

# **Альтернативные источники финансирования экспортных и импортных контрактов**

Доклад подготовлен заместителем  
финансового директора компании  
Система Лизинг 24 (ЗАО)  
**Витте Екатериной**

# Основные вопросы

1. Общие сведения о торговом финансировании
2. Варианты использования торгового финансирования
3. Процедуры получения торгового финансирования

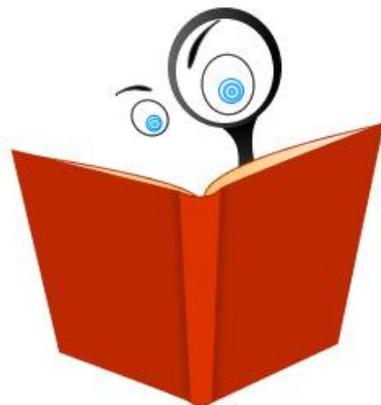


# Общие сведения о торговом финансировании



**Торговое финансирование** — в русском языке **собирательный термин**, обозначающий финансовые инструменты, позволяющие предоставить покупателю отсрочку платежа на приобретаемый товар.

В международной практике термин «торговое финансирование» (англ. trade finance) связано с **международной** торговлей.



# Направления использования торгового финансирования



- 1) финансирование торговых операций внутри страны;
- 2) финансирование импортных поставок;
- 3) финансирование экспортных поставок;
- 4) расчеты по международным торговым операциям - применяется для уменьшения коммерческих рисков поставки (непоставка товара, невозврат оплаты и др.).



# Нормативное регулирование

## Российское законодательство

- **Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ** «О валютном регулировании и валютном контроле» -
- **Инструкция ЦБ РФ от 15.06.2004 N 117-И** «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» - *определяет особенности оформления паспортов сделок, порядок внесения изменений в них.*
- **Положение** о порядке представления резидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации, связанных с проведением валютных операций с нерезидентами по внешнеторговым сделкам, и осуществления уполномоченными банками контроля за проведением валютных операций, утвержденное **ЦБ РФ 01.06.2004 N 258-П** - *в т.ч. содержит порядок и перечень документов, необходимых для закрытия паспорта сделки..*
- **Письмо ЦБ РФ от 15.07.1996 N 300** «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов»

## Международное законодательство

- **INCOTERMS 2010** - «Международные правила толкования торговых терминов» - *содержат базисные условия поставок товаров;*
- **Унифицированные правила** по оформлению документарных операций, опубликованные Международной Торговой Палатой
- **Международные конвенции**
- **МСФО**



# Важно!

1. **идентифицировать предмет договора**, т.е. максимально точно должны быть названы: наименование товара, его количество, а также цена и условия поставки по «Инкотермс»;
2. прямо и недвусмысленно **прописать гарантийные обязательства**: в договоре должны присутствовать санкции, адреса и подписи сторон (юристы говорят о том, что в арбитражных спорах тяжелее доказываются убытки, лучше их заменять неустойкой);
3. крайне важно во внешнеэкономическом договоре (особенно в импортном контракте) прямо **прописать применяемое право** (если импортным договором не будет установлено применяемое право, то будут действовать общие правила, установленные ст. 1211 ГК РФ: *если иное не установлено договором, то при разрешении конфликтов по умолчанию применяется право той стороны, с которой договор наиболее тесно связан*).



# Участники торгового финансирования

**Заемщик**



**Поставщик**

**Российский  
банк**

**ЭКА**

**Зарубежный  
банк**

# ЭКСПОРТНОЕ КРЕДИТНОЕ АГЕНСТВО (ЭКА)

Цели ЭКА – *продвижение национального экспорта*, стимулирование занятости населения и поддержка стратегических отраслей.

Институты поддержки экспорта делятся на 2 группы:

- могут предоставлять ресурсы (Eximbank (США), JBIC – Японский банк международного сотрудничества);
- предоставляют гарантии и страховые полисы, под которые кредитует западный банк (практически все европейские ЭКА: Euler Hermes (Германия), COFACE (Франция), ECGD (Великобритания)).

