

других экономических агентов. Потеря доверия банковской системой может вызвать цепную реакцию банкротств банков и набегов на них со стороны вкладчиков. Объем рекапитализации выбран на уровне других стран: 3000 млрд руб. / 128829 млрд руб. = 2,3% от ВВП Беларуси в 2008 году.

В США на прямую помощь банкам было выделено в общей сложности 700 млрд долл., что составляет 5% от 14-триллионного ВВП страны. Учитывая то, что доля доходов банков Беларуси в ВВП в 2008 году составила 5,3%, что ниже данного показателя в США и Европе в 2 раза, то рекапитализация банков страны сопоставима с помощью банкам США в виде прямого инвестирования в капитал в размере 4,6% ВВП США и стран Европы, т.е. объем прямой помощи банкам в Беларуси находится на уровне развитых стран.

УДК 368.4.083

Актуальность страхования экспортных рисков в Республике Беларусь

Жилкина А.А.

Белорусский национальный технический университет

Практически все страны с развитой рыночной экономикой ориентируются на развитие экспортных отраслей. Экспорт готовой продукции рассматривается как основа экономического прогресса страны, и правительства прилагают значительные усилия для его стимулирования. Одной из основных форм поддержки экспортных отраслей является страхование экспортных рисков, проводимое с поддержкой государства.

Наиболее ярко мировой опыт по созданию и функционированию государственных систем страхования экспортных рисков проявляется в деятельности экспортных кредитных агентств – дочерних компаний правительств, уполномоченных проводить страхование экспортных рисков под гарантии государства или с его поддержкой.

Республика Беларусь является активным участником мировой торговли (объемы внешней торговли республики постоянно увеличиваются), а мировые тенденции таковы – для

того, чтобы продать товар на внешних рынках субъект хозяйствования должен быть готов работать с покупателями на условиях отсрочки платежа. Таким образом, вопрос создания и обеспечения эффективного функционирования национальной системы страхования внешнеторговых операций и экспортных рисков в настоящее время для Республики Беларусь довольно актуален.

В настоящее время в республике предлагается страховое обеспечение следующих экспортных рисков, возникающих в результате предоставления:

- резидентом Республики Беларусь нерезиденту Республики Беларусь отсрочки платежа;
- банковского кредита зарубежному контрагенту, для приобретения товаров (работ, услуг) белорусского производства;
- банковского кредита на льготных условиях национальному экспортеру для производства продукции (выполнению работ, оказанию услуг) или финансирование под уступку денежного требования по договору международного факторинга и др.

Нетрадиционным видом страхования является страхование экспортных контрактов. В современных условиях большое внимание во внешнеэкономических отношениях уделяется именно страхованию экспортных кредитов или страхованию риска неплатежа, т.к. оно защищает интересы национальных экспортеров.

Стратегия стимулирования экспорта и проведения политики предоставления национальным экспортерам гарантий платежеспособности их клиентов - зарубежных импортёров – явилось предпосылкой для создания в ведущих западных странах ряда институтов по кредитованию экспорта и гарантированию платежей по поставкам продукции национального производства заказчиками нерезидентами.

Наиболее развитыми и популярными видами в зарубежных странах являются страхование краткосрочных экспортных кредитов от коммерческого риска и страхование краткосрочных отечественных долговых требований от коммерческого риска. Эти виды представляют также интерес для Республики Беларусь как виды, требующие наименьших затрат по их внедрению (с

точки зрения определения тарифов, лимитов возмещений, размеров собственного удержания экспортера.).

В Республике Беларусь, начиная с 4 квартала 2001 года, по аналогии с зарубежными странами введена общегосударственная система страхования экспортных рисков путем создания БРУПЭИС «Белэксимгарант». Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» Белэксимгарант наделен исключительным правом страхования экспортных рисков с поддержкой государства от имени Республики Беларусь.

Приоритетным видом страхования для Белэксимгаранта является страхование во внешнеэкономической деятельности, в частности страхование экспортных рисков. Именно данный вид услуг может способствовать выходу предприятий Республики Беларусь на мировой рынок, поскольку страхование операций между экономическими субъектами различных стран давно стало мировой практикой, а в большинстве случаев и необходимым элементом внешнеторговой сделки. Для того чтобы быть конкурентоспособными на мировых рынках белорусские экспортеры работают, в том числе и с отсрочкой платежа, что приводит к возникновению такой проблемы, как непоступление выручки на счет экспортера.

