

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ НЕСЫРЬЕВОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Сегодня явно прослеживается экспортная ориентированность России, причем с существенным сырьевым уклоном. Если в 1996–1997 годы нефть составляла в среднем от 14 до 16% экспорта, а в 2000 г. – до 23%, то за текущий год экспорт "черного золота" уже превысил 37%, что оценивается свыше 27 млрд. долл. В целом экспорт энергоресурсов составляет более половины от общего объема вывоза товаров. Такая тенденция не может не настораживать как правительство, заинтересованное в снижении зависимости экономики страны от колебаний цен на нефть, так и отдельные предприятия, которым необходима стабильная ситуация на рынке. Наиболее очевидное решение сложившейся проблемы – развитие несырьевого сектора промышленности – удовлетворит интересы и государства, и предприятий.

Российские предприятия при внешнеэкономических операциях сталкиваются с целым рядом проблем, начиная от существенных технологических преимуществ зарубежных конкурентов и барьеров при выходе на рынки других стран и заканчивая отсутствием свободных финансовых средств для модернизации производства и выпуска новой технологически совершенной и конкурентоспособной продукции. Существенным положительным фактором кредитоспособности как отдельного предприятия, так и национальной экономики в целом, может служить грамотная финансовая поддержка внешнеэкономической деятельности.

К счастью, сегодняшний набор финансовых инструментов позволяет банкам брать на себя кредитные риски, непосредственно и опосредованно связанные с внешнеэкономическими операциями клиентов, без какого-либо государственного участия в этом процессе. Важно отметить, что рост репутации России на международной арене, выразившийся, в частности, в повышении кредитного рейтинга, который присваивается агентством Moody's, опосредованно влияет на расширение возможностей банковского финансирования как импорта, так и экспорта.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИМПОРТА

Для финансирования импорта применяется определенный набор стандартных и давно известных инструментов, благо для их использования непосредственная поддержка государства не требуется. На руку играет и заинтересованность иностранных государств и предпринимателей в расширении своего экспорта.

При импорте товаров важен рациональный выбор способа и сроков платежа. Необходимо учитывать заинтересованность иностранного производителя в расширении сбыта своей продукции и, соответственно, искать взаимовыгодные и безопасные формы расчетов. Необеспеченные расчеты по предоплате, которые, к сожалению, часто используются российскими предприятиями, не являются нормой, а с точки зрения международной практики – скорее, редкое исключение.

Финансирование импортной сделки можно назвать оптимальным, когда покупателю товара предоставляется значительная по времени отсрочка платежа и при этом стоимость обслуживания такого товарного кредита существенно ниже стоимости кредитных ресурсов в России. В таком случае финансовая выгода по сравнению, скажем, с предоплатой, для осуществления которой привлекаются кредиты российских банков, очевидна.

Проблема финансирования импортных операций заключается в недостаточно высоком страновом рейтинге, не позволяющем иностранным частным компаниям и банкам брать на себя кредитные риски, превышающие, за редким исключением, один год. Это противоречит потребностям отечественных производителей в долгосрочных (и дешевых) финансовых ресурсах, которые пока не может предоставить отечественная банковская система. Данное противоречие во многих случаях может быть разрешено с помощью привлечения иностранных банков-партнеров при поддержке соответствующих экспортных агентств западных стран.

Необходимость стимулировать и развивать отечественный экспорт осознается во многих странах. В связи с этим национальные экспортные агентства готовы создавать для импортеров привлекательные финансовые условия, обеспечивая возможность долгосрочных товарных кредитов.

АКБ "Электроника" предоставляет предприятиям услуги по организации финансирования импортных сделок с привлечением гарантий экспортных агентств западных стран. Данный инструмент позволяет увеличивать сроки финансирования до 5–7 лет в зависимо-

Представляем авторов статьи

СИДОРОВИЧ Владимир Александрович. Старший вице-президент АКБ "Электроника" ОАО, к.э.н. Выпускник экономического факультета МГУ. Десятилетний опыт работы в банковской системе в России и за рубежом. Специалист в области финансирования внешней торговли.