# ЗАРУБЕЖНЫЙ БАНК

## **Импортное** торговое финансирование (российская организация- импортер )

- выступает **кредитором** – он выдает средства под конкретный договор поставки
  - либо российскому банку,
  - либо сразу импортеру.

## **Экспортное** торговое финансирование (российская организация- экспортер )

- может быть **фактором** и **форфейтором**

# РОССИЙСКИЙ БАНК



## **Импортное** торговое финансирование (российская организация- импортер )

- может действовать по двум сценариям:
- **гарантирует** зарубежному банку возврат средств российским заемщиком;
- сам **получает** от зарубежного банка кредитные средства под конкретную поставку и **передает** их предприятию-импортеру.

## **Экспортное** торговое финансирование (российская организация- экспортер )

- выступает в качестве **гаранта** по сделке;
- может быть **организатором** сделки.

# Варианты использования торгового финансирования



# Статьи финансирования

## Импортное торговое финансирование

- на материалы и товары (срок - до 12 месяцев),
- на оборудование и транспортные средства (срок - до 5 лет),
- на строительство инфраструктурных объектов (срок - от 5 до 20 лет).

могут финансироваться и сопутствующие платежи: таможенные пошлины, НДС

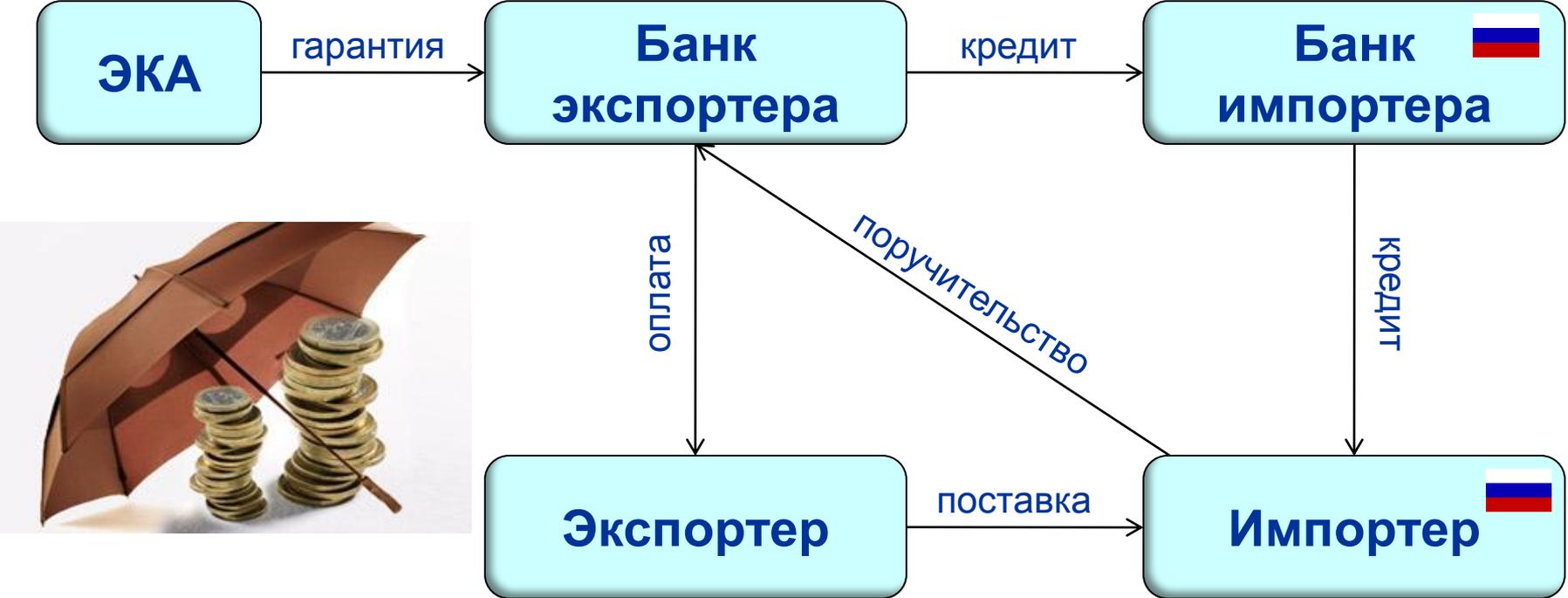
## Экспортное торговое финансирование

- предоставление покупателю отсрочки платежа, равной сроку реализации товара или амортизации оборудования, на международных условиях (срок — до 7 лет, стоимость — от 3,5 % годовых в евро).

# Финансирование импортных поставок



# Общая схема финансирования импортных поставок

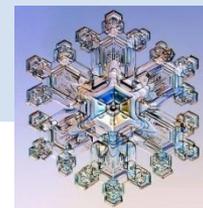




## Стоимость финансирования

1. процентная ставка по кредиту (базовая ставка **Libor/Euribor** + маржи зарубежного кредитора – до **2% годовых**) – м/б плавающей или фиксированной;
2. страховой взнос в пользу ЭКА (размер зависит от суммы кредита, оплачивается единовременно до использования кредита). В среднем услуги ЭКА обходятся в **1-2% годовых**;
3. услуги российского банка за предоставление гарантии или непосредственно кредита, выданного зарубежным банком, он оценивает в среднем в дополнительных **1,5-4%**.

*Таким образом, общая стоимость связанного кредита может колебаться от 6 до 12% годовых.*



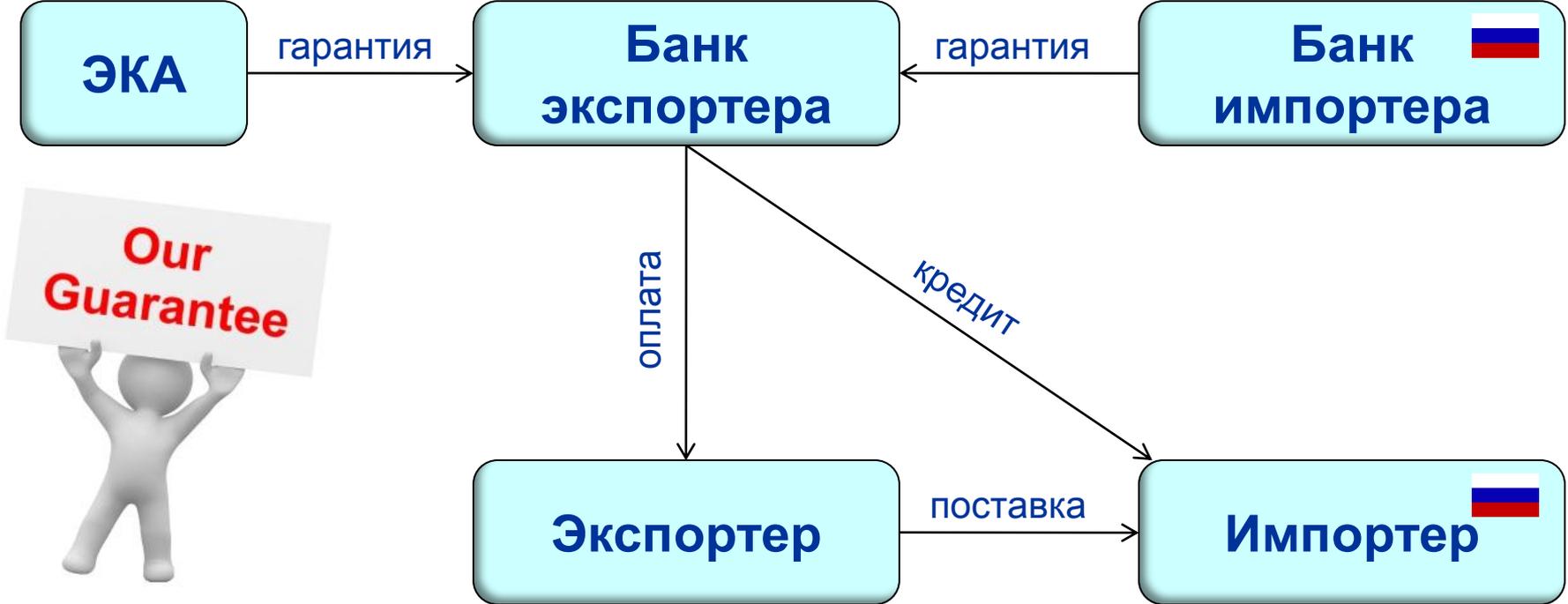
## Основные схемы **импортного** финансирования

