

3) неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов, т. е. $S = \{0,0,1\}$;

4) кризисное финансовое состояние, при котором предприятие на грани банкротства, так как в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности, т. е. $S = \{0,0,0\}$ (таблица 4).

Таблица 4 — Сводная таблица показателей типов финансовых ситуаций

| Показатели | Тип финансовой ситуации | | | |
|----------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------|---------------------|
| | абсолютная устойчивость | нормальная устойчивость | неустойчивое состояние | кризисное состояние |
| $\Phi_c = \text{СОС} - 33$ | $\Phi_c \geq 0$ | $\Phi_c < 0$ | $\Phi_c < 0$ | $\Phi_c < 0$ |
| $\Phi_T = \text{СДИ} - 33$ | $\Phi_T \geq 0$ | $\Phi_T \geq 0$ | $\Phi_T < 0$ | $\Phi_T < 0$ |
| $\Phi_o = \text{ОВИ} - 33$ | $\Phi_o \geq 0$ | $\Phi_o \geq 0$ | $\Phi_o \geq 0$ | $\Phi_o < 0$ |

Таким образом, триединая система показателей платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости, на наш взгляд, позволит дать объективную оценку финансового состояния организации в инновационной экономике.

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ФИНАНСИРОВАНИЮ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

А.П. Левкович, канд. экон. наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет (г. Минск)

Глобализация мировых товарных и финансовых рынков привела к формированию новых подходов к финансовому обслуживанию международной торговли. С развитием процессов либерализации внешней торговли и усилению конкуренции на мировых рынках возросли требования со стороны участников внешнеторговых сделок к скорости, точности и надежности расчетов. В условиях доминирования рынка покупателя возможность предоставления (получения) кредита также является одним из существенных конкурентных преимуществ, особенно в торговле инвестиционными товарами. Резко возросли риски внешне-торговых операций — страновые, коммерческие, валютные, а также спрос на услуги по их покрытию. Новые требования, предъявляемые к финансовому обслуживанию международной торговли ее участниками, обусловили возникновение и развитие системы ее финансирования, получившей название «торговое финансирование», или «международное торговое финансирование» (trade finance, international trade finance, *англ.*).

Ряд словарей экономических терминов определяет торговое финансирование как науку управления денежными средствами, банковскими услугами, кредитными ресурсами, инвестициями и другими активами при осуществлении международных торговых сделок. По сути, в этом определении находит отражение комплексный подход к оказанию банковских услуг при осуществлении международных торговых сделок.

Значительное внимание трактовке сущности торгового финансирования уделяют различные кредитно-финансовые институты, консалтинговые, экспортные, страховые агентства, банковские учреждения, непосредственно предоставляющие услуги по организации схем финансирования экспортно-импортных операций. Спектр этих определений достаточно широк. Западные компании, не относящиеся непосредственно к банковскому сектору, подчеркивают скорее цели, реализуемые при его организации, и определяют торговое финансирование как науку по структурированию и оптимизации товарных и денежных потоков при осуществлении международных торговых сделок.

Американская компания Trade Port, позиционируя себя в качестве «ворот в мировую торговлю» для национальных производителей, определяет торговое финансирование как отдельную сферу индустрии финансовых услуг, заключающуюся в финансировании отдельных сделок или ряда возобновляющихся сделок, которое помогает найти равновесие между

риском и вознаграждением при совершении внешнеторговой сделки¹. Сущность торгового финансирования рассматривается здесь также с точки зрения снижения рисков экспортно-импортных операций. Британская компания Factoring Solutions рассматривает торговое финансирование как область коммерческого финансирования, в рамках которого предоставляемые продукты и услуги позволяют ликвидировать кассовый разрыв, возникающий между покупкой товара и последующей его продажей конечному покупателю. Таким образом, подчеркивается кредитный характер операций торгового финансирования².

Банковские институты, реализующие операции торгового финансирования, рассматривают его чаще всего с точки зрения используемых при этом инструментов. Так, Reiffeisen Zentralbank Osterreich AG (RZB) практически отождествляет торговое финансирование с документарным бизнесом и трактует его как поддержку торговых операций своих клиентов путем использования в качестве формы международных расчетов аккредитивов, банковских гарантий и других документарных инструментов. Французский банк BNP Paribas также рассматривает его как поддержку торговых операций своих клиентов путем предоставления аккредитивов, банковских гарантий и других документарных инструментов³.

