

## Экспорт с гарантией

Экспортно-кредитные агентства как инструмент стимулирования эффективности внешнеэкономической деятельности строительного комплекса Беларуси

УДК 338.28



Светлана СВИРИДОВИЧ,  
аспирант

Научный руководитель –  
Анатолий Дмитриевич  
ГУРИНОВИЧ, доктор  
технических наук,  
профессор

**Светлана СВИРИДОВИЧ. Экспорт с гарантией.** В статье рассматривается концепция экспортно-кредитного агентства как инструмента стимулирования внешнеэкономической деятельности строительного комплекса Беларуси, основные функции данного субъекта экономики относительно повышения экспортной деятельности организации, описана возможная результативность взаимодействия строительного комплекса и экспортно-кредитного агентства.

**Ключевые слова:** экспорт, экспортно-кредитное агентство, строительство, строительный комплекс, внешне-экономическая деятельность.

**Svetlana SVIRIDOVICH. Export with a guarantee.** The article examines the concept of an export credit agency as a tool to stimulate foreign economic activity of the construction complex of Belarus and its work to boost the export activity of an organization. The article also explores how effective interaction between the construction complex and an export credit agency could be.

**Keywords:** export, export credit agency, construction, construction complex, foreign economic activity.

С целью развития и поиска новых каналов сбыта производители активно занимаются созданием конкурентных преимуществ внутри отрасли. К ним могут относиться ценовая стратегия, сервис, логистика и финансовая стратегия. Поскольку во внешнеэкономической деятельности часто предложение превышает спрос, то предприятия нуждаются в дополнительной материальной помощи. Если рассматривать фактор финансового стимулирования, то к действенным инструментам относятся кредиты. Что же касается экспортной деятельности, то без

них не обойтись, так как внешнеэкономическое направление подразумевает огромную денежную нагрузку на субъекты хозяйствования [1].

Внешняя торговля, как любая предпринимательская деятельность, связана с рисками. Самые распространенные из них – опасность неплатежа, выбор неверного метода расчета с клиентом, инкассация долга дебитора, а также риски, связанные с политической ситуацией. Что касается последнего фактора, то здесь возможны потеря прибыли и получение непредвиденных убытков, связанных с изменениями в курсе правительства, переменами в приоритетных направлениях его деятельности. Учет данного вида риска особенно важен в странах с неустоявшимся законодательством, отсутствием традиций и культуры предпринимательства.

Все вышеперечисленные риски перекрываются страхованием и кредитованием. Кредитный вопрос всегда был достаточно актуальным для любых организаций. Если говорить о коммерческом кредитовании, то он, наряду с

### ОБ АВТОРЕ

**СВИРИДОВИЧ Светлана Владимировна.**

Родилась в г. Минске. Окончила факультет маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета (2016), магистратуру этого вуза (2018). С 2019 года – аспирант.

В 2016–2019 годах – преподаватель кафедры «Маркетинг» факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства БНТУ.

Автор 15 научных статей.

Сфера научных интересов: макроэкономика, экспортный потенциал строительного комплекса Республики Беларусь, стимулирование развития строительного комплекса и его внешнеэкономической деятельности.

преимуществами, имеет и ряд недостатков. Основные из них – риски неоплаты товара (для поставщика-кредитора) или несвоевременной его поставки (для покупателя). Дополнительно – высокие проценты кредитования и отсутствие страховых гарантий.

Во многих странах мира стимулирование экспорта главным образом осуществляется с кредитной поддержкой. Сглаживать нюансы коммерческого кредитования помогают экспортно-кредитные агентства (далее – ЭКА) – государственные или частные учреждения, осуществляющие поддержку экспорта в стране-экспортере [2]. Они предоставляют широкий спектр услуг, к которым относятся кредитование внешнеторговых мероприятий, предоставление государственных гарантий по экспортным кредитам, страхование экспортных кредитов и сделок от политических и других видов рисков. Помимо этого, ЭКА осуществляют организационную и информационно-аналитическую поддержку.