В зависимости от срока желаемого товарного кредита и быстроты оформления на практике используются четыре основные схемы импортного финансирования:

- 1) под гарантию банка покупателя (российского банка) и страховое покрытие ЭКА;
- 2) под страховое покрытие ЭКА;
- 3) под гарантию банка покупателя (российского банка);
- 4) кредит от иностранного банка покупателю.

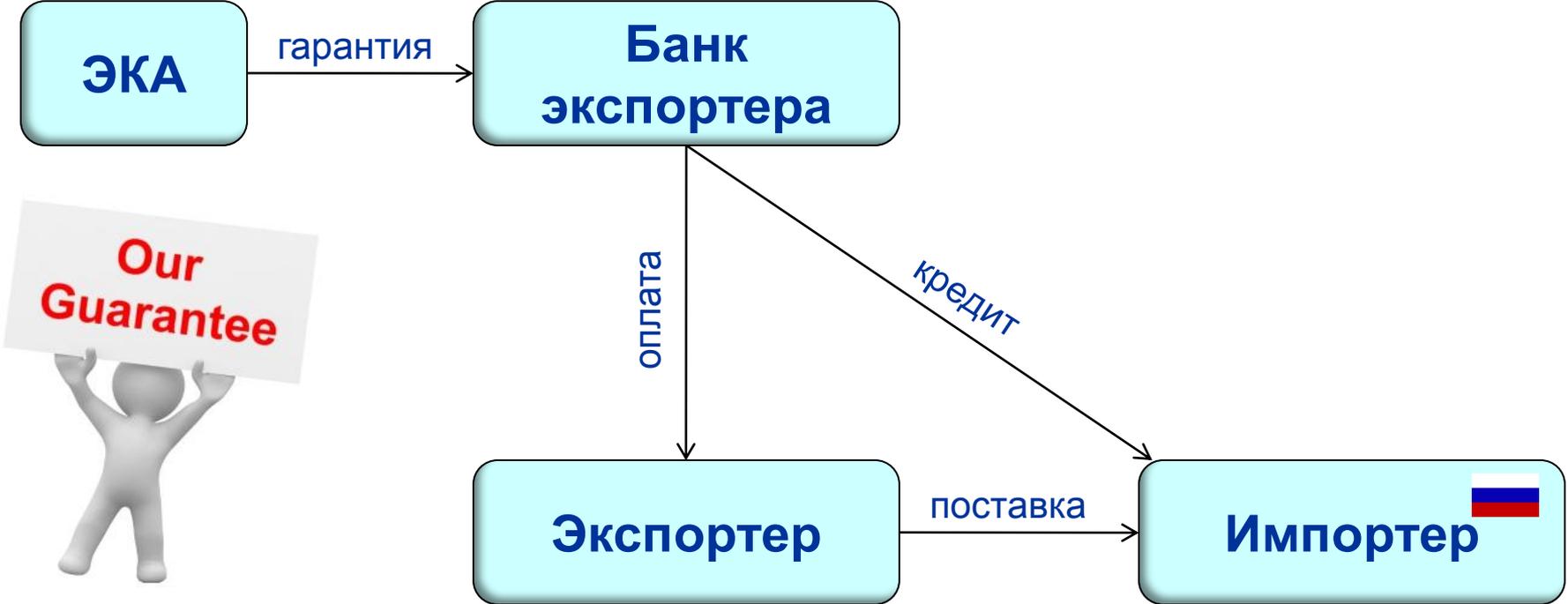
Финансирование импортных поставок

# Схема 1: под гарантию банка покупателя (российского банка) и страховое покрытие ЭКА



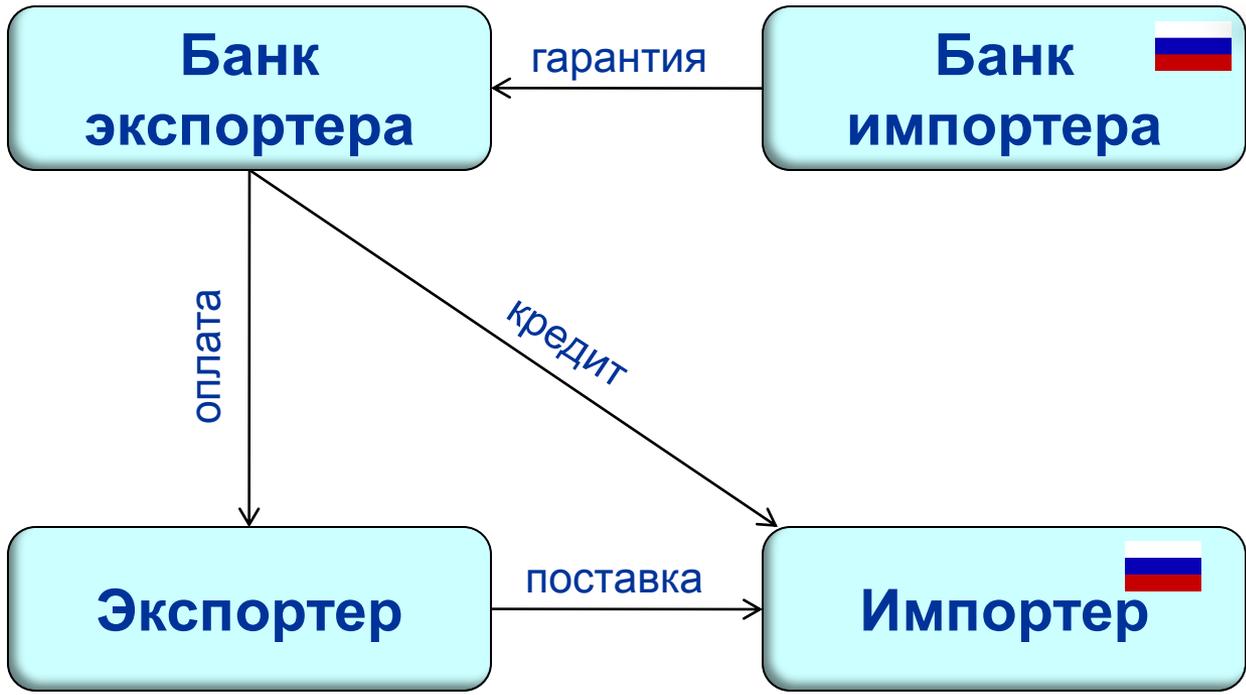
*Российская компания - импортер*