Российские коммерческие банки в определении торгового финансирования делают акцент на его кредитную составляющую и источник кредита, которым преимущественно выступают ресурсы кредитных линий, открытых зарубежными банками-партнерами. Так, Внешторгбанк рассматривает торговое финансирование как кредитование экспортно-импортных контрактов (включая кредитование в рамках кредитных линий, открытых зарубежными банками-партнерами на Внешторгбанк), кредитование сделок, обеспеченных экспортными поступлениями, документарными инструментами, а также конкретными товарными поставками⁴. Петербургский социальный коммерческий банк и Агроинвестбанк едины в трактовке торгового финансирования, под которым понимается финансирование банком внешнеторговых коммерческих сделок клиентов с использованием документарных форм расчетов, банковских гарантий и кредитных линий, предоставленных банку финансовыми институтами⁵.

Таким образом, анализ существующих подходов к определению торгового финансирования позволяет его трактовать как систему комплексного финансового сопровождения экспортно-импортных операций банком (банковским консорциумом), включающую организацию расчетов по сделкам, кредитование контрагентов и страхование рисков. Достаточно характерным для торгового финансирования является предоставление экспортеру (импортеру) кредита не за счет собственных средств банка, а ресурсов межбанковских кредитных линий, предоставляемых зарубежными партнерами. Отличительными особенностями торгового финансирования являются:

- 1) сочетание расчетов и кредитования экспортно-импортных операций и на этой основе оптимизация структуры денежных потоков;
- 2) более низкая стоимость предоставляемого кредита для клиентов и возможность существенного сокращения коммерческих издержек за счет получения отсрочки платежа (или наличного платежа при предоставлении такой отсрочки) в силу того, что не отвлекаются из оборота собственные оборотные средства;
- 3) наличие дополнительных гарантий осуществления платежа, что существенно снижает коммерческие, кредитные, а также страновые риски;
- 4) использование стандартных инструментов, имеющих международные унифицированные правила их применения, что обеспечивает однозначность их трактовки, удобство и надежность в практической реализации.

Исследование форм и инструментов торгового финансирования показывает, что не существует единого подхода к их классификации. Вместе с тем, анализ методических подходов и практики ряда банковских учреждений, как зарубежных, так и отечественных, позволяет выделить некоторые критерии и соответствующие им формы торгового финансирования. Так, по критерию срока осуществления торговых операций финансирование может носить кратко-

¹ Global trade tutorial: Export finance // <http://www.tradeport.org/>

² Trade finance solutions // <http://www.factoringsolutions.co.uk/>

³ Global trade services: expertise to focus on your needs in trade // <http://corp.bnpparibas.com/>

⁴ Торговое финансирование // <http://www.vtb24.ru/>

⁵ Торговое финансирование ЗАО «ПСКБ» // <http://www.pskb.spb.ru/>; Торговое финансирование // <http://www.agroinvestbank.tj/>

средне- и долгосрочный характер. Краткосрочное финансирование охватывает период до года, среднесрочное — от года до двух лет, и долгосрочное — от двух до пяти, реже — до семи-девяти, и в исключительных случаях — до десяти лет. В зависимости от стороны внешнеторговой сделки различают две формы: финансирование импорта и финансирование экспорта.

Инструменты торгового финансирования можно классифицировать в соответствии с названными критериями. К кратко- и среднесрочным направлениям и инструментам финансирования импорта относятся:

- 1) предимпортное финансирование (непокрытые аккредитивы; гарантии, выставленные банком импортера без предоставления покрытия (чаще всего, гарантии платежа);
- 2) финансирование отсроченного платежа (импортные аккредитивы с отсрочкой платежа (до одного года); гарантии исполнения отсроченного платежа);
- 3) постимпортное финансирование (аккредитивы с постфинансированием; дисконтирование (негоциация) аккредитивов с отсрочкой платежа);
- 4) финансирование в рамках открытых кредитных линий зарубежных банков (резервные аккредитивы, целевые кредиты).

Непокрытый импортный аккредитив позволяет финансировать (кредитовать) импортера в силу того, что банк-эмитент аккредитива не требует от него предоставления валютного покрытия при открытии аккредитива, что позволяет импортеру не отвлекать собственные оборотные средства. Финансирование предоставляется от момента открытия аккредитива до платежа по нему. Банковская гарантия платежа, выставленная в пользу экспортера по поручению импортера, если она не требует предоставления банку покрытия, также является кредитной операцией, обеспечивающей финансирование импортной сделки. Существенным преимуществом импортера является снижение рисков неисполнения экспортером своих обязательств по контракту.

Финансирование импорта возможно также в рамках использования аккредитива с отсрочкой платежа. Импортер имеет возможность получить товарный кредит, а по истечении его срока погасить задолженность за счет собственных средств или кредита банка. Аналогичным образом получение товарного кредита может быть обеспечено выставлением банковской гарантии отсроченного платежа.

