

Компания **CAPITAL & UG LLC** предлагает предприятиям всех отраслей хозяйства России, Украины, Казахстана, стран Балтии комплексные услуги по организации импорта для средних и крупных инвестиционных проектов стоимостью **от 5 до 25 млн. долларов США**, (в отдельных случаях и больше **25 млн. долларов США**), через организацию зарубежного кредитного финансирования.

Компания **CAPITAL & UG LLC** помогаем клиентам самостоятельно (без привлечения внешних инвесторов) осуществить масштабную модернизацию производства, получить новейшее оборудование и технологии XXI века, расширить мощности, построить новые цеха или целые заводы за счет экспортных (**связных**) кредитов банков Евросоюза, Северной Америки, Японии.

Вся деятельность компании **CAPITAL & UG LLC** по осуществлению торгово-экспортных сделок, через организацию зарубежного финансирования полностью отвечает правилам **WTO (World Trade Organization)**, соответствующим рекомендациям Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (**OECD - Organization for Economic Co-operation and Development**) и директивам Евросоюза, Северной Америки и Японии.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИМПОРТА

из стран Евросоюза, Северной Америки и Японии

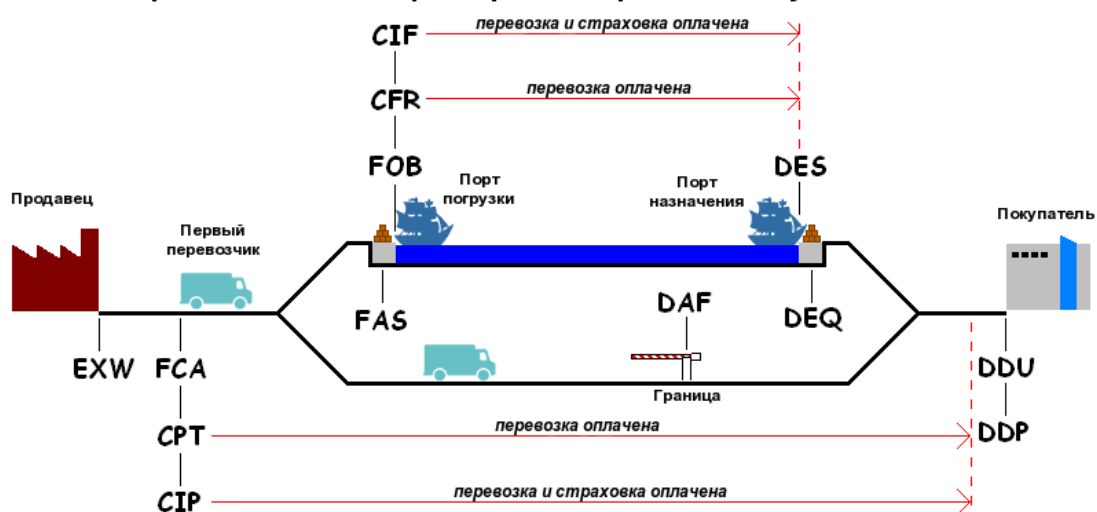


Торговое финансирование – это финансирование внешнеторговых операций наших клиентов по заключенным ими экспортно-импортным контрактам с использованием различных инструментов, в том числе документарных, из которых, прежде всего, выделяются аккредитивы.

Торговое финансирование – необходимый элемент финансирования любой компании, занимающейся экспортно-импортной деятельностью.

СХЕМА ИНКОТЕРМС 2000 (поставка товаров)

Инкотермс 2000: Transfer Переход риска от продавца к покупателю



ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ

EXPORT CREDIT (экспортный кредит) – кредит предоставляемый сторонами по внешнеторговой сделке **Экспортёром** и **Импортером** в процессе экспорта. Экспортный кредит представляет собой коммерческий (**товарный**) кредит, предоставляемый в виде отсрочки платежа или предоплаты товара.

ЭКСПОРТЕР – сторона в международных экономических отношениях, поставляющая товары, услуги, труд, капитал, другие предметы международной торговли другой стороне (**Импортеру**), которая использует их для производства других товаров, услуг или потребляет.

