



***ПРОДУКТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОГО И ЭКСПОРТНОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ***

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОДУКТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОГО И ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	1
ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	4
ФИНАНСИРОВАНИЕ КОНТРАКТОВ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИХ ЭКСПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ	10

Успех участников международной сделки купли-продажи не в последнюю очередь зависит от возможности для экспортера и импортера получить финансирование, особенно если предметом сделки являются дорогостоящие товары инвестиционного назначения (машины, оборудование, производственные комплексы и т.д.). В настоящее время более 15 % международной торговли финансируется с помощью аккредитивов, поскольку механизм аккредитива универсален и имеет широкие возможности для описания порядка финансирования и расчетов, что позволяет реализовывать с помощью аккредитивов сложные структурированные схемы финансирования внешнеторговых сделок.

На сегодняшний день Сбербанк России, являясь лидером российского финансового рынка, может предложить своим клиентам ряд альтернативных вариантов финансирования внешнеторговых контрактов. В данной брошюре Вы сможете найти информацию о преимуществах использования различных схем расчетов.

По возникающим вопросам Вы можете обращаться в Управление транзакционных продуктов Центрально-Черноземного банка ОАО «Сбербанк России».

Наши реквизиты: Воронеж, ул. 9-го Января, 28.

☎ 72-72-32, 72-72-27

В головных отделениях банка полную консультацию Вы можете получить в отделах валютных операций по телефонам:

Белгород (4722) 30-16-59

Липецк (4742) 42-10-06

Курск (4712) 55-78-05

Орел (4862) 77-72-97

Тамбов (4752) 79-07-91

Торговое финансирование импортных операций

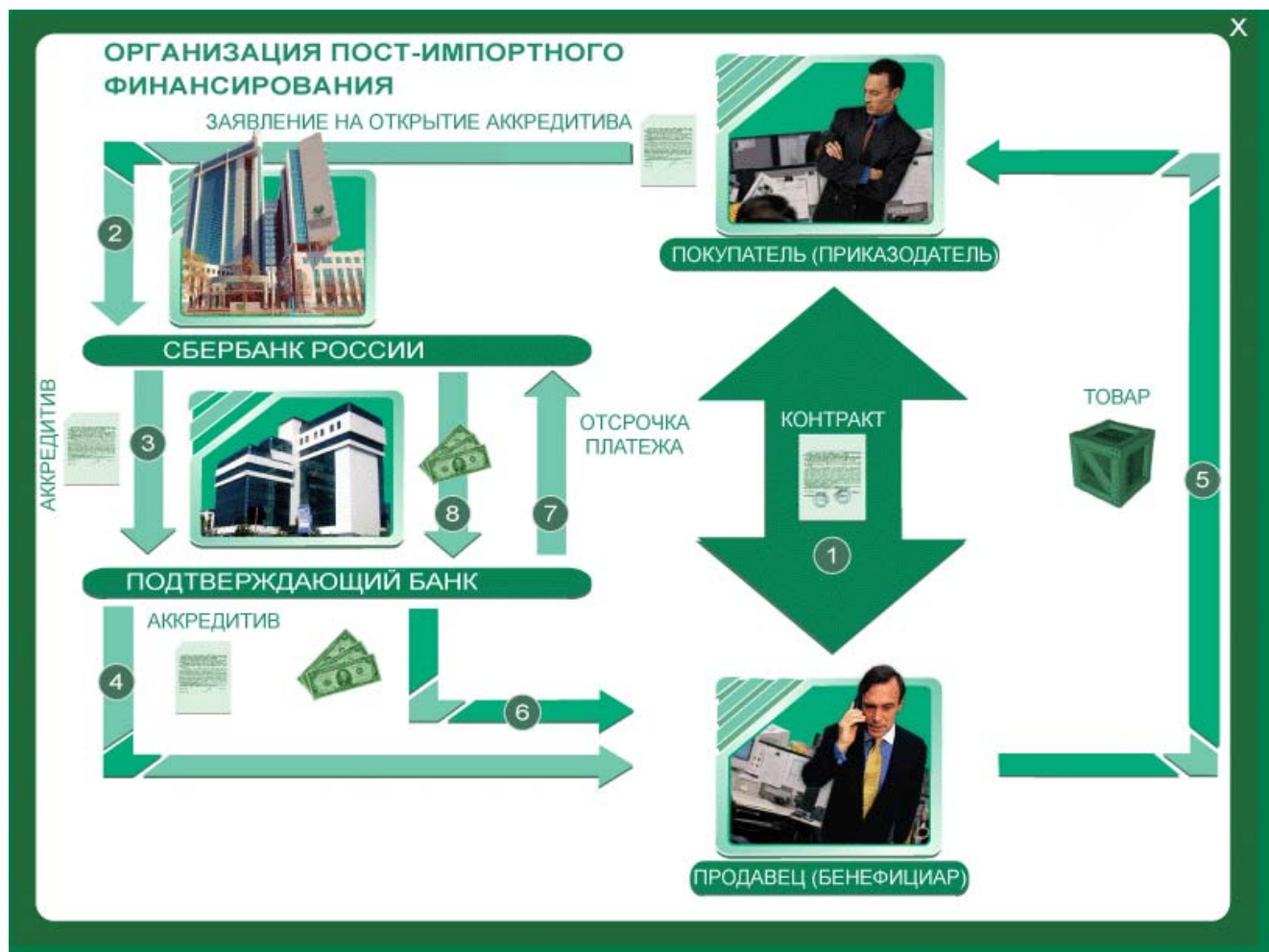
Сбербанк России в рамках заключенного контракта между российским импортером и его иностранным контрагентом организует финансирование импортеров путем открытия импортных аккредитивов на непокрытой основе на длительные сроки. В этом случае, не отвлекая собственные валютные средства, клиенты - импортеры имеют возможность за счет использования кредитных ресурсов Сбербанка России (по льготным ставкам) осуществить платеж по импортному контракту.

Наиболее часто финансирование импортных операций применяется:

- при импорте капиталоемкого и высокотехнологичного оборудования;
- при импорте потребительских товаров;
- при поставке услуг и результатов интеллектуальной деятельности

Основным инструментом финансирования импортеров является документарный аккредитив Сбербанка с платежом против документов, подтвержденный и финансируемый зарубежными банками в счет кредитных линий иностранных банков, открытых на Сбербанк России.

Реализация сделки осуществляется по следующей схеме:



1 – Российский импортер заключает внешнеторговый контракт с иностранным контрагентом с использованием документарного аккредитива, оговорив в контракте с необходимой полнотой и четкостью все условия будущего аккредитива.

2 – Российский импортер представляет в Сбербанк заявление на открытие аккредитива и получает кредит по льготной ставке для формирования покрытия по аккредитиву.

3 – По заявлению российского импортера Сбербанк России открывает импортный аккредитив в пользу иностранного экспортера и договаривается с иностранным банком о добавлении его подтверждения к данному аккредитиву. Также Сбербанк России организует пост-импортное финансирование внешнеторговой сделки иностранным банком на срок, достаточный для российского импортера.

4 – Иностраный экспортер получает аккредитив Сбербанка России, подтвержденный другим банком, и считает риск неоплаты отгружаемого товара максимально закрытым.

5 – Производится поставка товара в сроки, установленные контрактом.

6 – После отгрузки товара и представления документов по аккредитиву в исполняющий банк экспортер получает выручку от финансирующего банка

7 – Финансирующий банк направляет в Сбербанк информацию о проведенном платеже по аккредитиву и сообщает условия совершения расчетов по окончании установленного срока финансирования

8 – По окончании установленного срока финансирования Сбербанк переводит в финансирующий банк сумму покрытия по аккредитиву. С этого момента для российского импортера прекращает действовать льготная ставка по кредиту.

Стоимость финансирования сделки иностранным банком, оплачиваемая российским импортером, состоит из следующих сумм:

- **Комиссия за подтверждение аккредитива** – взимается по ставке, установленной подтверждающим банком и рассчитывается за срок с момента открытия аккредитива до момента платежа финансирующим банком бенефициару
- **Процентные платежи за финансирование** – взимается по расчетной ставке (LIBOR/EURIBOR + маржа банка) и рассчитывается с момента платежа финансирующим банком бенефициару до момента платежа Сбербанком России по аккредитиву.

Сравнительный анализ затрат на проведение импортной сделки

Предмет сделки – покупка импортного оборудования

Сумма сделки – 1 000 000 \$

Срок действия аккредитива – 3 месяца

Срок финансирования – 3 года с даты открытия аккредитива. Сбербанк осуществляет перевод всей суммы средств по аккредитиву в пользу финансирующего банка по окончании срока действия аккредитива.

Вариант 1 Оплата товара авансовым платежом за счет кредита Сбербанка	Проценты по кредиту Сбербанка России (10 % годовых)	\$ 300 000,00
	Комиссии Сбербанка России за авизование гарантии возврата авансового платежа иностранного банка	\$ 300,0
	ИТОГО	\$ 300 300,00
Вариант 2 Импортный документарный подтвержденный аккредитив с финансированием иностранным банком	Кредит Сбербанка России (2 % годовых – на период финансирования)	\$ 60 000,00
	Комиссии Сбербанка за открытие аккредитива и проверку документов (в соответствии с тарифами)	\$ 16 000,00
	Комиссия иностранного банка за подтверждение аккредитива (из расчета 0,5 % годовых)	\$ 1 250,00
	Проценты иностранного банка за осуществление финансирования сделки (из расчета LIBOR + 0,5 %)	\$ 111 000,00
	ИТОГО	\$ 188 250,00
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА		\$ 112 050,00

Условия открытия Сбербанком России импортных аккредитивов с использованием финансирования:

- Российскому импортеру необходимо предусмотреть в контракте запись о том, что формой расчета является аккредитив, открываемый Сбербанком России с использованием финансирования
- Получить кредит в Сбербанке России (по льготным ставкам) для формирования покрытия по аккредитиву
- Предоставить документы в Сбербанк России для открытия аккредитива

Преимущества для импортера:

- Снижение совокупной стоимости финансирования товарных поставок за счет привлечения ресурсов с международных рынков капитала
- Возможность структурирования графика погашения задолженности (включая получение длительной отсрочки платежа) таким образом, чтобы будущие платежи по аккредитиву максимально совпадали с прогнозируемыми денежными потоками от реализации проекта с учетом своих интересов
- Возможность финансирования с аккредитива суммы авансового платежа (часть суммы аккредитива выплачивается экспортеру без представления им отгрузочных документов)
- Поскольку экспортер получает выручку сразу после отгрузки, не предоставляя отсрочку платежа, возможно достижение договоренности о поставке по более льготным ценам

Финансирование импортных операций с привлечением покрытия 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.

Использование финансирования под гарантии национальных экспортных кредитных агентств дает российским предприятиям возможность получить средства на длительный срок — от пяти до десяти лет, что существенно уменьшает финансовую нагрузку по обслуживанию долга.

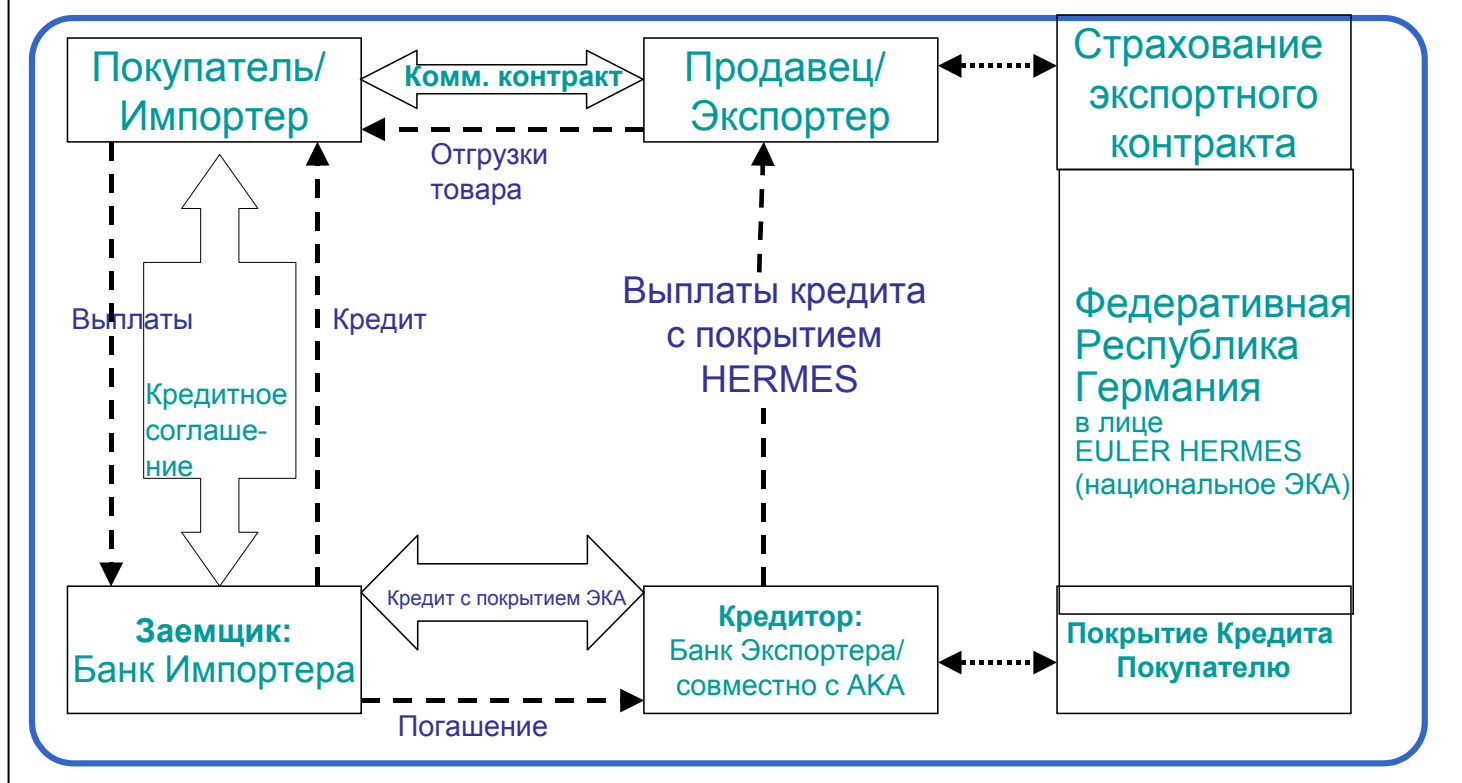
Финансирование под гарантии экспортных кредитных агентств может осуществляться по двум схемам:

1. Получателем кредита является Сбербанк России, который использует его для финансирования целевого контракта отечественного импортера, Банк заключает индивидуальное кредитное соглашение с зарубежным банком, и в соответствии с условиями данного соглашения кредит предоставляется Банку под гарантию экспортного кредитного агентства. Этот кредит носит исключительно целевой характер, более того, Банк не получает эти деньги: средства поступают напрямую экспортеру - изготовителю оборудования. То есть западный банк оплачивает контракт поставок, относя кредиторскую задолженность на Сбербанк, который в свою очередь, заключает кредитное соглашение с предприятием.

2. Зарубежный банк-кредитор предоставляет прямой кредит импортеру под гарантии Сбербанка России.

Независимо от того, какая из двух схем выбрана, ЭКА проверяет и покупателя оборудования. Эти проверки могут занять от нескольких недель до нескольких месяцев. В итоге на организацию такого рода финансирования может уйти от полутора до трех месяцев, потому что нужно подготовить и подписать ряд документов: сам контракт, рамочное кредитное соглашение, индивидуальное бизнес-соглашение. Документация направляется на рассмотрение в экспортное кредитное агентство, а там заседание совета, одобряющего выделение гарантий, проходит один-два раза в месяц. Впрочем, все это строго формализовано и с точки зрения техники исполнения не представляет какой-либо проблемы. Все процедуры прописаны, все oferty экспортных кредитных агентств носят публичный характер, они размещены на сайтах ЭКА.

Схема операции «кредит покупателю» с покрытием ЭКА (на примере Euler-Hermes, Германия)



Традиционная схема привлечения финансовых средств с участием ЭКА представлена на схеме. Российский импортер, заключив внешнеторговый контракт, обращается в Сбербанк по вопросу организации финансирования с участием ЭКА. Нужно отметить, что предприятие, которое хочет получить долгосрочный кредит на закупку оборудования, должно представить грамотный бизнес-план с указанием видов продукции, производимых на новом оборудовании, сроков окупаемости оборудования и т. д. После тщательного анализа бизнес-плана специалисты банка принимают решение о финансировании.

После проведения такой подготовительной работы банк предлагает осуществить финансирование проекта западному банку и кредитному агентству. Экспортер в свою очередь заявляет о заинтересованности в данном проекте, для чего обращается в агентство. Когда получены положительные решения банков экспортера, импортера и национального экспортного агентства, заключаются кредитные соглашения между двумя банками и между Сбербанком и импортером. В свою очередь, национальное экспортное агентство страхует кредитный договор между западным и российским банками, в результате чего риски западного банка покрываются страховкой. Как правило, 85% стоимости контракта покрывают экспортные агентства.

Российскому импортеру для вступления в силу схемы необходимо за счет собственных средств совершить платеж на 15% суммы контракта. На оставшуюся

сумму открывается аккредитив. После того, как экспортер представит в банк документы, соответствующие условиям аккредитива, он получает их стоимость. При этом средства списываются со счета покрытия по аккредитиву, открытому импортером за счет кредитных средств Сбербанка, одновременно на счет Сбербанка зачисляются средства, предоставленные ЭКА. По окончании срока финансирования импортер погашает кредит Сбербанку, а Сбербанк - иностранному банку.

Стоимость услуги

Структура расходов российского импортера по долгосрочному кредиту складывается из:

- стоимости ресурсов, привлеченных от зарубежного банка. Включает, как правило, плавающую ставку на базе ставки LIBOR или EURIBOR1 в зависимости от валюты кредита и маржу иностранного банка, которая составляет 0,5—1%;
- маржи Сбербанка;
- комиссии иностранного банка за организацию финансирования и обязательство предоставить кредит. Комиссия за организацию выплачивается одновременно до начала финансирования и составляет 0,25—0,5% от суммы финансирования; комиссия за обязательство предоставить кредит исчисляется в процентах годовых и взимается с суммы невыданного кредита.
- Кроме того, при получении кредита под гарантийное покрытие национального страхового агентства возникают дополнительные расходы по уплате страховой премии, которые чаще всего целиком перекладываются на российского импортера. Страховая премия составляет 4—6% от суммы кредита и уплачивается также до начала финансирования, ее размер зависит от нескольких факторов, а именно от уровня страновых рисков, суммы и срока кредита. Страховая премия может быть профинансирована в рамках отдельного кредитного транша на тех же условиях и на те же сроки, что и основной кредит. Таким образом, эффективная ставка привлечения для импортера составит 7-10% годовых.

Преимущества и недостатки финансирования по линии экспортных агентств

Преимущества	Недостатки
<p>Длительный период пользования денежными средствами.</p> <p>Стоимость финансирования намного ниже, чем прямое кредитование.</p> <p>Способствует долгосрочному развитию предприятия.</p> <p>Способствует повышению конкурентоспособности.</p>	<p>Длительный срок принятия решения о кредитовании (2-6 месяцев).</p> <p>Сложность процедуры.</p> <p>Кредитование проектов с высокой стоимостью.</p>

Финансирование контрактов, предусматривающих экспорт товаров и услуг

Развитие внешнеэкономической деятельности российских компаний - экспортеров невозможно без эффективного использования кредитных ресурсов, предоставляемых уполномоченными банками на цели финансирования экспортных поставок. Финансовые ресурсы необходимы экспортерам для изготовления товаров, предназначенных для экспорта, организации поставок, для расчетов с поставщиками экспортных грузов, которые вывозятся на основе агентских договоров и договоров комиссии между экспортерами (агентами, комиссионерами) и российскими предприятиями (принципалами, комитентами).

Конечно, Сбербанк России может осуществлять финансирование в форме прямого банковского кредитования в иностранной валюте или валюте РФ. Однако более выгодной формой является финансирование экспортных операций с использованием инструментов внешнего фондирования в рамках кредитных соглашений и кредитных линий с иностранными банками, в том числе с участием экспортных страховых агентств.

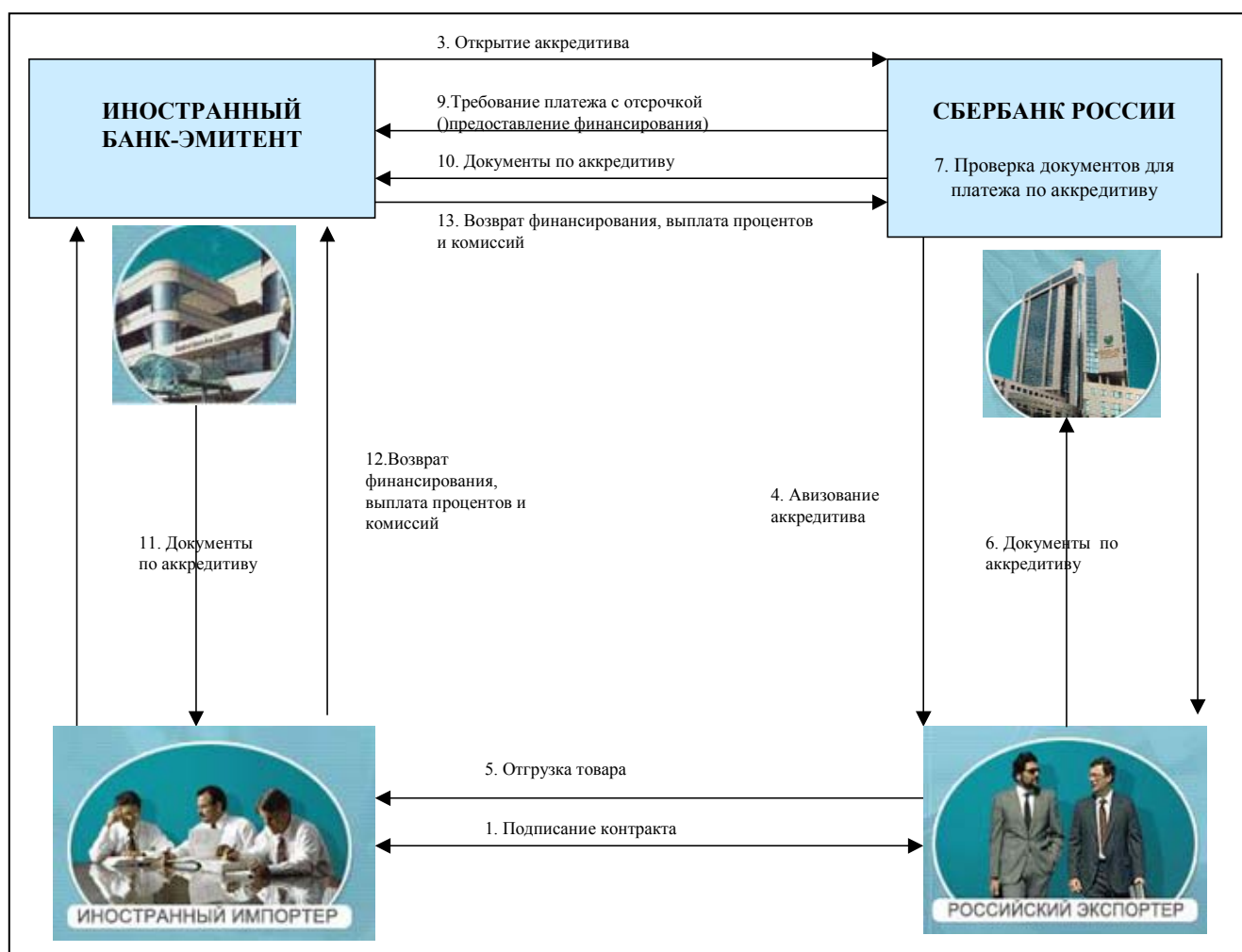
Как правило, финансирование экспортных контрактов осуществляется банком через механизм экспортного аккредитива, выбранного в качестве формы расчетов по экспортному контракту и открытого банком импортера в пользу российского экспортера. Сбербанк России, осуществляя авизование аккредитива экспортеру, может выполнять предоставленные ему банком-эмитентом полномочия на исполнение и/или подтверждение аккредитива.

При посредничестве Сбербанка российский экспортер предоставляет своему иностранному покупателю отсрочку платежа на длительный срок. А именно, экспортер, отгрузив продукцию, немедленно получает от банка-нерезидента 100%-ное возмещение за экспортируемую продукцию, в то время как контрагент (банк-эмитент) осуществят платеж только по истечению периода отсрочки.

Как правило, отсрочка платежа для импортера – необходимое условие большинства внешнеторговых сделок, например, при закупках сложного капиталоемкого и высокотехнологичного оборудования с длительными сроками монтажа, запуска и окупаемости и т.д. Более того, и обслуживающий покупателя банк часто не может сразу предоставить нашему экспортеру возмещение за отгруженную продукцию.

Использование подобных экспортных аккредитивов, в том числе с рассрочкой платежа, позволяет экспортерам гарантированно получать выручку в сокращенные сроки, стимулировать оборачиваемость средств и повышать эффективность экспортных операций.

Схема проведения операции



1. Заключение контракта. Отсрочка платежа в контракте не присутствует.

2. Проработка возможности осуществления пост-экспортного финансирования.

2.1. Импортер - контрагент клиента Сбербанка России выясняет у своего банка возможность открытия непокрытого аккредитива;

2.2. Клиент-экспортер согласует с Сбербанком России возможность осуществления операции через банк-эмитент;

2.3. Сбербанк России и банк эмитент согласовывают в предварительном порядке условия предоставления отсрочки платежа по аккредитиву.

3. Банк-эмитент открывает аккредитив в пользу экспортера-клиента Сбербанка России.

3.1. Сбербанк России передает аккредитив экспортеру;

3.2. Сбербанк России и банк-эмитент окончательно согласовывают условия отсрочки платежа по аккредитиву.

4. Экспортер представляет документы в Сбербанк России, который:

4.1. Проверяет и оплачивает документы;

4.2. Предоставляет отсрочку платежа по аккредитиву.

5. По истечению периода отсрочки банк-эмитент погашает свои обязательства перед Сбербанком России.

Преимущества использования схемы финансирования:

- ☺ От экспортера не требуется заключения каких-либо кредитных соглашений;
- ☺ Быстрота согласования условий финансирования – 2-5 дней;
- ☺ Универсальность инструмента – подходит для всех типов внешнеторговых операций;
- ☺ Экспортер полностью вписывается в требования валютного законодательства;
- ☺ Экспортер получает валютную выручку в течение 3-5 дней с даты представления документов в Сбербанк России.

Условия, необходимые для реализации схемы:

- Российскому экспортеру необходимо предусмотреть в контракте запись о том, что формой расчета является документарный аккредитив, исполняемый Сбербанком России путем платежа по предъявлению;
- Отгрузив товар представить документы, предусмотренные условиями аккредитива в Сбербанк России (предварительно, на стадии подготовки документов, получить квалифицированную консультацию у специалистов Сбербанка России)
- Наличие лимита риска на банк-эмитент, либо на другой банк, выступающий гарантом выполнения обязательств банка-эмитента;
- Минимальная сумма сделки USD 100,000.00;
- Стоимость финансирования относится на счет контрагента клиента Сбербанка России;
- Валюта аккредитива – российский рубль, доллар США, Евро

От экспортера не требуется совершения дополнительных действий или выполнения каких-либо иных условий.

Всю работу по организации финансирования осуществляет Сбербанк России. Риск неплатежа со стороны импортера Сбербанк России полностью берет на себя.

Презэкспортное финансирование

Презэкспортное финансирование является основным инструментом, обеспечивающим привлечение средств на международном рынке для финансирования производства экспортной продукции экспортера-заемщика Сбербанком России.

Применение презэкспортного финансирования возможно:

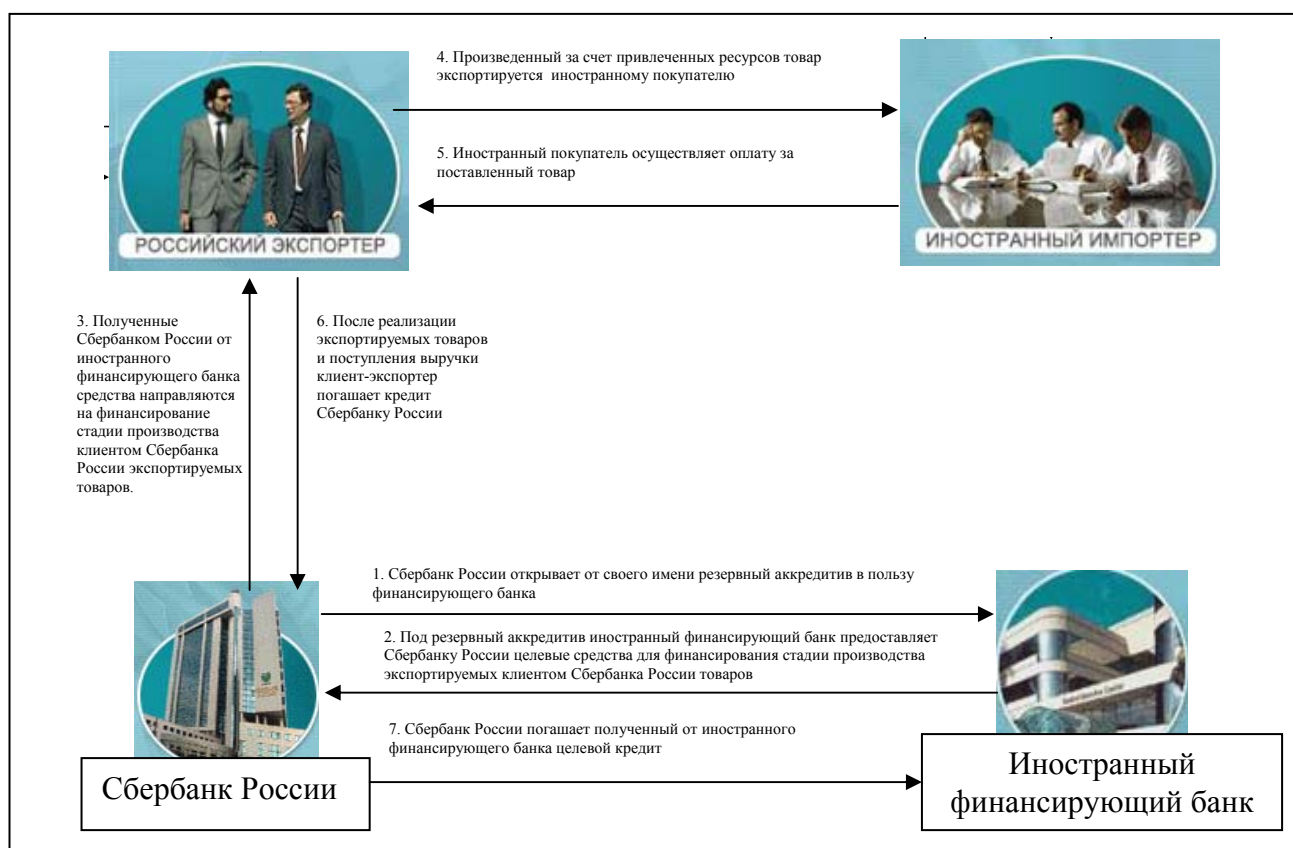
- + При экспорте капиталоемкого и высокотехнологичного оборудования с длительными сроками изготовления (финансирование производственной стадии);
- + Для финансирования закупок сырья и комплектующих, необходимых для производства экспортируемого товара;
- + Для финансирования транспортных и иных услуг, возникающих в процессе изготовления и поставки экспортируемых товаров.