УГЛИНА Галина Семеновна. Вице-президент АКБ "Электроника" ОАО. Заслуженный экономист Российской Федерации. С 1963 года работала в сфере электронной промышленности, возглавляла Департамент Гособоронпрома. С 1993 года занимает руководящие позиции в банковской сфере.



Миссия АКБ "Электроника"

- Предоставлять качественные услуги корпоративным клиентам, ориентируясь на индивидуальные особенности бизнеса и максимально учитывая потребности компании-клиента.
- Всесторонне способствовать получению клиентом прибыли, а также оптимизации и совершенствованию его бизнеса.
- Развивать долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с клиентами, основой которого служит качество предоставляемых услуг.

сти от конкретной сделки. Низкий нынешний уровень процентных ставок на международном денежном рынке делает такое финансирование чрезвычайно привлекательным. Следует учитывать, что подходы экспортных агентств разных стран к оценке рисков банка и конечного заемщика (покупателя) различаются. Поэтому возможности организации такого финансирования зависят, среди прочего, также и от географии внешнеторговой деятельности. В любом случае мы рекомендуем обращаться в банк еще на стадии предварительных переговоров с экспортером. Это позволит подобрать оптимальную форму финансирования для каждого конкретного случая.

Наряду с долгосрочными формами финансирования с использованием возможностей иностранных экспортных агентств активно применяются краткосрочные формы финансирования импортных операций. Такие формы оправдывают себя преимущественно при импорте не инвестиционных товаров (например, комплектующих), хотя могут быть полезны и при закупках оборудования. В подобных случаях риски российской стороны несет либо сам продавец оборудования, либо иностранный банк, подтверждающий аккредитив.

В подавляющем большинстве случаев основной инструмент, используемый для финансирования внешнеторговой сделки, — документарный аккредитив. Аккредитив — это не только способ платежа по контракту, он придает также участникам договора уверенность в том, что их взаимные обязательства будут исполнены в точном соответствии с условиями договора.

Определенное применение находят банковские гарантии (гарантии платежа) и так называемые резервные аккредитивы. Любой из этих инструментов обеспечивает экономию на процентных расходах. Консультироваться в банке следует еще на стадии заключения внешнеторгового контракта, чтобы выбрать наиболее приемлемую форму международных расчетов и финансирования.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА

В практике зарубежных стран, в том числе ряда государств бывшего СССР, в число обыденных вещей вошли такие инструменты поддержки отечественного экспорта, как, например, государственные гарантии возврата долгосрочных товарных кредитов, предоставляемых национальными производителями иностранным покупателям, или долгосрочное предэкспортное финансирование в виде гарантируемых государством кредитов предприятиям-экспортерам.

В России государственные программы поддержки экспорта пока не работают, хотя и провозглашаются. И это несмотря на создание специализированного Росэксимбанка (который был недавно поглощен Внешэкономбанком), Российского Банка Развития и значительной доли государства в банковском секторе. Причины такого

состояния дел, как всегда, сложны и комплексны. Их анализ — не предмет данной статьи.

Итак, государство в лице специализированного экспортного агентства не предоставляет массовых услуг, направленных на стимулирование отечественного экспорта. В данной ситуации забота о развитии экспорта ложится на плечи самих производителей и обслуживающих их банков.

Наряду с неспецифическими проблемами финансирования экспортных операций, такими как отсутствие долгосрочных ресурсов и их относительная дороговизна, существуют и специфические, относящиеся к конкретному виду операций. Так, например, российские банки не готовы оценивать и брать на себя долгосрочные риски иностранного импортера (страновые и корпоративные риски). Традиционно такие риски страхуются специализированными экспортными агентствами, что у нас пока невозможно.

В связи с этим набор инструментов, необходимых для финансовой поддержки экспорта, достаточно ограничен. Предэкспортное финансирование осуществляется банками в форме традиционных кредитов, которые погашаются из экспортной выручки. Средства предоставляются для производства продукции, предназначенной на экспорт. При рассмотрении банком подобных кредитов положительную роль играет наличие контракта, устанавливающего способ и сроки поставки.

Для стимулирования экспорта из России существуют программы международных финансовых организаций, таких как Европейский Банк Реконструкции и Развития и Черноморский Банк Торговли и Развития. Эти программы предусматривают предэкспортное финансирование российских экспортеров через российские банки. В то же время сроки рассматриваемых проектов не превышают, как правило, одного года.

В рамках финансирования экспортных операций АКБ "Электроника" имеет возможность также предлагать клиентам гарантии первоклассных западных банков (например, тендерные гарантии, гарантии исполнения условий контракта, гарантии возврата авансового платежа). Использование этих инструментов во многих случаях облегчает конструирование внешнеторговой сделки.

Осознавая необходимость предоставления клиентам полного объема услуг, АКБ "Электроника" также выдает по поручениям своих клиентов гарантии в пользу таможенных органов Российской Федерации.

В заключение отметим, что сегодняшние возможности банка позволяют помочь клиенту в выстраивании наиболее подходящей для него структуры внешнеторговой сделки. Целевая программа АКБ "Электроника" по финансированию внешнеторговых операций учитывает индивидуальные особенности каждого клиента, предлагая наиболее эффективные решения с учетом специфики его текущей деятельности и положения на рынке. Такой подход позволяет отечественным и зарубежным компаниям в полной мере воспользоваться финансовыми и консалтинговыми ресурсами банка для укрепления своих позиций в сфере внешнеторговых операций. ○

Справка АКБ "Электроника" ОАО

На финансовом рынке Акционерный коммерческий банк "Электроника" существует с 1990 года. За это время Банк смог войти в 100 крупнейших кредитных учреждений России по размеру уставного капитала, который был увеличен в 2003 году до 1165,2 млн. рублей. Одним из основных успехов АКБ "Электроника" в том же году стало значительное увеличение совокупного объема активов с 3,9 до почти 7 млрд. рублей. Прибыль Банка выросла почти в полтора раза и составила 120 млн. рублей. В рамках стратегии развития была выделена основная клиентура банка — корпоративные клиенты со средним и выше среднего объемом бизнеса, что позволило значительно расширить клиентскую базу. Число корпоративных клиентов выросло за 2003 год более чем в 2,5 раза. Только в головном отделении Банка открыто свыше 7,5 тыс. счетов физическим и юридическим лицам.

Экономия энергии благодаря отражению

Создан опытный образец системы, доказывающий, что средства отражения модулированной ВЧ-энергии могут передавать кодированные цифровые данные без потребления мощности питания в беспроводных приборах.

Инженеры Лос-аламосской научной лаборатории (США) разработали отражающую беспроводную коммуникационную систему, которая способна значительно повысить долговечность батарей в сотовых телефонах и других питающихся от батарей приборах.

Вместо питающегося от батареи передатчика прибор использует пассивную антенну и модулирует поступающий от передающей антенны базовой станции сигнал несущей частоты. Отраженный модулированный сигнал принимается другой антенной на базовой станции (см.рис.). Импеданс отражающей антенны изменяется, вызывая изменения в амплитуде отраженного сигнала. Изменения импеданса могут переносить шифрованные цифровые данные.

В той же лаборатории разработана система для проверки новой технологии и демонстрации ее выполнимости. Для этого наверху кожуха радара были смонтированы две антенны. Одна антенна передавала сигнал несущей частоты 2 ГГц к пассивной антенне, а другая принимала модулированный отраженный сигнал от отражающей антенны.

Приемная антенна на кожухе радара питает понижающий преобразователь радиочастоты, который демодулирует сигнал несущей для выделения модулирующих частот, создавая сигнал с частотами модуляции 172 и 115 кГц, которые отображают логические уровни. НЧ-фильтр удаляет любые ВЧ и подстраивает усиление сигнала, устраняя таким образом ошибки цифрового преобразователя, вызываемые наложением. Плата сбора данных оцифровывает демодулированный сигнал и преобразует этот сигнал в его исходный формат.

Демонстрация отражающей передающей системы показала, что она работает на расстояниях от 20 до 500 м. Расстояние зависит от полосы пропускания частот, центральной частоты, мощности передачи и коэффициента усиления антенны.

Помимо потенциального использования в сотовых телефонах технология отражения может найти применение в беспроводных локальных сетях. Ноутбукам будет не нужен батарейный источник питания для передачи по сети. Сейчас лаборатория выбирает фирму для передачи этой технологии в коммерческий сектор.

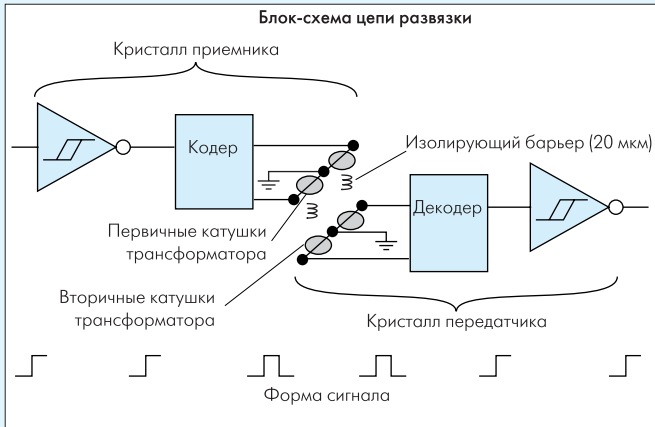


www.tmworld.com/



Развязка цифровых сигналов на чипе

Разработанный специалистами фирмы Analog Devices (США) трансформатор на чипе способен заменить оптическую развязку, когда необходимо развязать цифровые сигналы и предотвратить паразитные контуры с замыканием через землю.



Цепь развязки (iCoupler) содержит два отдельных кристалла – передатчик и приемник, упакованные в один прибор. Трансформатор прибора состоит из двух пар катушек, разделенных 20-мкм твердотельным изолирующим барьером (см.рис.). Планарная структура, которая образует первичные катушки, помещена вертикально над структурой вторичных катушек.

Кодер создает импульсы, которые могут проходить через изолирующий барьер. В зависимости от фронта импульса (переднего или заднего), поступающего на вход кодера, он направляет выходной сигнал к одной из двух первичных обмоток трансформатора. После получения сигнала от вторичной обмотки трансформатора декодер передатчика определяет фронт выходного сигнала и восстанавливает фронт исходного сигнала.

Благодаря трансформатору iCoupler использует только около 10% мощности, необходимой для оптической развязки. Более того, скорость передачи битов в приборе и временная точность превосходят такие же параметры в обычной оптической развязке на порядок.

www.tmworld.com/



Образование ассоциации по печатным платам США

В конце сентября группа фирм-изготовителей печатных плат, недовольных государственной политикой в торговле, сформировала новую ассоциацию по печатным платам США (USPCB) и пригласила американские фирмы присоединиться к ней. 10–12 компаний согласились предоставить начальные инвестиции для организации этого альянса. По мнению председателя организационного комитета USPCB, американской ассоциации по печатным платам (ПП) фактически не существует. Институт печатных плат (IPC) – это мощная организация во многих отношениях, но не по защите интересов промышленности ПП США. Комитет собирается лоббировать в конгрессе прекращение потока дешевого импорта от оффшорных изготовителей. В этом он надеется на поддержку производителей и других отраслей.

Идея USPCB исходит от чикагской ассоциации ПП. Один из ее лидеров распространил письмо, призывающее к протесту против IPC, бойкоту конференции по ПП, организуемой IPC, пикетированию правления IPC и отставке президента IPC. 40 компаний подписали письма о намерении присоединиться к USPCB. Однако действия USPCB явно направлены на аннулирование IPC, который был создан в Чикаго в 1957 году шестью независимыми фирмами-производителями ПП. И один из основателей USPCB был и основателем IPC. История повторяется?

www.pcdandm.com/pcdmag/