В качестве Экспортёра могут выступать:

- индивидуальные предприниматели
- предприятия, организации, корпорации (юридические лица)
- государство

В анализе мировой торговли товарами, работами, услугами используется понятие **страны - нетто-Экспортёра** и **страны - нетто-Импортера**. Для **страны - нетто-Экспортёра** характерно существенное превышение объёма экспорта над объёмом импорта.

ИМПОРТЕР – сторона в международных экономических отношениях, покупающая товары, услуги, труд, капитал, другие предметы международной торговли за рубежом, и ввозящая их в страну для использования и потребления.

В качестве Импортера могут выступать:

- индивидуальные предприниматели
- предприятия, организации, корпорации (юридические лица)
- государство

В анализе мировой торговли товарами, работами, услугами используется понятие **страны - нетто-Импортера** и **страны - нетто-Экспортёра**. Для **страны - нетто-Импортера** характерно существенное превышение объёма импорта над объёмом экспорта.

EXPORT CREDIT AGENCY – ЭКА (Экспортные Кредитные Агентства) известные в области финансирования торговли – являются государственными учреждений, которые действуют как посредники между **Национальными Правительствами** и **Экспортерами** в вопросе финансирования экспорта (**товары, услуги, труд, капитал, другие предметы международной торговли**).

Финансирование может принимать форму кредита (**финансовая поддержка**) или кредитные страхование и гарантии (**покрытие**). **ЭКА** можем предложить **кредит** или **покрытия** за свой счет. Это ничем не отличается от обычной банковской деятельности.

ЭКА в настоящее время финансируют или страховать предпринимательскую деятельность за рубежом, на финансирование проектов в развивающихся странах.

ЭКА предоставляет страхование прямых иностранных инвестиций, что затмевает все другие официальные источники кредитования (**такие, как Всемирный банк и региональных банков развития**).

В каждой стране есть своя специфика работы национальных **ЭКА**, но в целом можно выделить ограничительные требования к структурированию сделки, которые одинаковы практически во всех странах мира.

МЕХАНИЗМ – подобного вида финансирования на следующем примере

Российская компания заинтересована в получении инвестиционных **товаров** или **услуг** (**из стран Евросоюза, Северной Америки, Азии**) на сумму несколько **миллионов долларов США** или **евро** с оплатой в течение **до 8,5 лет**.

Иностранный Экспортер готов поставить **товары** или **услуги** лишь против открытия **российским Импортером** документарного подтвержденного **аккредитива** с оплатой при предоставлении документов в банке, где он обслуживается.

Иностранный банк-кредитор не принимает риск российской фирмы.

Российский банк готов кредитовать в пределах данной суммы российскую фирму, но **Иностранный банк** не принимает риск **Российского банка**.

Для того чтобы сделка все-таки состоялась, необходимо вовлечение в сделку **ЭКА - Экспортное Кредитное Агентство (страны источника кредита)**, которое не принимает **риск российской фирмы**, но готова принять **риск Российского банка**.

ПРИ ЭТОМ РЕЧЬ ДОЛЖНА ИДТИ О СВЯЗАННОМ КРЕДИТЕ

- **ЭКА - Экспортное Кредитное Агентство (страны источника кредита)** берет на себя **85 %** риска при внесении **Российским банком 15 %** в виде первоначального взноса
- **Российский банк** принимает на себя **риск Российской фирмы** и вносит **15 %** на страховой депозит
- Далее **иностраннй Экспортер и Покупатель – Импортер** заключают договор о поставке
- **Российский и иностранный банки** – заключают договор о кредитовании под гарантии **ЭКА**
- **Российская фирма и Российский банк** – договор о кредитовании импортной поставки

Таким образом, источниками средств для данного кредита могут быть:

- аккредитив с отсрочкой, выплаты с которого производятся получателю платежа (**бенефициару**) по предъявлении документов, но возмещение **иностраннй банк** получает в будущем на дату, согласованную с **российским банком**
- среднесрочный кредит на срок до 3 лет
- долгосрочный кредит на срок до 8,5 лет
- форфейтированная тратта, гарантированная российским банком, срок определяется рыночным спросом от 181 дня до 8,5 лет
- 180 – дневное финансирование по банковскому акцепту, выставленному на иностранный банк и акцептованному этим банком

Преимущества при использовании торгового финансирования Импортером:

- Получение кредитных средств, стоимость которых значительно ниже по сравнению с традиционным российским банковским кредитом, за счет привлечения более дешевых кредитных ресурсов от иностранных финансовых институтов
- Экономия оборотных средств
- Возможность увеличения объема приобретаемой импортной продукции и развития бизнеса
- Увеличение сроков финансирования при приобретении товаров капитального назначения (оборудования и т.д.).
- Использование преимуществ сопутствующих документарных инструментов (в первую очередь, аккредитивной формы расчетов).

