МТС Банк

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОКУМЕНТАРНЫЕ ОПЕРАЦИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ПАО «МТС-БАНК»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Обзор услуг торгового финансирования	3
2. Преимущества операций торгового финансирования	4
3. Аккредитив как форма расчетов	5
4. Аккредитив с пост-финансированием	6-8
5. Долгосрочное финансирование с участием экспортных кредитных агентств	9-11
6. Почему торговое финансирование?	12
7. Документарное и чистое инкассо	13
8. Основные зарубежные банки – партнеры	14
9. Контакты	15

МТС Банк

ОБЗОР УСЛУГ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

✓ Финансирование экспортно-импортных операций на кратко-, средне- и долгосрочной основах в свободно конвертируемых валютах;
✓ Возможность комбинированного финансирования с обычным кредитованием;
✓ Возможность принятия в обеспечение по кредитному продукту стоимости закупаемого оборудования.

КАКИЕ КОНТРАКТЫ ФИНАНСИРУЮТСЯ?

✓ Импорт/экспорт товаров;
✓ Импорт/экспорт оборудования;
✓ Услуги капитального характера (строительные, пуско-наладочные работы, шеф-монтаж и др.);
✓ Проекты «под ключ» (строительство и оборудование).

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

✓ Аккредитивы с пост-финансированием/ отсрочкой платежа и дисконтированием до 1 года;
✓ Целевые кредиты под страховку экспортно-кредитных агентств (ЭКА) сроком до 8 лет;
✓ Банковские гарантии и контргарантии/ стэндбай аккредитивы.

ПРИЕМУЩЕСТВА ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Использование операций торгового финансирования во внешней торговле с участием МТС-Банка **позволяет нашим клиентам**:

- ✓ использовать инструменты торгового финансирования путем получения отсрочек платежа или финансирования на длительный срок;
- ✓ снижать риски неплатежа и сокращать сроки поступления экспортной выручки;
- ✓ минимизировать риски, связанные с непоставкой товара;
- ✓ сокращать доли авансовых платежей;
- ✓ минимизировать затраты по внешнеторговой сделке;
- ✓ повышать прозрачность бизнеса и расширить возможность выхода на мировые рынки товаров и услуг;

