сложилась на уровне около 7,33–10,33 % годовых. Ставка CIRR в национальной валюте в настоящее время не является окончательной эффективной коммерческой процентной ставкой заимствований на внутреннем рынке Республики Беларусь, а является льготной минимальной ставкой.

Вторым преимуществом для субъектов внешнеэкономической деятельности являются сравнительно «длинные» сроки финансирования. Преимущество реализуется благодаря наличию максимально возможной отсрочки платежа за товар для импортера либо возмещения кредита для экспортера. Для «покупателя банковского продукта» торговое финансирование предоставляет преимущества в сравнении с банковским кредитом посредством предоставления финансирования на длительные сроки (до полного завершения проекта или последней поставки), в отдельных случаях до 10 лет (при финансировании под страховку национальных экспортных агентств).

Третьим преимуществом является минимизация рисков, связанных с невыполнением партнерами контрактных обязательств. При импортных сделках исполнение документарного аккредитива (который является гарантией платежа) в пользу продавца-экспортера осуществляется банком только после документарного подтверждения поставки (отгрузки в адрес покупателя-импортера) товара. При этом риск неоплаты товара (или его непоставки) может быть минимизирован за счет применения другого документарного инструмента — банковской гарантии. Благодаря предэкспортному финансированию у экспортера появляется возможность не только профинансиро-

вать производство либо закупку товара, но и получить гарантию снижения риска неплатежа со стороны покупателя от иностранных экспортных агентств и банков.

Четвертым преимуществом является диверсификация источников финансирования бизнеса. Клиенты банка, использующие схемы торгового финансирования проектов и программ, используют дополнительный источник их долгосрочного кредитования, что обеспечивает гибкость в управлении будущими потребностями в финансировании.

Пятое преимущество — дополнительные возможности работы на международных финансовых рынках, укрепление взаимоотношений с международными банковскими институтами и расширение доступа к международным кредитным рынкам и услугам экспортных агентств [2, с. 15].

Как эффективный способ продвижения белорусских товаров на внешние рынки особенно актуальным в условиях переходного периода, в особенности малых открытых экономик, в частности для экономики Республики Беларусь, представляется кредит покупателю отечественных товаров (экспортное финансовое кредитование). Исключительным правом на осуществление подобного рода механизмов торгового финансирования обладает ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Предоставление экспортных кредитов банкам и покупателям белорусских товаров и услуг позволяет белорусским предприятиям наращивать объемы производимой и реализуемой на экспорт продукции, подкрепленные реальными поступлениями валютной выручки в страну, снижать собственную кредитную нагрузку, повышать эффективность своей деятельности, разрабатывать более конкурентные предложения для работы на внешних рынках.

Роль кредитования экспорта как основного инструмента стимулирования внешнеэкономической деятельности в условиях кризисных изменений рынков заключается:

- в увеличении оборотного капитала;
- ускорении процесса реализации и увеличении объемов поставок товара;
- покрытии расходов по кредитованию за счет полученной выручки, обеспечивая этим высокую эффективность сделок;
- стимулировании ВЭД субъектов хозяйствования;
- создании дополнительного спроса на мировом рынке для поддержания конъюнктуры;
- усилении заинтересованности во внешнеторговых кредитах за счет постоянного роста цен на продукцию мировых рынков.

В целом, можно определить основные закономерности развития внешней торговли Беларуси в период кризисных изменений глобальных рынков:

1) волатильность объемов внешней торговли, как в физическом, так и в денежном выражении. Спады объемов экспорта были обусловлены неблагоприятной конъюнктурой мирового рынка, санкциями и финансовыми проблемами в Российской Федерации, а импорта — снижением цен на энергоносители в рамках Таможенного союза и Единого экономического про-

странства, а также снижением потребительского импорта при падении уровня доходов;

2) географическая структура экспорта трансформировалась в сторону увеличения концентрации объемов торговли на российском рынке после образования Таможенного союза и перераспределения между странами ЕС экспорта нефтепродуктов;

3) ключевой трансформацией стал рост экспорта продуктов питания на фоне снижения экспорта машин, оборудования и транспортных средства и химической продукции. Существенной проблемой стал распад калийного союза «Уралкалий» и «Беларуськалий», что подорвало белорусский рынок калийных удобрений и привело к резкому снижению цен на одну из ключевых позиций белорусского экспорта.

Основными факторами, сдерживающими рост и оптимизацию структуры экспорта, являются:

- высокая товарная и географическая концентрация экспорта, медленное освоение новых рыночных ниш;
- низкая конкурентоспособность отечественной продукции, отставание от передовых стран по уровню производительности труда, высокая энерго- и материалоемкость производства;
- высокая степень первичной переработки сырья в структуре экономики, недостаточные темпы наращивания объема экспорта с высокой добавленной стоимостью, недостаточное использование конкурентных преимуществ, ориентированность промышленного производства на внешние ресурсы;
- ухудшение в 2014–2018 гг. внешнеэкономической конъюнктуры на основных внешних рынках, в первую очередь в России и Украине;
- девальвация валют основных торговых партнеров, приведшая к снижению стоимостных объемов экспорта; отсутствие широкой линейки экспортных товаров (в том числе инновационных) несмотря на проводимую модернизацию организаций-экспортеров;
- неготовность органов государственного управления и организаций оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынков, активно продвигать продукцию на рынки стран «дальней дуги»;
- увеличение объемов мировых продаж товаров и услуг с применением информационно-коммуникационных технологий, что приводит к частичному вытеснению белорусских экспортных товаров, продаваемых традиционным способом;
- волатильность внешних рынков обуславливают необходимость перехода от долгосрочного к среднесрочному и краткосрочному планированию как ключевому инструменту в сфере продвижения экспорта (см. рисунок) [3, с. 8].

Источники

1. Шалдаева, Л. И. Экспортное финансирование [Электронный ресурс] / Л. И. Шалдаева // Fin Analytics. — Режим доступа: <http://fin/torgovoe-finansirovanie>. — Дата доступа: 03.11.2016.



Структура экспорта товаров по странам — основным торговым партнерам на 01.01.2019 г.

2. Бобровская, Ж. В. Организация и финансирование внешнеэкономической деятельности : конспект лекций / Ж. В. Бобровская. — Минск : БГЭУ, 2015. — 73 с.

3. О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016–2020 годах [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 авг. 2016 г., № 604 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016. — Дата доступа: 01.04.2016.

СНИЛ «Психодиагност»

Е. В. Камыш, В. В. Канюшанец, Х. С. Плотникова, А. Д. Рожкова

Научный руководитель — кандидат психологических наук Е. С. Макеева

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Статья посвящена проблеме профессионального становления будущих экономистов на этапе профессионального обучения. В частности, в ней анализируются психологические факторы, влияющие на данный процесс, — это тип профессиональной направленности личности, тип гендера, уровень коммуникативной толерантности, уровень эмоционального интеллекта и стратегии принятия решений.

Труд играет исключительно важную роль в осуществлении и развитии человеческого общества и каждого его члена. Потому знание и понимание своей профессиональной направленности является ключом к успешной реализации своего потенциала и стремлений. Особенно это актуально для тех