Условия кредита / кредитной линии

- Срок кредита – от **2 лет до 8,5 лет**
- Сумма кредита – не менее **5 млн. долларов США** или эквивалента в другой валюте, но не более **85 %** от суммы импортного контракта (**Export Contract Value – ECV**)
- Погашение основного долга равными **полугодовыми** траншами, после согласованной «начальной точки» финансирования проекта от **иностранного банка-кредитора**
- **Начальная точка** – определяется в соответствии с условиями **импортного контракта (Export Contract Value – ECV)** и **самого проекта**. Такой начальной точкой может быть или средневзвешенная дата отгрузки, или последняя дата отгрузки, или дата ввода оборудования в эксплуатацию. Точный порядок фиксирования даты определяется **ЭКА** (Экспортное Кредитное Агентство)
- Оплата процентов – по полугодиям

Стоимость операции

- **LIBOR (в валюте кредита на 6 месяцев) + X % годовых (ставка включает в себя маржу Российского банка, определяемую Кредитным комитетом Российского банка, плюс стоимость финансирования иностранного банка-кредитора)**
- Ставка **LIBOR** фиксируется раз в полгода
- Процентная ставка может быть зафиксирована на **весь срок после выборки кредита** по согласованию с **Российским банком** и **финансирующим (иностраннй) банком**
- Дополнительно оплачивается страховая премия **ЭКА**, которая рассчитывается от суммы кредита и должна быть оплачена до получения кредита. По просьбе **Импортера (компании Заемщик)** страховая премия **ЭКА** может быть профинансирована **за счет иностранного банка-кредитора** и включена в стоимость кредита. В этом случае кредит, предоставленный на оплату страховой премии **ЭКА**, погашается совместно с суммой основного долга на аналогичных условиях.

Требования

- Финансовое состояние **Заемщика** и **обеспечение** – в соответствии с общими требованиями **Российского банка** для предоставления кредитов
- Предмет **импортного контракта (оборудование, услуга)** должен не менее **50-75 %** быть произведен в стране расположения **ЭКА**
- Согласование текста внешнеторгового контракта с **Российским банком** (условия платежа)
- Обязательный **авансовый платеж** в размере **не менее 15 %** (может быть профинансирован **банком-кредитором**)

ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ

Процентная ставка от **иностранного банка-кредитора** под гарантию **ЭКА** с участием **Российского банка** по кредиту **Импортера (компания Заемщик)** составит:

- на 3 года – **7,02 %** годовых
- на 5 лет – **6,54 %** годовых
- на 7 лет – **6,33 %** годовых

ПРИМЕЧАНИЕ: примечание процентные ставки могут изменяться в зависимости от **LIBOR, сроков кредита, комиссий иностранного банка-кредитора, страховой премии ЭКА и маржи Российского банка**. Процентная ставка может быть зафиксирована после полного освоения кредита, по согласованию **Импортера (компания Заемщик)** с **иностранном банком-кредитором**.

Импортер (компания Заемщик) должен иметь предварительную договоренность с одним из **Российских банков** из списка **ТОР-20**, которые приемлемы для **иностранного банка-кредитора** и **ЭКА (Экспортное Кредитное Агентство)**.

Чтобы получить одобрение **Экспортного Кредитного Агентства**, **Российский банк** должен соответствовать нескольким стандартным требованиям:

- наличие финансовой отчетности по международным стандартам за последние **три года**
- наличие международного аудита минимум за **три года**
- соблюдение основных нормативов, установленных **Центральным Банком Российской Федерации и Базельским соглашением**
- в обязательном порядке анализируется **структура акционерного капитала и структура собственников Российского банка**
- большое внимание уделяется экономической миссии **Российского банка** в стране – есть ли у него **рыночная ниша**, есть ли **понятная стратегия развития**
- банк обязательно должен иметь **кредитную историю и рейтинги международных рейтинговых агентств**, желательно нескольких

Документация направляется на рассмотрение в **Экспортное Кредитное Агентство**, 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 оферты **Экспортных Кредитных Агентств** носят публичный характер.