## Схема 2: под страховое покрытие ЭКА

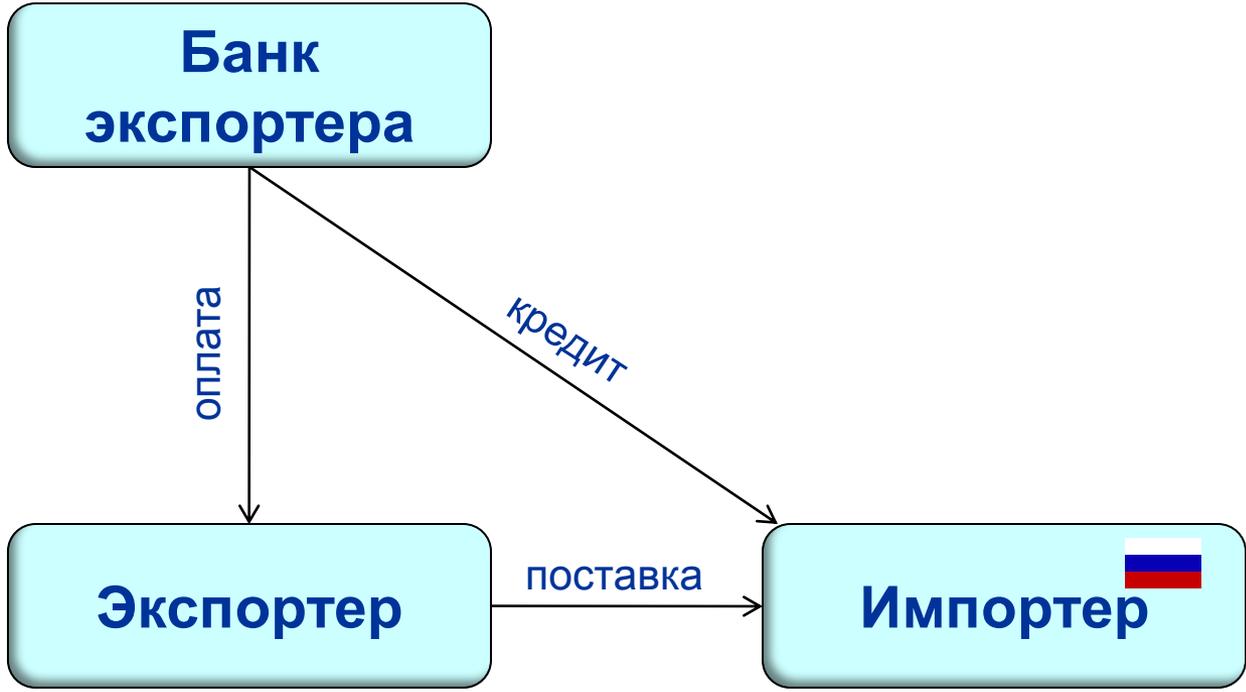


*Российская компания - импортер*

### Схема 3: под гарантию банка покупателя



# Схема 4: кредит от иностранного банка покупателю



## Основные параметры сделок **импортного** финансирования

Схема	Участники	Стоимость, % годовых	Минимальная сумма, руб./	Средние сроки финансирования/ оформления
Под гарантию банка покупателя и страховое покрытие ЭКА	Банк покупателя	2-5%	15 000 000	От 1 года и более
	ЭКА	0,5-1,5%		
	Банк продавца	1-3%		от 3-х мес.
	<b>Итого:</b>	<b>3,5-9,5%</b>		
Под покрытие ЭКА	ЭКА	0,5-1,5%	2 000 000	До 1 года и более
	Банк продавца	1-3%		
	<b>Итого:</b>	<b>1,5-4,5%</b>		2-4 мес.
Под гарантию банка покупателя	Банк покупателя	2-5%	1 500 000	До 2-х лет*
	Банк продавца	1-3%		
	<b>Итого:</b>	<b>3-8%</b>		1-2 мес.
От иностранного банка	Банк продавца	<b>1-3%</b>	300 000 000	До 1 года**
				1-4 мес.

\* Средний срок финансирования указан для банков, кроме Сбербанка, ВЭБа, ВТБ, Газпромбанка. Для указанных банков сроки финансирования могут быть увеличены до 7 лет.

\*\* Средний срок финансирования указан для заемщиков, не имеющих международных рейтингов. Для заемщиков с международными рейтингами сроки могут быть увеличены до 7 лет.

# Финансирование экспортных поставок





## **Схемы экспортного финансирования**

Для отечественных предприятий доступны четыре основных источника экспортного финансирования:

- 1) форфейтинг;
- 2) факторинг;
- 3) через государственный банк Росэксимбанк;
- 4) через ЭКСАР (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций).



# 1. Форфейтинг

**Форфейтинг** - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безрегрессионной основе.

Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе (форфейтинге) от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит со скидкой.

**Основными оборотными документами**, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются **векселя**. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг и документарных инструментов.



## 2. Факторинг

**Факторинг (factoring)** — финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов.

В операции факторинга обычно участвуют три лица:

- 1) **фактор** (факторинговая компания или банк) покупатель требования;
- 2) **поставщик товара** (кредитор);
- 3) **покупатель товара** (дебитор).

Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей **180** дней.



## 3. Через государственный банк Росэксимбанк

*смешанная* система государственной поддержки экспорта

- **субсидирование** части процентных ставок (Министерство промышленности и торговли);
- +
- предоставление государственных **гарантий** (Министерство финансов и Росэксимбанк).

Госгарантии применяются, когда отечественный экспортер обязан в силу контракта или закона предоставить своему иностранному покупателю гарантию, что продаваемая им российская продукция будет поставлена в срок и в полном объеме.





## 4. Через ЭКСАР

**ЭКСАР** - новый инструмент государственной системы поддержки экспорта в России с конца 2011 (является стопроцентной «дочкой» Внешэкономбанка, его уставный капитал составляет 30 млрд. рублей).

Смысл новой структуры — принятие государством на себя кредитных и политических рисков экспортеров, которые — помимо, собственно, страхового покрытия — за счет этого получают доступ к более дешевым банковским ссудам.

Покрытие, которое можно получить по договору страхования, не может превышать 90 % страховой стоимости при страховании предпринимательских рисков и 95 % — при страховании политических рисков.

Страховой тариф рассчитывается исходя из финансового состояния должника, уровня риска, суммы и срока экспортного кредита, а также других факторов.

По оценке Минэкономразвития, в первый год деятельности (2012-й) ЭКСАР сможет застраховать кредитов на \$1 млрд, во второй (2013-й) — до \$20 млрд.

## Финансирование экспортных поставок

### Основные параметры сделок экспортного финансирования

Схема	Рынки экспорта	Сроки	Минимальная сумма, руб.	Стоимость	Примеры сделок
Форфейтинг	Развивающиеся	От 6 мес. и более	10 000 000	3-9%	Широко распространен
Факторинг	Развитые	От 2 до 12 мес.	1 000 000 (в небольших компаниях)	Сопоставимо со стоимостью обычного кредитования в банках	Широко распространен
Росэксимбанк	Развивающиеся и развитые	От 2-х лет и более	Обычно от 150 000 000	Определяется индивидуально	ОАО "Интер РАО ЕЭС" (\$180 млн, 11 лет) ОАО «Новоятский лыжный комбинат» (\$7 млн, 3 года)
ЭКСАР (агентство приступило к работе с декабря 2011 года)	Развивающиеся и развитые	По соглашению сторон	Ограничений нет	Определяется индивидуально	ОАО "Волжский дизель имени Маминых" (\$4,8 млн, 13 месяцев), ОАО «Управляющая компания „Объединенная двигателестроительная корпорация“» (\$5,15 млн, 18 месяцев)

# **Расчеты по международным торговым операциям**



# Формы расчетов по международным торговым операциям

- покрытый банковский аккредитив,
- непокрытый банковский аккредитив.

**Документарный аккредитив** представляет собой независимое обязательство банка произвести платеж на основании заранее оговоренного списка документов.