Спектр услуг ЭКА включает следующие мероприятия: предоставление кредитов и страховых гарантий, денежное стимулирование научно-технического развития отрасли, создание свободных экономических зон, помощь в маркетинговых исследованиях и расширении рынков сбыта, стимулирование полезных разработок и изобретений, предоставление финансовых средств на приобретение активов и т. д.

В мире существует две модели ЭКА. Первая – восточноевропейская, специализирующаяся только на страховании [3]. Услуги здесь оказывают в основном государственные ЭКА либо частные, но с государственной поддержкой. Вторая модель – американская, которая внутри одного субъекта ЭКА оказывает услуги как по страхованию, так и по финансированию. Этот подход необычен по определению, так как вышеперечисленные концепции в действии чаще всего противоречат друг другу.

В настоящий момент самые известные ЭКА в мире: Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (MIGA),

Африканский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития, Межамериканский банк развития. Отталкиваясь от опыта их деятельности, можно сделать вывод о действенности данной концепции.

Подробнее рассмотрим Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям, так как оно является своеобразным эталоном, базовой моделью мирового ЭКА. Это отдельное международное учреждение, которое, наряду с Международной финансовой корпорацией, Международным центром по урегулированию инвестиционных споров и Международным банком реконструкции и развития, входит в Группу Всемирного банка, представляющую собой специализированное учреждение Организации Объединенных Наций.

Сегодня с MIGA сотрудничают 177 стран. Его уставный капитал превышает 1 млрд долларов. Штаб-квартира агентства, как и других организаций Группы Всемирного банка, находится в Вашингтоне. Перечень предоставляемых услуг обширен, но основные опции агентства направлены на финансирование экспортной деятельности и стимулирование развития научно-технической части. Однако страхование от коммерческих рисков, например, от опасности банкротства, не проводится. При предоставлении им гарантий предпочтение отдается инвестициям в экономики с низким доходом, в страны с политическим риском или затронутые конфликтами, в экологически и социально значимые проекты, в развитие инфраструктуры. MIGA осуществляет также страхование инвестиций, проводимых между субъектами хозяйствования развивающихся государств. Претендовать на его гарантии могут частные фирмы и граждане, не зарегистрированные в стране, в которую направляются инвестиции. Они предоставляются на срок от 3 до 20 лет. В отличие от требований Всемирного банка, встречных гарантий от правительства страны инвестирования не требуется. В то же время гарантии не выделяются для инвестиций в производство табака

► **Таблица 1. Перечень услуг ЭКА**

Источник: Экспортно-кредитное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

Услуги ЭКА	Характеристика
Страхование экспортных кредитов	Страхование экспортных кредитов – вид страхования, имеющий целью защиту от рисков, связанных с предоставлением экспортного кредита
Страхование гарантий	Дополнительный способ снижения рисков банков и кредитных организаций. Оно применяется для гарантий, выдаваемых под выкуп ценных бумаг
Страхование кредита поставщика	Опция, позволяющая предотвратить негативные последствия внешней торговли для поставщиков
Страхование рисков по аккредитиву	Страхование платежа в пользу бенефициара, указанного в аккредитиве
Страхование кредита покупателя	Страхование рисков со стороны покупателя, в том случае, если по каким-то причинам он не сможет вовремя оплатить товар или услугу
Страхование трансграничной аренды/лизинга	Страхование рисков, связанных с арендой или лизингом основных средств за рубежом
Страхование политических рисков	Страхование рисков, связанных с изменениями политической ситуации в стране, которые могут иметь негативные для торговли последствия

и алкоголя, в организацию азартных игр. Максимальный их размер составляет в настоящее время 110 млн долларов на один инвестиционный проект и 440 млн долларов на страну. Но путем совместного страхования и перестрахования этот лимит может быть значительно превышен [4].

С 1988 года MIGA выдало более 900 гарантий на общую сумму 17,4 млрд долларов. При этом оно помогло разместить более 50 млрд долларов прямых иностранных инвестиций в 96 развивающихся странах.

По такому принципу строится базовая концепция ЭКА, функции которого можно применить и к внешнеэкономической деятельности строительного комплекса нашей страны, экспорт услуг и стройматериалов которого занимает большую долю внутри приоритетных направлений поставок за рубеж.

Строительный комплекс Республики Беларусь – актуальная и значимая сфера в отношении формирования экономической привлекательности страны. На долю строительства ежегодно приходилось от 6 до 10 % ВВП. Современная Беларусь –

территория крупных строек. Ее архитектурный образ создают новые объекты культуры, здравоохранения и спорта, жилищные кварталы, промышленные предприятия. Успешно воплощены проекты, которые можно назвать визитной карточкой государства: многофункциональные спортивные комплексы «Минск-Арена» и «Чижовка-Арена», здания Белорусского государственного музея истории Великой Отечественной войны, Национальной библиотеки, штаб-квартиры Национального олимпийского комитета, Дворца Независимости и др. В 2019 году рост валовой добавленной стоимости по строительной отрасли составил 4,5 %, а удельный вес в ВВП – 6 %.

Все это свидетельствует, что в нашей стране довольно комфортно вести бизнес, в том числе и строительный. В рейтинге Всемирного банка Doing Business 2019 Беларусь заняла 46-е место по показателю «получение разрешения на строительство». Это неплохой результат, в достижении которого были учтены результативность и качество нормативно-правовых актов, регулирующих строительную деятельность.

Одно из приоритетных направлений для строительного комплекса по выходу на международный рынок – сотрудничество с развивающимися странами. Оно может реализовываться и в виде продаж строительных материалов, и в оказании услуг по проектированию, возведению зданий и сооружений.

Республика Беларусь давно сотрудничает во многих производственных сферах со странами СНГ, Китаем, государствами Латинской Америки. Что касается строительства, то наша страна активно занимается строительной деятельностью в рамках международных бизнес-проектов «Белстройцентрхолдинга» в Венесуэле, Колумбии, Эквадоре, Китае и ряде других стран, а также планирует выход на территорию Среднего Востока и Северной Африки.

Новые рынки по вышеперечисленным направлениям предполагают наличие рисков, так как есть расхождение в менталитете поставщика и покупателя, колеблющийся уровень дохода на душу населения. И особенно в нынешнее время актуален вопрос наличия экономических и политических рисков. Из-за мировой пандемии коронавирусной инфекции, которая скорректировала экономическую ситуацию в целом, во многих странах упал уровень ВВП и платежеспособность большинства отраслей. Предполагается, что возобновление эффективной международной деятельности займет достаточно длительное время, что усиливает такие риски, как неуплата и рост дебиторской задолженности. Если крупные предприятия еще смогут выйти из этой ситуации с относительно небольшими потерями, то для малого бизнеса она может стать фатальной.

При всем этом известный экономический закон гласит: чем выше риски, тем выше доходность. Даже при возможных опасностях спрос на наши строительные материалы и услуги в развивающихся странах может быть достаточно высоким из-за хорошего качества и удобной логистики.

В этом случае хорошее решение – помощь ЭКА: предоставляемые агентствами

гарантии значительно упрощают процесс налаживания связей во внешней среде. Среди них дополнительно к страхованию можно было бы добавить такие опции, как статистические и маркетинговые исследования новой локации с точки зрения производственной привлекательности. В целом же ЭКА стандартно занимается продвижением национального экспорта, сопровождением и страховой поддержкой, созданием и внедрением прозрачной финансовой схемы внешнеэкономической деятельности и привлечением международных инвестиций [5].