АККРЕДИТИВ КАК ФОРМА РАСЧЕТОВ

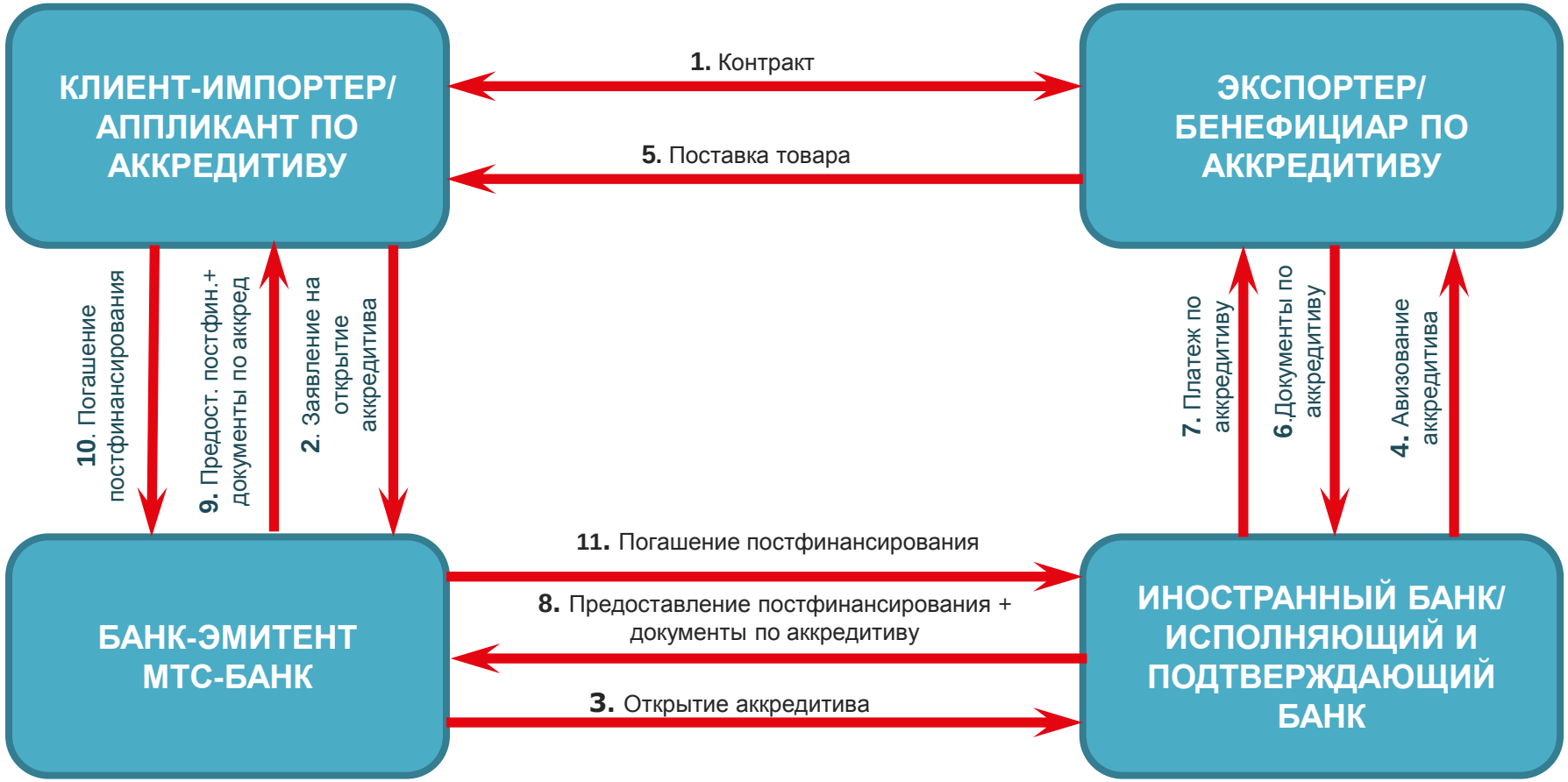
- **Аккредитив** согласно Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (UCP - Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) представляет собой обязательство банка-эмитента осуществить платеж в пользу продавца (бенефициара) при предоставлении документов соответствующих условиям аккредитива.

Преимущества аккредитива как формы расчетов:

- ✓ **Снижение риска неполучения товара покупателем:** оплата по аккредитиву осуществляется только после предоставления в банк документов, свидетельствующих об исполнении условий контракта;
- ✓ **Снижение риска неплатежа продавцу по уже поставленным товарам**: платеж гарантируется банком-эмитентом, а в случае подтвержденного аккредитива и подтверждающим банком, независимо от платежеспособности покупателя;
- ✓ **Получения продавцом выручки сразу после отгрузки товара;**
- ✓ **Снижение рисков** в силу применения унифицированных банковских правил и обычаев при проведении операций (международных политических, страновых и юридических рисков);
- ✓ **Гибкость аккредитива** позволяет использовать различные схемы, тем самым обеспечивая реализацию сложных коммерческих контрактов;
- ✓ Заинтересованность сторон в своевременном исполнении контрактных обязательств.

АККРЕДИТИВ С ПОСТФИНАНСИРОВАНИЕМ/1

Схема осуществления расчетов по аккредитиву с постфинансированием



АККРЕДИТИВ С ПОСТФИНАНСИРОВАНИЕМ/2

Последовательность расчетов

1. Продавец (экспортер) и Покупатель (импортер) заключают между собой контракт, предусматривающий аккредитивную форму расчетов;
2. Покупатель направляет МТС-Банку заявление на открытие аккредитива, в котором указываются условия, содержащиеся в контракте и согласованные с Продавцом (экспортером);
3. Банк Покупателя (МТС-Банк) направляет аккредитив в Банк Продавца;
4. Банк Продавца сообщает своему клиенту (Продавцу) об открытии и условиях аккредитива (авизует аккредитив);
5. Продавец поставляет товар в установленные контрактом и условиями аккредитива сроки;
6. Продавец представляет документы по аккредитиву в Банк Продавца (документы после оплаты передаются через Банк Покупателя Покупателю);
7. Банк Продавца, проверив документы на соответствие условиям аккредитива, перечисляет средства в оплату контракта на счет Продавца,
8. Одновременно с п.7 Банк Продавца предоставляет пост-финансирование МТС-Банку;
9. МТС-Банк финансирует Покупателя за счет средств инобанка.

10-11. Погашение пост-финансирования

АККРЕДИТИВ С ПОСТ-ФИНАНСИРОВАНИЕМ /3

Параметры финансирования

Процентная ставка:

- ✓ ***Плавающая*** (периодически фиксируется на базе переменной межбанковской ставки для соответствующей валюты - EURIBOR/LIBOR);
  или
- ✓ ***Комбинированная*** (предусмотрен переход с плавающей ставки на фиксированную).

Сопутствующие расходы: (комиссии за документарные операции, оформление паспорта сделки, конверсия и пр. в соответствии с тарифами Банка)

Срок/сумма финансирования: как правило, **до 1 года** (в отдельных случаях возможно увеличение срока до 3х лет) и **до 100%** стоимости контракта в зависимости от:

- ✓ целевого назначения кредита;
- ✓ размера финансируемого контракта;
- ✓ традиционной практики по соответствующим товарным группам;
- ✓ особенностей национального законодательства стран – экспортеров;
- ✓ наличия конкурентных предложений со стороны финансирующих банков.

Минимальная сумма сделки - как правило € 100,0 тыс. или US$ 100,0 тыс.

❖ **NB! СТОИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИЖЕ ЧЕМ, ПРИ КЛАССИЧЕСКОМ КРЕДИТОВАНИИ**

ДОЛГОСРОЧНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С УЧАСТИЕМ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ/1

Экспортное кредитное агентство (ЭКА) – специальная организация (государственная или частная), помогающая национальным производителям продавать их продукцию за рубеж путем предоставления экспортерам кредитов, гарантий или страхования рисков неплатежа со стороны импортеров.

Основная функция ЭКА - страхование рисков долгосрочного финансирования. В результате такого страхования банк экспортера оборудования получает снижение рисков. **Соответственно смягчаются условия кредита - сроки увеличиваются, процентная ставка понижается**

Основные задачи ЭКА:

- ✓ Продвижение экспорта оборудования и технологий;
- ✓ Обеспечение страховой защитой собственных производителей - экспортёров на новых и рискованных иностранных рынках;
- ✓ Создание и внедрение современной системы финансовой поддержки экспорта;
- ✓ Повышение прозрачности экспортных операций и международных инвестиций.

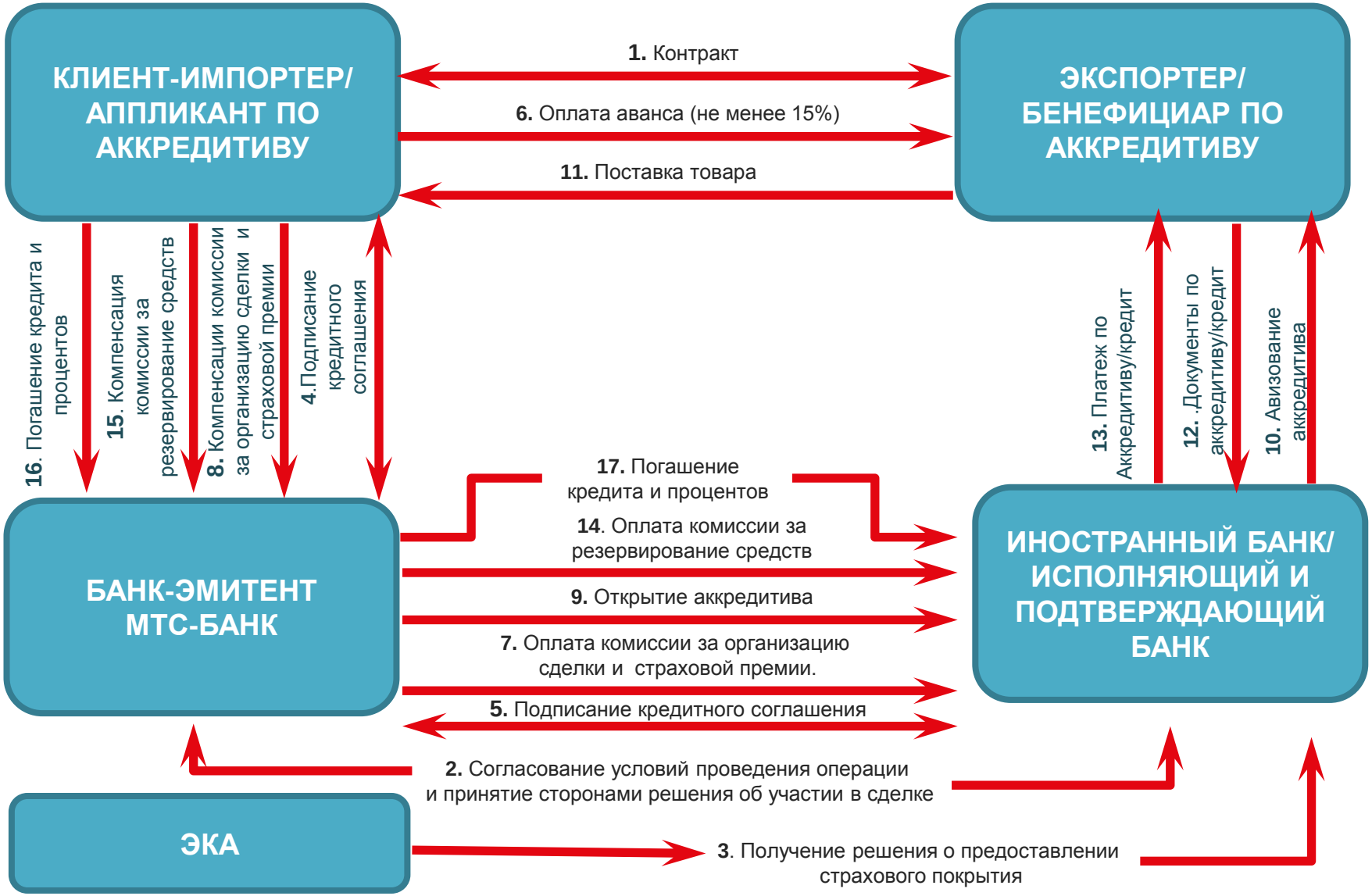
Преимущества:

- ✓ Длительные сроки кредитования (до 8-10 лет);
- ✓ Низкие процентные ставки;
- ✓ Благоприятная структура кредита - начало периода погашения в зависимости от условий контракта:
  - средневзвешенная дата поставки;
  - дата последней поставки;
  - дата пуска оборудования в эксплуатацию;

Особенности/основные условия:

- ✓ Высокая доля в поставках продукции национального производства страны экспортера (не менее 50%);
- ✓ Ставка по кредиту: плавающая на базе ставок LIBOR/EURIBOR;
- ✓ Стандартно финансируется до 85% стоимости контракта;
- ✓ Полугодовое погашение равными частями;
- ✓ Мин.15% стоимости контракта выплачиваются импортером в качестве аванса;
- ✓ Минимальная сумма сделки - как правило, €0.5 mio. или US$ 0,5 mio.;
- ✓ Сумма страховой премии ЭКА может быть включена в общую сумму финансирования

ДОЛГОСРОЧНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С УЧАСТИЕМ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ/2



ДОЛГОСРОЧНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ С УЧАСТИЕМ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТНЫХ АГЕНТСТВ/3

Возможны 2 схемы финансирования под гарантии ЭКА:

1. Кредит предоставляется МТС-Банку для целевого финансирования контракта российского импортера,
2. Зарубежный банк-кредитор предоставляет прямой кредит российскому импортеру под гарантии МТС-Банка

Выбор схемы зависит главным образом от того, кто - банк или предприятие-импортер вызовет больше доверия у финансирующего банка и ЭКА.

Параметры финансирования

- ✓ Плавающая ставка = EURIBOR/LIBOR + маржа Банка;
- ✓ Страховая премия экспортного кредитного агентства *(от 3% до 6% от суммы кредита или около 1% из расчета на год);*
- ✓ Комиссии за организацию финансирования, за выдачу, за управление кредитом и др. *(ок. 1 % от суммы кредита на весь срок его действия)*
- ✓ Сопутствующие расходы *(открытие документарного аккредитива, оформление паспорта сделки, конверсия и пр.)*

Страховая премия Агентства Страхования Экспортных Кредитов (ЭКА)

- ✓ Взимается Агентством с иностранного банка за страхование политических и коммерческих рисков, возникающих при предоставлении кредитов российским заемщикам;
- ✓ Определяется с учетом категории странового риска по классификации ОЭСР;
- ✓ Зависит от срока кредита: по 3-летним кредитам размер страховой премии может составлять 3-4%%, по 5-летним - 4-5%%, по кредитам свыше 5 лет - до 6% от суммы кредита;
- ✓ Уплачивается единовременно следующим образом:
  - включается экспортером в цену товара;
  - оплачивается авансом импортером или банком импортера;
  - полностью или частично финансируется.

МТС Банк

ПОЧЕМУ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ?

ВОЗРАЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОБЫЧНО ИМЕЮТСЯ ПРОТИВ СДЕЛОК ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	АРГУМЕНТЫ «ЗА»
Дорогое	+ в большинстве случаев это единственный способ получить средне- или долгосрочный кредит; + торговое финансирование является более дешевым, чем прямое фондирование на межбанковском рынке.
Сложное	+ стандартизированная документация (рамочные соглашения подписаны с большинством зарубежных банков-контрагентов); + Банк оказывает содействие клиентам в уточнении платежных статей коммерческих контрактов и подготовке текста аккредитивов.
Длительный срок оформления	+ в особых случаях возможно согласовать финансирование в течение 3-4 недель.
Экспортер уже согласовал платежи авансом	+ экспортер получит деньги по мере поставок/ оказания услуг.
Негибкая схема финансирования	+ возможность капитализации процентов за кредит в течение периода строительства; + возможность финансирования б/у оборудования.

ДОКУМЕНТАРНОЕ* И ЧИСТОЕ ИНКАССО

- **Документарное инкассо** – взыскание платежа с покупателя по финансовым документам, сопровождаемым коммерческими документами, а также по коммерческим документам, не сопровождаемым финансовыми документами.

- **Чистое инкассо** – взыскание платежа с покупателя по финансовым документам, то есть без использования коммерческой документации (товарораспорядительных и товаросопроводительных документов).

Как правило, инкассо используется, в отличие от аккредитивов, в тех случаях, когда между продавцом и покупателем установлены доверительные отношения и платежеспособность покупателя у продавца не вызывает сомнений.

Преимущества:

✓ Оплата товара покупателем после подтверждения факта отгрузки товара продавцом;
✓ Простота оформления и дешевизна относительно других расчетных инструментов.

Недостатки:

✓ Существует риск неоплаты товара покупателем.

* в основном распространено в странах ЮВА и Индии

МТС Банк

ОСНОВНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ БАНКИ - ПАРТНЕРЫ

Raiffeisen Bank International

BCP Banque de Commerce et de Placements

UBS

COMMERZBANK

LBB

UniCredit Group

Banca Popolare di Vicenza

Более 20 иностранных банков имеют действующие лимиты, установленные на МТС-Банк по операциям торгового финансирования.

КОНТАКТЫ

По всем интересующим Вас вопросам в отношении операций торгового финансирования и документарных операций Вы можете обратиться непосредственно в:

Управление структурного финансирования и секьюритизации активов
тел. +7 (495) 921-28-00 доб. 1-45-81, 1-34-43

Информация на сайте банка:
http://www.mtsbank.ru/corporate/sopvneshsdelok/