Презэкспортное финансирование, как правило, используется предприятиями машиностроения, так как экспорт машин и оборудования характеризуется низкой рентабельностью и длительными сроками реализации сделок. В этих условиях иностранные покупатели, как правило, не желают авансировать предстоящие поставки из-за отсутствия гарантий. Решить эти проблемы поможет Сбербанк, который, имея значительные лимиты риска, открытые зарубежными банками, предоставит возможность привлечь недорогие ресурсы за рубежом для удешевления финансирования проектов, связанные с производством экспортируемой продукции.

Для реализации данной схемы экспортер обращается в Сбербанк за кредитными средствами, источником которых должно быть внешнее фондирование. После этого Сбербанк выходит на международный банковский рынок в качестве заемщика этих средств, информируя кредитора о содержании проекта, на реализацию которого пойдут средства, его структуре и покупателе этой продукции. Сделка является прозрачной: известен производитель продукции и ее покупатель – источник погашения кредита. Для удобства сделки межбанковского целевого кредитования финансирующий банк требует от Сбербанка открытия резервного аккредитива. Таким образом, риск невозврата иностранного целевого кредита берет на себя Сбербанк.

При презэкспортном финансировании продавец заинтересован в сокращении сроков получения экспортной выручки. В условиях укрепления рубля он не может дать большую отсрочку покупателю. Поэтому мы рекомендуем экспортерам требовать открытия в его пользу аккредитива с исполнением «по предъявлении» (at sight). Это значит, что как только экспортер поставит продукцию покупателю и документы о ее поставке будут представлены в банк (при условии их соответствия аккредитиву) он немедленно получит экспортную выручку и погасит за ее счет полученный кредит.

Схема проведения операции



Преимущества использования схемы финансирования:

- ☺ Возможность получения финансирования на стадии производства экспортируемого товара;
- ☺ Скорость принятия решения о финансировании;
- ☺ Стоимость привлечения – по ставкам международного рынка;
- ☺ От экспортера не требуется заключения каких-либо кредитных соглашений с иностранными банками.

Почему Сбербанк?

1. Безупречная репутация на международном рынке;
2. Высокий кредитный рейтинг;
3. Максимально возможные объемы операций с зарубежными банками;
4. Глобальный характер кредитных линий, установленных зарубежными банками на Сбербанк;

5. Доступность продукта в каждой точке РФ;
6. Высокая квалификация специалистов Сбербанка, многолетний опыт осуществления торгового финансирования.