Страховой тариф рассчитывается из финансового состояния должника, уровня риска, суммы и срока экспортного кредита. ЭКА осуществляет помощь предприятиям только при наличии прозрачной бухгалтерской и финансовой документации, поэтому организациям, перед тем как обратиться в агентство, следует провести качественный аудит финансовой деятельности.

Как получить помощь ЭКА предприятию строительного комплекса Республики Беларусь? Реализовывать это можно следующим образом:

– организация обращается в ЭКА за кредитной помощью, предоставляя финансовую документацию, подтверждающую ее состоятельность и платежеспособность (бухгалтерский баланс, график движения денежных средств и т. д.);

– экономический субъект параллельно с финансовой документацией представляет бизнес-план, описывающий вариант выхода на новый зарубежный рынок, варианты экономического сотрудничества, возможные нюансы, обоснование выбранного маршрута развития с точки зрения затрат;

– ЭКА оценивает финансовую надежность предприятия, перспективность бизнес-плана (социальные, экономические характеристики), уровень риска, прямо пропорциональный потенциальному успеху, уровень соответствия предлагаемых услуг и товаров определенному уровню качества и т. д.;

– ЭКА оценивает техническое оснащение предприятия, наукоемкость про-

изводства и, при наличии потенциала, предоставляет кредит;

– при необходимости ЭКА рассматривает возможность финансового стимулирования реализации маркетинговой политики предприятия, стремящегося выйти на новый зарубежный рынок сбыта;

– при соблюдении всех нормативных и финансовых требований ЭКА выделяет денежные средства либо под проценты, либо на безвозвратной основе. Безвоз-

вратный формат может действовать в случае стимулирования действительно высокоэффективной программы сбыта (стимулирование деятельности сферы, приоритетной для государственной политики);

– кроме кредита, ЭКА может выделять средства в ином формате. В договоре можно прописывать условия безвозмездного выделения денежных средств, но с условием выплаты процентов от выручки. При высокой эффективности проекта проценты будут полностью окупать первоначальный вклад.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что схема стимулирования внешнеэкономической деятельности строительной отрасли через инструменты ЭКА представляет собой достаточно эффективную систему. Экспортно-кредитное агентство оказывает помощь как крупным организациям, так и небольшим фирмам, стремящимся, благодаря страховым гарантиям и выделению денежных средств на развитие деятельности, выйти на зарубежный рынок. ─

Статья поступила  
в редакцию 08.06.2020 г.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экспортно-кредитное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа: 20.05.2020.
2. Экспортное кредитное агентство – инструмент поддержки национального экспорта и развития мировой торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/eksportnoe-kreditnoe-agentstvo-instrument-podderzhki-natsionalnogo-eksporta-i-razvitiya-mirovoy-torgovli>. – Дата доступа: 21.05.2020.
3. Овчинников, А. Экспортные кредитные агентства в международной торговле [Электронный ресурс] / А. Овчинников // Экономический журнал. – 2011. – № 24. – С. 23–31. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/eksportnye-kreditnye-agentstva-v-mezhdunarodnoy-torgovle>. – Дата доступа: 21.05.2020.
4. Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа: 21.05.2020.
5. ЭКА – Экспортно-кредитное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alfaleasing.ru/wiki-leasing/slovar-terminov/eka-eksportno-kreditnoe-agentstvo/>. – Дата доступа: 20.05.2020.

Идет подписка на «Беларускую думку»  
на I полугодие 2021 года!

## «БЕЛАРУСКАЯ ДУМКА»

**74938** – ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ПОДПИСКА.

**Стоимость:** 1 мес. – 3,83 руб., 3 мес. – 11,49 руб.,  
6 мес. – 22,98 руб.

**749382** – ВЕДОМСТВЕННАЯ ПОДПИСКА.

**Стоимость:** 1 мес. – 11,11 руб., 3 мес. – 33,33 руб.,  
6 мес. – 66,66 руб. (включая НДС).

**СТОИМОСТЬ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ  
НИЖЕ РОЗНИЧНОЙ**