Важным является сам механизм страхования. Страхование экспортных контрактов осуществляется Белэксимгарантом по наработанной схеме: экспортер заявляет на страхование экспортный контракт (кредит) на стадии его подготовки; Белэксимгарант и экспортер предварительно рассматривают риски по экспортному контракту (на страхование могут также приниматься уже подписанные контракты, отгрузка по которым еще не началась); Белэксимгарант собирает информацию о контрагенте, необходимую для оценки рисков по контракту, и оценивает другие факторы сделки (состояние рынка сбыта, конкурентоспособность белорусского товара, известность товара и белорусского производителя, экономическую и политическую ситуацию в стране контрагента, наличие предоплаты по контракту и др.) и принимает решение о страховании либо отказе в страховании; Белэксимгарант и экспортер согласуют условия договора страхования,

рассчитывается сумма страхового взноса; только после зачисления страхового взноса на счет Белэксимгаранта экспортер может отгружать продукцию. Импортер погашает задолженность за поставленную экспортером продукцию в оговоренные сроки. В случае если импортер не выполнил свои обязательства по оплате в результате причин, оговоренных в договоре страхования, Белэксимгарант в установленном порядке выплачивает страховое возмещение держателю полиса (белорусскому экспортеру). При недостатке собственных резервов Белэксимгаранта, часть страхового возмещения выплачивается за счет средств республиканского бюджета.

Обязательным условием заключения договора страхования экспортного контракта является наличие безусловной франшизы. Минимальный размер франшизы составляет 20% от суммы каждого убытка (в мировой практике обычно 5-10%).

Главной стратегической целью деятельности Белэксимгаранта является создание и обеспечение эффективного функционирования национальной системы страхования внешнеторговых операций и экспортных рисков. Белэксимгарант призван обеспечить комплексную страховую защиту интересов инвесторов, в том числе иностранных, на территории Республики Беларусь, развивать деловое сотрудничество с международными организациями, страховыми организациями и банками в сфере страхования, проводить страхование рисков, связанных с реализацией государственных программ и т.д.

Для непосредственного внедрения системы страхования экспортных рисков в практику работы национальных экспортеров Белэксимгарантом проведен ряд мероприятий, среди которых получение лицензии, разработка и регистрация страховых тарифов, заключение договоров с международными кредитными агентствами о предоставлении кредитных досье зарубежных фирм, организация через министерства, ведомства, исполкомы, администрации СЭЗ рассылки информационных писем в адрес экспортеров и т.д.

Таким образом, в настоящее время в республике заложены некоторые правовые основы функционирования системы страхования экспортных рисков с поддержкой государства,

которые обеспечивают определенное развитие данных операций.

УДК 330

Развитие экспортной ориентации белорусской экономики в контексте глобальных институциональных тенденций

Жуковская О.Ю.

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси

Современный мировой опыт свидетельствует об объективных выгодах и преимуществах участия хозяйства в международном разделении труда, связанных с использованием экспортного потенциала. Значимость экспорта как основы решения проблем конкурентоспособности и поддержания национального производства заметно возросла во второй половине XX века. Наблюдается прямая пропорциональная зависимость между степенью развитости экспортного потенциала и эффективным функционированием всего хозяйственного комплекса. Уровень развития внутренней экономики, как правило, тем выше, чем более мощным экспортным потенциалом обладает государство. Таким образом, одним из приоритетов эффективной структурной перестройки национальной экономики в процессе ее интеграции в мировую является активное наращивание экспорта. Именно такой путь развития избрали Япония, НИС Азии (Южная Корея, Сингапур, Тайвань), ряд государств, использующих потенциал своих территорий (Германия, США, Канада), страны Северной и Западной Европы (Швейцария, Швеция, Дания, Люксембург, Бельгия, Нидерланды и др.), занимающие сегодня лидирующее положение в мировой экономике.

Можно выделить следующие основные преимущества экспортной ориентации:

1) преодолевает проблемы, связанные с малыми размерами внутреннего рынка, и дает возможность развивающимся странам воспользоваться преимуществом эффекта масштаба;

2) стимулирует эффективность всей экономики, вызывает улучшение экономической структуры страны и увеличение возможностей экономического роста, что особенно важно, когда