В последнее время, кроме традиционной функции инструмента снижения коммерческих рисков, документарный аккредитив все чаще выступает как инструмент привлечения финансирования:

*иностранный банк осуществляет платеж поставщику-экспортеру после представления экспортером заранее оговоренного набора документов и одновременно предоставляет отсрочку платежа для банка импортера, который предоставляет аналогичную отсрочку своему клиенту (покупателю).*

Благодаря тому, что стоимость ресурсов на иностранных рынках остается ниже, чем на внутрироссийском, итоговая стоимость финансирования для клиента-импортера, даже с учетом маржи российского банка, будет ниже стоимости стандартного кредита.

# Процедуры получения торгового финансирования



# Получение **импортного** финансирования возможно при помощи:



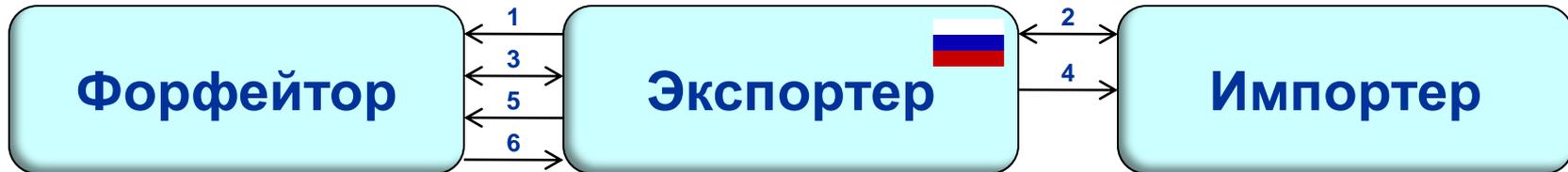
1. посредника – специализированной финансовой компании;
2. российского банка;
3. компании экспортера;
4. или самостоятельно.

## Документы в ЭКА

1. Заявка.
2. **Информационный меморандум**, содержащий информацию о:
  - деятельности компании,
  - структуре бизнеса,
  - динамике развития на протяжении последних нескольких лет,
  - потенциале, месте на рынке,
  - конкурентных преимущества и т.д.
3. Перевод **РБ отчетности в МСФО отчетность** и иная информация.  
*Вся информация подается на **ин.** языке по стандартам ЭКА*

## Финансирование экспортных поставок

### Форфейтинг



Финансирование экспорта осуществляется **средствами зарубежных банков** и финансовых структур. Экспортер может обратиться сразу к форфейтеру.

#### Экспортер:

1. связывается с форфейтером: запрашивает стоимость финансирования и оценивает ее приемлемость;
2. заключает контракт на поставку, с учетом условий финансирования;
3. заключает с форфейтером соглашение (договор цессии) о выкупе платежного обязательства импортера;
4. отгружает продукцию;
5. предоставляет документы, подтверждающих факт отгрузки товара.

#### Форфейтор:

6. производит оплату.

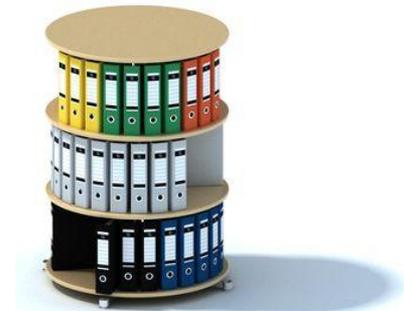
## Форфейтинг

### Информация, необходимая форфейтору:

- экспортер и импортером продукции;
- товар;
- параметры контракта: срок, продолжительность, сумма и валюта платежа контракта;
- какие долговые инструменты будут использованы при сделке: простой или переводной вексель; аккредитив; гарантии (авалирование),
- другие данные.

### Документы, необходимые форфейтору :

- 1) копия контракта;
- 2) копия подписанного инвойса;
- 3) копии документов об отправке товара импортеру;
- 3) передаточная запись (извещение гаранту);
- 4) гарантийное письмо (аваль).



# Факторинг

1. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы .
2. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 60–90 % стоимости требований.
3. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

**Спасибо за внимание!**

***Витте Екатерина,  
заместитель финансового  
директора Система лизинг  
24 (ЗАО)***