Главное условие получения гарантий ЭКА для финансирующего иностранного банка – наличие у него крупного клиента с контрактом (**Export Contract Value – ECV**) на импорт оборудования. Разумеется, для банков, с которыми **Экспортное Кредитное Агентство** уже имеет положительный опыт работы, формальности сводятся к минимуму.

Самое сложное – пройти проверку в первый раз. Если **Российский банк** однажды был уже аккредитован **ЭКА**, то впоследствии вопросы принятия его риска **Экспортное Кредитное Агентство** решает значительно проще и быстрее.

Кроме этих стандартных требований у **Экспортных Кредитных Агентств** есть еще целый ряд менее формализованных правил, из которых, впрочем, для наиболее перспективных клиентов постоянно делаются исключения. Вроде бы как, «**по правилам**», **ЭКА** должны обслуживать **экспорт промышленного технологического оборудования**. Однако бывают случаи, когда **Экспортные Кредитные Агентства** предоставляют гарантии по кредитам предприятиям **Импортерам (Заемщикам)** даже для закупки полуфабрикатов или, например, химического сырья, которое не производится в стране **Экспортера**.

ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

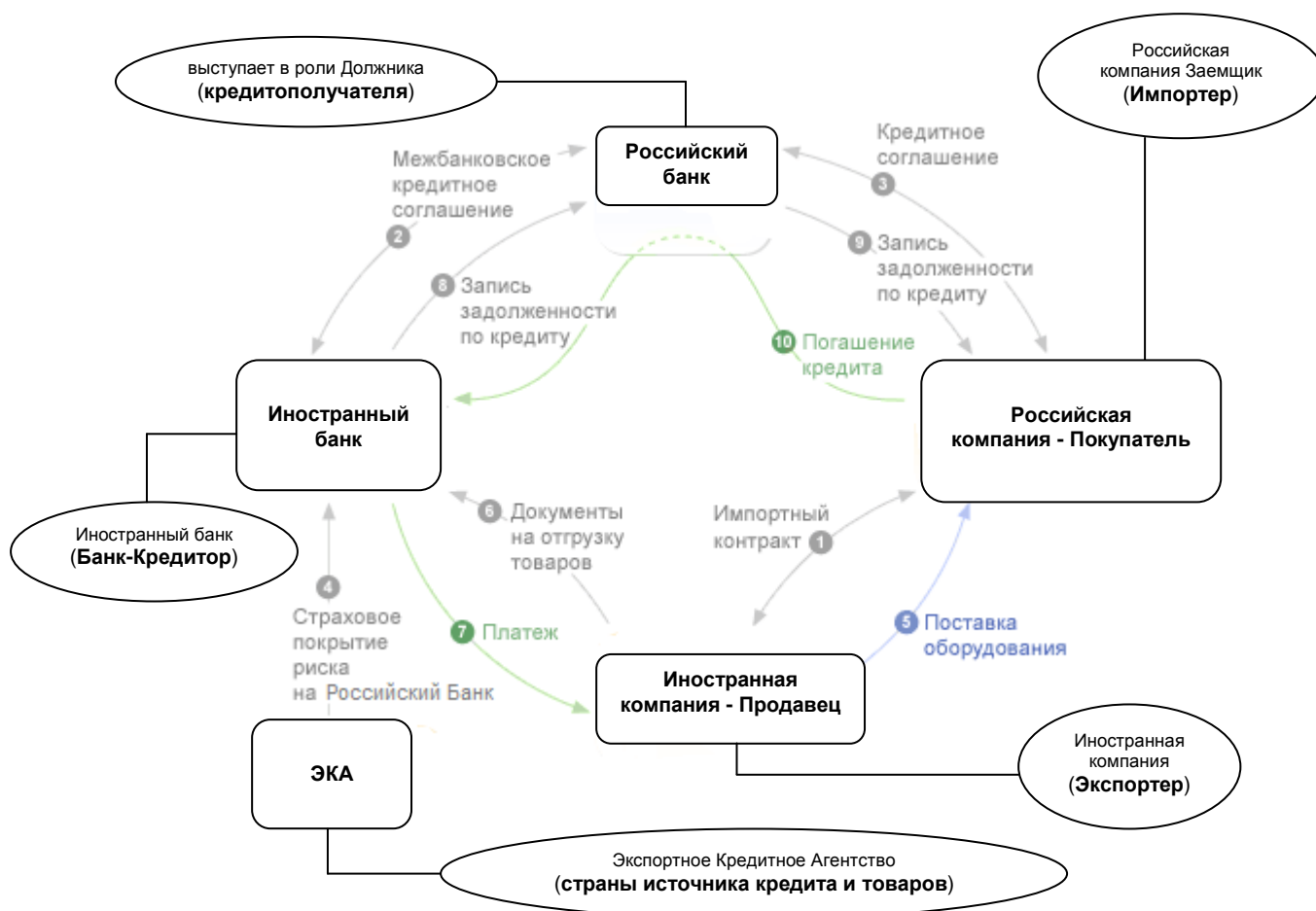
На практике применяются две основные схемы:

1) В **первой схеме** – кредит предоставляется **Российскому банку** для финансирования целевого **внешнеторгового контракта Импортера (Заемщик)**. **Российский банк** заключает индивидуальное кредитное соглашение с **иностранном банком-кредитором**, и в соответствии с условиями данного соглашения **кредит предоставляется Российскому банку под гарантию ЭКА**. **Кредит носит исключительно целевой характер**, более того, **Российский банк** не получает деньги: средства поступают напрямую **Экспортеру** – изготовителю технологического оборудования. То есть **иностранному банку-кредитору** оплачивает **внешнеторговый контракт поставок (Export Contract Value – ECV)**, **Российский банк** принимает на себя кредиторскую задолженность. **Российский банк**, в свою очередь, заключает кредитное соглашение с предприятием **Импортером (Заемщиком)**.

Долгосрочное финансирование импорта товаров (технологического оборудования) и услуг

Схема финансирования импорта оборудования предполагает использование так называемого «кредита покупателю» (**buyer's credit**), т. е. кредита, предоставляемого банком экспортера банку импортера для целевого финансирования покупки импортером товаров и услуг, произведенных в стране экспортера.

В целях предоставления подобного финансирования иностранный банк обращается в национальное экспортное кредитное агентство (**ЭКА**), созданное для осуществления поддержки экспорта на государственном уровне. **ЭКА** предоставляют иностранному банку-кредитору страховое покрытие по политическим и иным нерыночным рискам, возникающим в стране импортера, что дает возможность предоставления финансирования на длительный срок (**от 2 до 8,5 лет**) по выгодным ставкам.



В каждой стране есть своя специфика работы национальных **ЭКА**, но в целом можно выделить следующие ограничительные требования к структурированию сделки, которые одинаковы практически во всех странах:

- финансирование предоставляется на **85 %** суммы контракта (**или менее**), т.е. минимум **15 %** должны быть уплачены **импортером** в качестве авансового платежа (**за счет собственных или заемных средств**);
- большая часть оборудования должна быть произведена в стране экспортера (**обычно около 70 %**, доли различаются по странам);
- импортный контракт должен предусматривать аккредитивную форму расчетов;
- погашение кредита должно осуществляться равными полугодовыми выплатами.

При соблюдении вышеуказанных условий и одобрении сделки **ЭКА**, **Российский банк** предоставляет долгосрочное финансирование **Импортеру** по привлекательной ставке за счет целевого кредита от банка **экспортера** под гарантию **ЭКА**. Данная схема дает клиентам **Российского банка** возможность увеличить сроки финансирования и снизить стоимость привлекаемых средств.

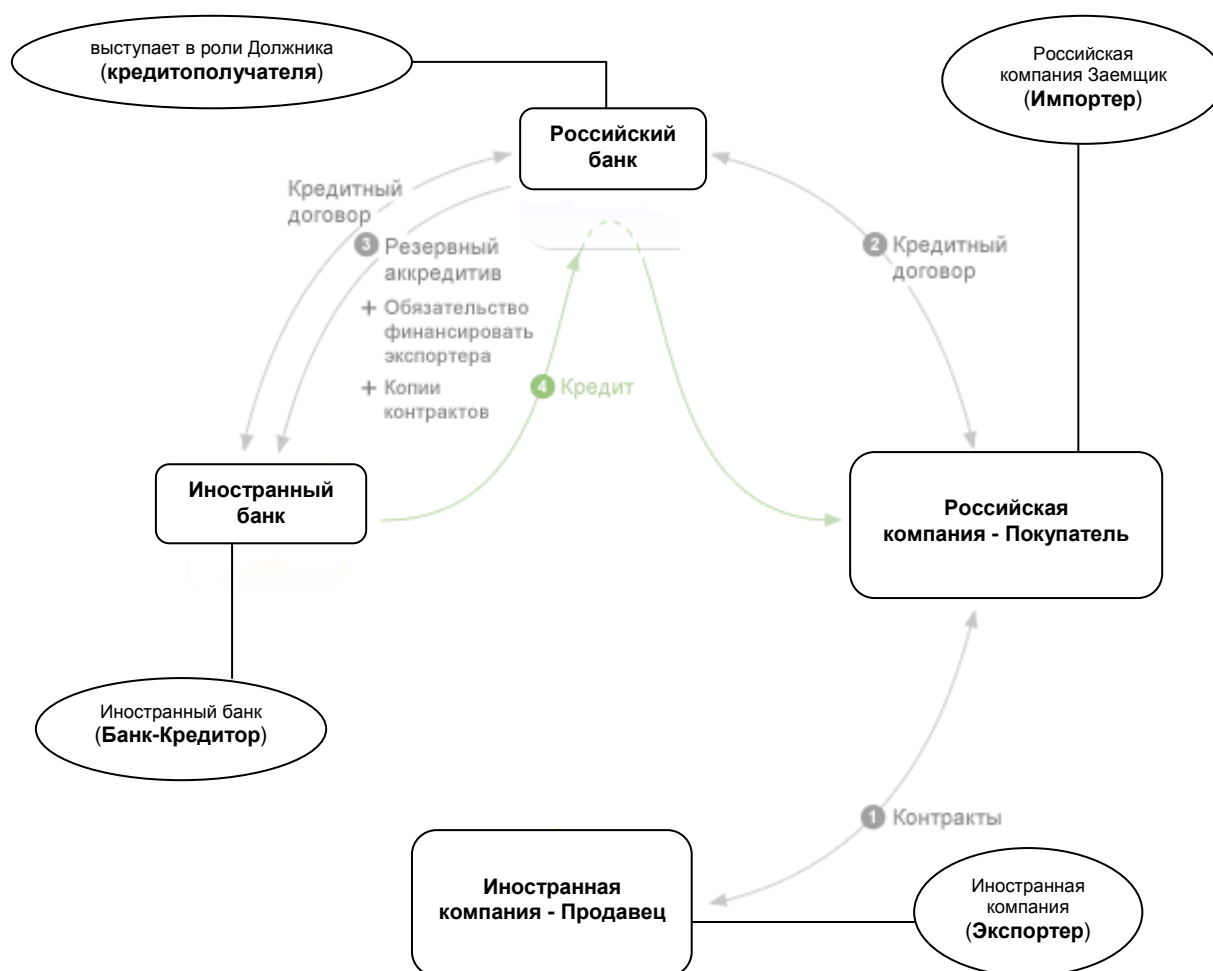
2) По второй схеме – **иностраный банк-кредитор** предоставляет **прямой кредит** российскому **Импортеру** под гарантии **Российского банка**. То есть если в первом варианте **кредитополучателем** выступает **Российский банк**, то во втором варианте – сама российская компания **Импортер**. Конкретный выбор схемы зависит главным образом от того, кто – **Российский банк** или предприятие **Импортер** – вызовет больше доверия у финансирующего **иностранного банка-кредитора** и у **Экспортного Кредитного Агентства**.

Среднесрочное финансирование импорта товаров (технологического оборудования) и услуг

Схема связанного кредитования под импорт товаров предполагает финансирование клиента за счет целевого кредита, получаемого **Российским банком** от **иностранного банка**. Данная схема дает клиентам **Российского банка**, импортирующим товары, возможность снизить стоимость привлекаемых средств и получить в **Российском банке** кредит по выгодной процентной ставке для закупки товаров.

Минимальная сумма кредита должна составлять **5 млн. долларов США или евро**. Срок кредитования может составлять от шести месяцев до трех лет в зависимости от экономической обоснованности.

Заявка на получение связанного кредита проходит в **Российском банке** стандартную процедуру одобрения по аналогии с обычными видами кредита. Для получения финансирования помимо стандартной требуемой документации клиент должен предоставить копии импортных контрактов. Сумма запрашиваемого связанного кредита не может превышать сумму контрактов.



Преимуществом данной схемы финансирования является быстрота реализации, простота в использовании кредита, отсутствие необходимости вносить изменения в контрактную документацию и привлекательная для клиента процентная ставка.

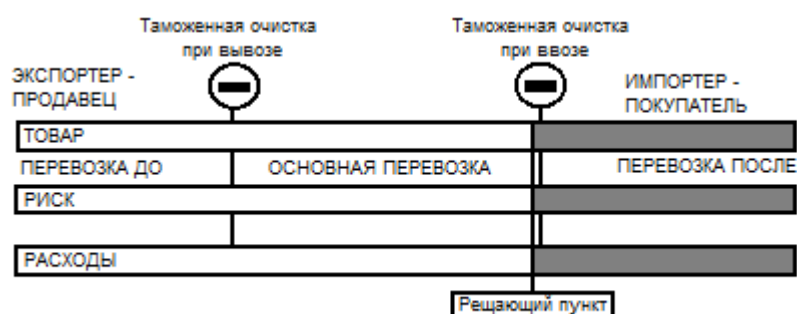
Впрочем, независимо от того, какая из двух схем выбрана, **ЭКА** проверяет и **Покупателя (Импортера)** оборудования, и **Российский банк**. Проверки могут занять от **нескольких недель до нескольких месяцев**. В итоге на организацию такого рода финансирования может уйти от **полутора до трех месяцев**, потому что нужно подготовить и подписать ряд документов: внешнеторговый контракт, рамочное кредитное соглашение, индивидуальное бизнес-соглашение.

По какой бы из этих схем **ЭКА** не работало, при предоставлении гарантий по той или иной сделке ключевым фактором является доверие к **Российскому банку**, с которым работает **Импортер (Заемщик)**.

ПРИМЕЧАНИЕ: Есть только один ограничивающий момент – кредит всегда целевой: это не кредиты на общекорпоративные цели, а кредиты на импорт капитальных товаров.

Поставка товаров (технологического оборудования) осуществляется на условиях **DDU – Delivered Duty Unpaid**, невозможно охватить поставку на условиях **DDP – Delivered, Duty Paid**.

СХЕМА условий DDU – Delivered Duty Unpaid



ПРИМЕЧАНИЕ: условия **DDU (поставка без оплаты пошлин)** означает, что **Продавец / Экспортер** выполняет свои обязательства по поставке товара с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. **Продавец / Экспортер** должен оплатить все связанные с этим расходы и нести все риски, падающие на товар, исключая уплату налогов и других сборов, взимаемых при ввозе товара, а также все расходы и риски, связанные с выполнением таможенных формальностей. В случае невыполнения **Покупателем / Импортером** таможенных формальностей, необходимых при ввозе, на **Покупателя / Импортера** возлагаются все дополнительные расходы, и **Покупатель / Импортер** несет дополнительные риски. **Данный термин может быть использован для перевозок любым видом транспорта, в том числе для смешанных перевозок.**

Необходимые документы: коммерческий счет-инвойс, делового-ордер, складское свидетельство или транспортный документ.

Возможные документы: иные документы, необходимые для вывоза или транзита товара через третью страну или для выполнения таможенных формальностей ввоза.



Надеемся, что материал, подготовленный нашей компанией, поможет Вам в решении реализации вашего бизнес проекта.

А если этой информации недостаточно и существует потребность в организации финансирования импорта для вашей компании, мы рады видеть Вас в числе наших клиентов.

Решение за Вами,
Дирекция

CAPITAL & UG

CAPITAL & UG LLC
Building 2, 27 Kulakova Street
355000 Russia, Stavropol

TIN: 2635112536
SRN: 1082635007839
Russia, Stavropol, number 2635

CAPITAL & UG LLC
Tel.: +792 88 1338 24 rus
Tel.: +791 87 4049 01 rus
Tel.: +420 77 3672 156 cz

www.eurofinancing.ru
E-Mail: capitalug@gmail.com

CAPITAL & UG LLC
General director
Alexey Aksyutenko

The first contact
Skype: alexey.aksyutenko
E-Mail: aksyutenko@gmail.com