Постфинансирование или последующее финансирование с использованием аккредитива предусматривает, что банк импортера открывает аккредитив в пользу экспортера без резервирования денежных средств и просит банк экспортера предоставить постфинансирование. Банк экспортера осуществляет платеж экспортеру против представленных документов по аккредитиву за счет собственных средств и предоставляет банку импортера отсрочку по выплате возмещения сроком до года с момента открытия аккредитива (подтверждения либо выплаты средств экспортеру). В свою очередь, банк импортера предоставляет отсрочку импортеру по погашению его обязательств по аккредитиву на тот же срок, тем самым, предоставляя кредит. Таким образом, импортер получает кредит, а для экспортера сделка, по существу, осуществляется на условиях наличного платежа. К инструментам постфинансирования относится и дисконтирование аккредитивов с отсроченным платежом. В этом случае экспортер после отгрузки товара может обратиться в банк с просьбой дисконтировать (оплатить до срока платежа) аккредитив. Банк удерживает свой дисконт за эту операцию. Экспортер превратит отсроченный платеж в наличный, а импортер получит отсрочку платежа, но уже финансируемую банком.

Финансирование импорта в рамках открытых кредитных линий зарубежных банков предполагает выдачу банком-получателем такого межбанковского кредита целевых кредитов своим клиентам для финансирования экспортно-импортных сделок, а также документарных инструментов в пределах, установленных по ним лимитов. Суть целевых кредитов заключается в том, что между банком импортера и зарубежным банком подписывается кредитное соглашение на открытие кредитной линии; банк импортера получает согласие банка-кредитора на финансирование конкретной сделки, затем подписывается кредитный договор между импортером и банком импортера. За счет кредитных средств импортер производит оплату экспортеру, а в обозначенные сроки погашает задолженность перед банком импортера (с выплатой ему вознаграждения), а последний — перед финансирующим банком. Открытие резервного аккредитива также предполагает предоставление приказодателем-импортером покрытия банку-эмитенту в сумме обязательства. Однако банк-эмитент может предоставить импортеру кредит на сумму покрытия, как за счет собственных средств, так и за счет открытых кредитных линий зарубежных банков. Причем такое финансирование оказывается дешевле для банка-эмитента, а, следовательно, и для его клиента.

Долгосрочное финансирование импорта осуществляется в рамках структурированного финансирования, инструментами которого выступают: финансирование импорта оборудования под покрытие зарубежных экспортно-импортных агентств (ЭКА) и экспортно-импортных банков (Эксимбанков); форфейтинг (простые векселя, аккредитивы); проектное финансирование; инвестиционное финансирование; финансирование строительства. В системе инструментов доминирует финансирование под покрытие ЭКА и Эксимбанков. В рамках данного инструмента импортер может получить «кредит покупателю», предоставленный зарубежным коммерческим банком под страховое покрытие ЭКА или Эксимбанка. Организацию и контроль осуществления сделки купли-продажи инвестиционного объекта берет на себя банк импортера, разрабатывая для своих крупных корпоративных клиентов сложные схемы, позволяющие профинансировать импорт инвестиционных товаров за счет долгосрочных и дешевых ресурсов западных банков, выдаваемых под обязательную страховку или гарантию ЭКА.

Форфейтинг в качестве инструмента торгового финансирования импорта позволяет импортеру получить отсрочку платежа, оформленную векселем, благодаря тому, что экспортер имеет возможность переуступить без права регресса данный инструмент банку или форфейтинговой компании. Проектное финансирование предполагает разработку сложных схем привлечения ресурсов для реализации инвестиционных проектов. Источником погашения финансовых заимствований являются денежные поступления от реализации проекта, а также активы его спонсоров, предоставляющих обеспечение по кредиту. Эта схема имеет много общего с финансированием под гарантию (страховку) ЭКА и позволяет привлекать долгосрочные и дешевые ресурсы. Весьма схожи по своей структуре с проектным финансированием инвестиционное финансирование и финансирование строительства. Однако в первом случае финансирование осуществляется банками при содействии международных институтов развития — Группы Всемирного банка, региональных банков развития, — а финансирование строительства предполагает кредитование исключительно строительных объектов.

Направлениями и инструментами кратко- и среднесрочного финансирования экспорта выступают:

- 1) предэкспортное финансирование: экспортные аккредитивы; гарантии, выставленные банком экспортера в пользу иностранного покупателя, чаще — возврата аванса и возврата кредита; кредиты под обеспечение экспортной выручки; аккредитивы (с красной оговоркой, компенсационные, трансферабельные, револьверные); экспортный факторинг;
- 2) финансирование в рамках открытых кредитных линий: кредит под товарное обеспечение; кредитование экспортных сделок при осуществлении расчетов по ним в форме документарных операций;
- 3) постэкспортное финансирование: кредит (после предоставления в банк экспортера документов по аккредитиву).

