

ческих, геополитических и других особенностей страны, поэтому необходимо учитывать особенности России для раскрытия перспектив использования своих преимуществ и развивать проекты, которые будут нацелены на усиление наших конкурентных возможностей. Так, применение нанотехнологий в уже существующих государственных проектах, позволит не только усилить конкурентные преимущества страны, но и найти ещё и ряд других актуальных применений.

Представляется, что в формировании долгосрочных целевых установок многое зависит и от привлечения к разработке форсайта отечественных предпринимателей, которые должны не только иметь представление о перспективах развития отраслей и новых технологиях. Для того, чтобы повысить заинтересованность отечественного бизнеса к инновационной деятельности, поддержке проведения научно-исследовательских разработок и переориентации предпринимателей с мгновенного результата на активное влияние будущего, целесообразно непосредственное участие отечественного бизнеса в выявлении и выборе перспектив технологического развития страны и регионов, возможности разработки новых и избавления от устаревших технологий, что собственно и входит в задачу форсайта. В последнее время в разных регионах страны стали создаваться коммуникативные платформы, где представители российского и зарубежного инновационного сообщества совместно с представителями правительства обсуждают перспективы, возможности и приоритеты научно-технического и инновационного развития российской экономики. С 2008 года в Санкт-Петербурге такой коммуникативной платформой является Петербургский Международный Инновационный Форум. На последнем форуме (2010 г.) положено начало созданию фармацевтического кластера, так называемого «Таблетограда», запуск которого намечен на 2014 год. Санкт-Петербургский международный инновационный форум продемонстрировал заинтересованность отечественного бизнеса к инновационной деятельности.

Таким образом, грамотное применение именно Форсайта (а не прогнозирования) позволяет создать благоприятный климат для определения приоритетных направлений развития науки и технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дынкин А.А. Перспективы форсайта в России. Стенограмма доклада на Круглом столе

«Инновационная стратегия России: взгляд в будущее». С-Петербург. 14 ноября 2003 г.

2. Информационный бюллетень Пресс-центра IV Байкальского экономического форума. Иркутск, №4, 2006.

3. Куклина, И. Форсайт как инструмент активного исследования и формирования будущего // Российское экспертное обозрение. 2007. – №3.

4. Салимьянова И.Г. Форсайт как инструмент формирования национальной инновационной системы. Современный менеджмент: проблемы и перспективы. IV науч.-практ. конф. СПб.: СПбГИЭУ, 2009

5. Соколов А.В. Форсайт: взгляд в будущее // Форсайт. 2007, № 1.

6. Таблетоград // «Эксперт Северо-Запад» №25 (471), 2010.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИМПОРТНЫХ КОНТРАКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ПОД ГАРАНТИИ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ

Смирнов А.О.

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет,
Санкт-Петербург, Россия
e-mail: smirnov@engec.ru*

Современный этап развития российского банковского сектора, а также активизация мировых финансово-кредитных интеграционных процессов, предъявляют особые требования к банковскому менеджменту с целью обеспечения высокой эффективности результатов его деятельности, в том числе в сфере проведения международных банковских расчетов.

Развитие внешнеэкономических связей российских субъектов хозяйствования характеризуется динамикой роста объемов торговых экспортно-импортных отношений. Так, за период 2008-2009 гг. объем внешнеторгового оборота России вырос в 1,4 раза и составил 1,203 млрд. долл. Темпы роста импорта и экспорта за 2009 г. составили 10-15% в квартал, что обуславливается ростом числа международных контрактов российских организаций с зарубежными партнерами и развитием внешнеэкономических связей России.

В этих условиях возрастает роль эффективных и надежных инструментов международных расчетов, а также роль банков в их осуществлении. При этом коммерческие банки выступают посредниками, гарантами и субъектами расчетов в осуществлении международной торговли

российских организаций с зарубежными контрагентами.

В связи с кризисом ликвидности банкам становится все сложнее работать в области финансирования внешней торговли. Заемные средства, получаемые за границей российскими кредитными организациями для развития этого бизнеса, из-за мирового кризиса рынков капитала становится все сложнее и дороже привлекать. Размер маржи, устанавливаемой зарубежными банками по кредитам, выдаваемым российским банкам по сравнению с 2009 г. вырос к концу 2010 г. на 3-6% годовых. В части финансирования внешней торговли отмечается тенденция к созданию подразделений, проводящих **операции торгового финансирования**, не только в крупных, но и в средних и небольших банках, не входящих в топ-100 российских финансовых институтов. К концу 2010 г. существенной стала проблема финансирования крупных импортных контрактов.

В связи с этим импортеры предъявляют повышенный спрос на экономически выгодные для них схемы финансирования. Один из таких вариантов – получение кредита под гарантии **Экспортных Кредитных Агентств**.

Во многих развитых странах существуют специальные организации, помогающие национальным производителям продавать их продукцию за рубеж – экспортные кредитные агентства (ЭКА). Это уполномоченные органы, часто государственные финансовые институты, предоставляющие кредиты, гарантии или страхование экспортерам. В большинстве случаев ЭКА специализируются на поставках товаров, услуг, оборудования в страны с развивающейся экономикой.

Банк, работающий с экспортными кредитными агентствами, получает серьезные конкурентные преимущества на российском рынке, ведь у него появляется возможность предоставлять предприятиям длинные и дешевые кредиты на импорт промышленного оборудования.

Агентства стран-членов Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) страхуют экспортные контракты, финансируемые кредитом с периодом погашения, составляющим два года и более. Страны ОЭСР подписали соглашение, в котором регламентируется работа поддерживаемых государством экспортных кредитов – Consensus OECD. В нем, в том числе, установлены требования к страхуемым контрактам.

Во-первых, кредит, заявленный к страхованию, может составлять не более 85% стоимости

контракта, то есть, условия контракта должны предусматривать 15-процентный аванс.

Во-вторых, кредит и проценты по нему должны погашаться равными частями с промежутками не более шести месяцев, первая часть должна быть уплачена в срок, не превышающий шести месяцев со дня начала погашения кредита. Схемы работы ЭКА могут сильно различаться. Кредит может быть предоставлен в виде рассрочки самим производителем под гарантии ЭКА. С российскими компаниями чаще всего используется другая схема, в которую в обязательном порядке включен российский банк. Российская компания-импортер обращается в свой банк за организацией финансирования контракта. Российский банк проверяет финансовое состояние предприятия, уровень предлагаемого обеспечения, и при благоприятном решении принимает на себя функции заемщика от западного банка под гарантии ЭКА, выдавая, в свою очередь, кредит импортеру. Покупатель оплачивает не менее 15% стоимости оборудования из собственных средств, а финансирующий западный банк открывает безотзывный аккредитив в пользу экспортера. После раскрытия аккредитива экспортер получает выплату по контракту, а импортер начинает погашать кредит.

Детали схемы могут меняться – например, крупные компании могут обращаться за кредитом напрямую в западные банки. Или (обычно – при непродолжительных контрактах) экспортер выдает импортеру товарный кредит, а банк только гарантирует исполнение обязательств импортером, тогда как ЭКА страхует сделку.

Этапы кредитования российского импортера с использованием страхового покрытия ЭКА

1. Заключение импортного контракта между импортером и экспортером. Импортер подает в российский банк заявление на открытие аккредитива (одновременно заключается договор на открытие аккредитива).

2. Предварительно экспортер и первоклассный зарубежный банк обращаются в ЭКА для страхования экспортного кредита.

3. Первоклассный зарубежный банк и российский банк заключают между собой Базовое кредитное соглашение и в его рамках Отдельное кредитное соглашение (предусматривающее финансирование данного контракта).

4. Осуществление импортером авансового платежа.

5. ЭКА предоставляет гарантию.

6. Российский банк выпускает в пользу экспортера аккредитив. Первокласный зарубежный банк авизует аккредитив экспортеру.

7. Экспортер производит отгрузку товара.

8. Экспортер представляет в первокласный зарубежный банк документы, предусмотренные условиями аккредитива.

9. Первокласный зарубежный банк проверяет документы и оплачивает их согласно условиям аккредитива (до 85% от суммы контракта).

10. Первокласный зарубежный банк направляет в российский банк извещение о дате платежа и условиях финансирования, а также направляет документы по аккредитиву для предоставления их импортеру. Российский банк получает отсрочку погашения своих обязательств перед первокласным зарубежным банком до 7 лет.

11. Импортер получает отсрочку погашения своих обязательств перед российским банком до 7 лет.

Схема импортного финансирования является наиболее привлекательной для российских импортеров, поскольку процентная ставка по внешнему кредиту гораздо выгоднее российских ставок по рублевым кредитам. Платежи в погашение кредита за сложное, требующее монтажа оборудование начинают перечисляться, как правило, только через полгода после ввода его в эксплуатацию: условием раскрытия ак-

кредитива служит предоставление экспортером ряда документов, среди которых – акт передачи, который обычно составляется после монтажа и проверки оборудования. Платежи по кредиту производятся равными долями один раз в полгода. Это означает, что заемщику не придется оплачивать оборудование авансом: оно начинает работать, и погашение кредита производится частично или полностью, уже за счет отдачи от инвестиций.

К преимуществам западного финансирования импортных контрактов под гарантии ЭКА можно отнести:

– ставки ниже уровня ставок российского рынка кредитования;

– длительные сроки возврата кредита, отсрочка в выплате основного долга до 6 месяцев;

– возможность погашения части долга из средств, образующихся в результате реализации проекта за счет продолжительного срока заимствования;

– аккредитивная форма расчетов с немедленным возмещением средств экспортеру за счет ресурсов западного банка.

Таким образом, финансирование импортных контрактов под гарантии экспортных агентств получило широкое распространение благодаря тому, что учитывает интересы всех сторон и является удобным и выгодным для всех участников экспортно-импортной сделки.