Долгосрочное финансирование экспорта осуществляется в рамках структурированного финансирования, инструментами которого выступают финансирование экспорта оборудования под покрытие зарубежных ЭКА и Эксимбанков, а также синдицированные кредиты.

Как показывает анализ, значительное место среди кратко- и среднесрочных инструментов экспортного финансирования занимают документарные инструменты: экспортные аккредитивы, аккредитивы со сложными условиями, а также документарные формы расчетов, обеспечивающие финансирование за счет ресурсов открытых зарубежных кредитных линий. Гарантии как форма предэкспортного финансирования позволяют экспортером продвигать экспорт своих товаров. Они выставляются, главным образом, в рамках кредитных линий иностранных банков. В экспортных операциях используются такие виды гарантий, как тендерные, надлежащего исполнения контракта, возврата аванса.

Синдицированные кредиты в качестве долгосрочного инструмента позволяют использовать объединенные ресурсы банковских учреждений для финансирования экспорта, например, производства экспортной продукции.

В современной международной торговле широко распространено финансирование экспорта под покрытие ЭКА и Эксимбанков, которое принимает форму экспортного кредита поставщику (либо рефинансирования коммерческого кредита поставщика) или кредита покупателя (либо финансирующего его банка). И в том, и в другом случае, по существу, банки финансируют национальный экспорт. Кредиты предоставляются банковскими учреждениями и при необходимости страхуются экспортными кредитными агентствами.

Таким образом, в качестве инструментов торгового финансирования, как экспортного, так и импортного, широкое распространение в современной мировой практике получили документарные инструменты. В сфере долгосрочного структурированного финансирования экспортно-импортных операций важная роль отводится финансированию под покрытие ЭКА и Эксимбанков.

Системы торгового финансирования промышленно развитых стран сформировались как системы финансирования национального экспорта. Национальный экспорт является приоритетным направлением государственной поддержки и финансирования со стороны банковских учреждений этих стран. Они располагают развитой институциональной структурой и огромным опытом в области организации экспортного финансирования.

В то же время в переходных и развивающихся странах наибольшее развитие получило импортное финансирование. Банковские учреждения этих стран расширяют спектр предлагаемых услуг за счет инструментов, замещающих кредит, именно в сфере финансирования импорта, поскольку они являются востребованными отечественными фирмами.

В практике белорусских банков обслуживание клиентуры в рамках торгового финансирования осуществляется преимущественно на краткосрочной основе с использованием документарных инструментов, в частности документарного аккредитива. Некоторые банки достаточно успешно развивают экспортный факторинг. В последние годы банковские учреждения страны расширили практику привлечения синдицированных кредитов, которые также используются для финансирования экспортно-импортных операций. Однако в настоящее время наиболее широко белорусские коммерческие банки применяют методы торгового финансирования импорта за счет ресурсов международных межбанковских кредитных линий, открываемых иностранными банками для отечественных банков. Они обеспечивают приток ресурсов в условиях их дефицитности, а также являются предпочтительными в силу приемлемых процентных ставок по кредитам. Процентные ставки формируются на условиях «ЛИБОР плюс маржа», которые по краткосрочным заимствованиям (от 1 месяца до года) и минимальном и максимальном уровнях маржи составляют в долларах США от 7,8–7,7 до 10,3–10,2 %, в евро — от 6,3–6,5 до 8,8–9,1 % годовых. Использование кредитозамещающих инструментов позволяет оптимизировать экономические решения в области финансирования внешней торговли. Вместе с тем, в белорусской практике получили распространение инструменты краткосрочного финансирования импортных операций, а средне- и долгосрочные инструменты, обслуживающие инвестиционный импорт, используются недостаточно. Насущной проблемой современного этапа экономического развития страны является создание национальной системы финансирования экспорта.

АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕТОДА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Л.П. Матюшков, канд. техн. наук, член.-кор. МАИПТ,

Е.И. Зими́на,

УО «БрГУ им. А.С. Пушкина» (г. Брест)

Одним из факторов обеспечения качества продукции является ее оценка. Она необходима для обеспечения конкурентоспособности продукции, в особенности на мировом рынке [1–5]. Единичные показатели продукта АПК не могут в достаточной мере охарактеризовать его потребительские свойства. Комплексные показатели характеризуют группу свойств по сравнению с эталоном (сорта, марки, класса) либо некоторую совокупность свойств продукта в единстве с затратами на его производство и эксплуатацию. Особое значение имеет цена потребления. Поэтому всегда желательно получение целостной оценки, характеризующей гармоничность совместного проявления характеристик продукта, что и соответствует потребительским свойствам.

Под экономически оптимальным качеством понимается соотношение качества и затрат, или цена единицы качества, выраженная формулой: