

Совершенствование инвестиционной политики организации с помощью новых банковских продуктов

© 2007 М.С. Ефремов

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности

Предложен способ совершенствования инвестиционной политики организации при помощи новой банковской услуги - торгового финансирования импорта. Торговое финансирование позволяет привлекать ресурсы иностранных банков под выгодные процентные ставки, снижая тем самым общее удорожание приобретаемого имущества.

В последние два года ряд коммерческих банков предлагает организациям новый вид кредитования - торговое финансирование импорта. Суть этого вида финансирования заключается в том, что банки используют не собственные средства для кредитования предприятий, а привлеченные средства иностранных банков в рамках открытых в этих банках лимитов. Основной формой расчетов выступает непокрытый документарный аккредитив.

Потенциальными потребителями данного вида финансирования являются:

- организации, осуществляющие регулярную поставку импортных товаров и оборудования для перепродажи;
- организации, приобретающие оборудование для пополнения собственных основных средств.

Обязательным условием является наличие прямого внешнеторгового контракта между производителем и покупателем.

Банки предлагают три вида финансирования: краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное.

Непокрытый аккредитив (краткосрочное финансирование) - форма международных расчетов, предусматривающая выставление Банком аккредитива с предоставлением Клиенту отсрочки предоставления денежного покрытия. Непокрытый аккредитив позволяет Клиенту не отвлекать собственные оборотные средства для выставления обязательства оплаты товара в пользу зарубежного продавца (схему осуществления расчетов см. на рис. 1).

Параметры услуги:

- ориентировочная сумма аккредитива от 50 тыс. долл. или евро и выше;
- предназначена для финансирования текущих поставок импортных товаров различного назначения.

Среднесрочное финансирование (постфинансирование) - предоставление Клиенту от-

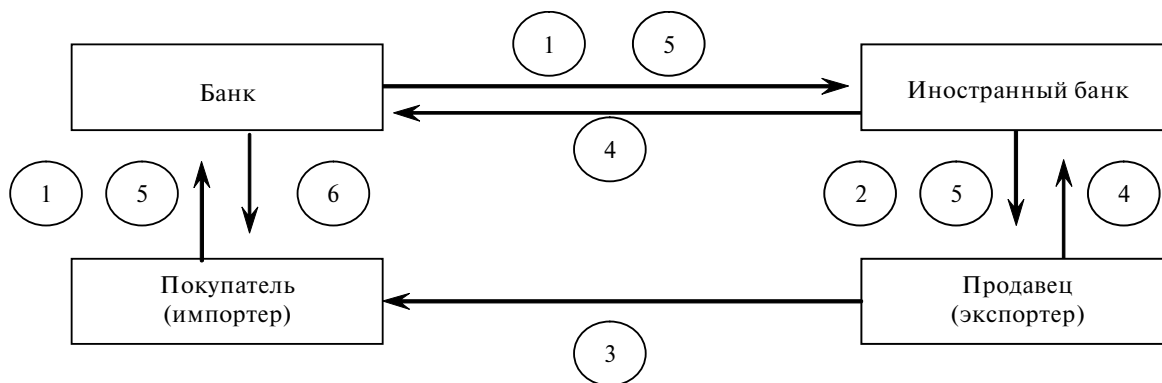


Рис. 1. Схема осуществления расчетов в форме непокрытого аккредитива:

1 - открытие (выставление) аккредитива без размещения Клиентом суммы покрытия в Банке; 2 - извещение (извещение об открытии) аккредитива; 3 - отгрузка товара в адрес Клиента; 4 - представление документов на товар в иностранный банк с последующей передачей документов в адрес Банка; 5 - платеж против документов на товар за счет средств Клиента; 6 - передача документов на товар Клиенту

Привлекательность данного вида кредитования заключается в том, что ставки по торговому финансированию ниже ставок по классическому кредитованию за счет использования средств иностранных банков.

срочки/рассрочки покрытия по аккредитиву до 2 лет, которую по поручению Банка обеспечивает Финансирующий банк после исполнения аккредитива (уплаты суммы аккредитива в пользу зарубежного продавца против представ-

ленных документов, подтверждающих отгрузку товара). При среднесрочном финансировании используется непокрытый аккредитив, который выставляется (открывается) Банком в пользу зарубежного продавца через Финансирующий банк, выступающий в роли Исполняющего банка (рис. 2). После осуществления Финансиру-

Юющего банка, выступающий в роли Исполняющего банка. Обязательным условием реализации сделки является получение необеспеченной со стороны Банка гарантии ЭКА/Эксимбанка в пользу Финансирующего банка, которая предоставляет возможность финансировать за счет средств Финансирующего банка до-

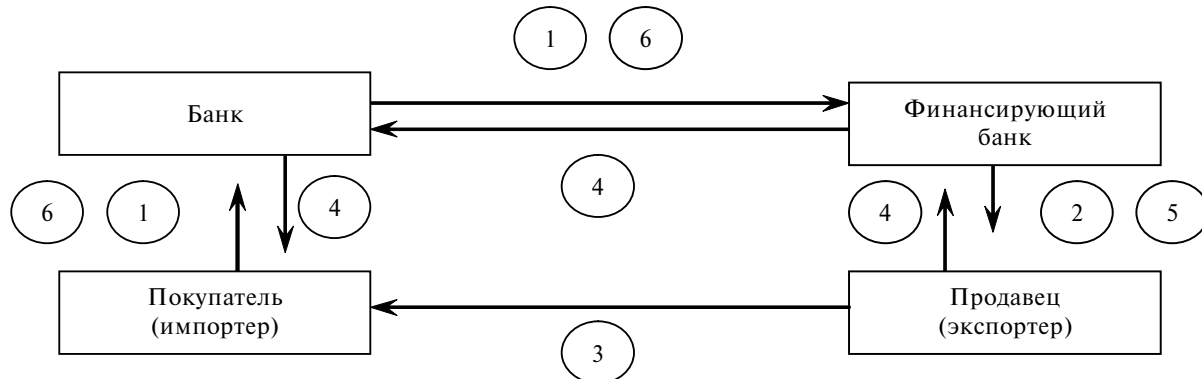


Рис. 2. Схема осуществления расчетов при среднесрочном финансировании (постфинансировании):

1 - открытие (выставление) аккредитива с отсрочкой/рассрочкой предоставления Банку суммы покрытия; 2 - авизование (извещение об открытии) аккредитива; 3 - отгрузка товара в адрес Клиента; 4 - предоставление документов на товар в Финансирующий банк с последующей передачей документов в адрес Банка; 5 - перечисление денежных средств в оплату документов по аккредитиву за счет средств Финансирующего банка; 6 - предоставление Банку суммы покрытия для перечисления в пользу Финансирующего банка оплаченной суммы аккредитива, с уплатой вознаграждения за отсрочку/рассрочку предоставления покрытия, комиссий, процентов и расходов, предусмотренных договором торгового финансирования

шим банком платежа по аккредитиву Клиент получает документы на импортируемый товар, а также отсрочку предоставления покрытия по аккредитиву на заранее определенный период.

Параметры услуги:

- ориентировочная сумма сделки от 100 тыс. долл. или евро и более;
- получение отсрочки/рассрочки предоставления Банку суммы покрытия по аккредитиву на срок от 6 мес. до 2 лет;
- предназначена для финансирования поставок крупных партий импортируемых товаров (финансирование сроком от 6 месяцев до 1 года) или для поставок импортного оборудования (финансирование сроком до 2 лет).

Долгосрочное финансирование - предоставление Клиенту отсрочки/рассрочки предоставления покрытия по аккредитиву до нескольких лет, которую по поручению Банка обеспечивает Финансирующий банк после исполнения аккредитива (уплаты суммы аккредитива в пользу зарубежного продавца против представленных документов, подтверждающих отгрузку товара) (рис. 3). При долгосрочном финансировании также используется непокрытый аккредитив, который выставляется (открывается) Банком в пользу зарубежного продавца через

рогостоящие и длительные по сроку окупаемости проекты.

Параметры услуги, предлагаемые одним из банков:

- предоплата от 2 до 15% от суммы сделки (данная сумма может быть профинансирована отдельно по схеме постфинансирования);
- ориентировочная сумма сделки от 600 тыс. долл. или евро и выше;
- получение рассрочки предоставления Банку суммы покрытия по аккредитиву на срок от 1 года до 5 лет;
- предназначена для финансирования поставок дорогостоящего импортируемого оборудования, производственных линий, импортной техники и т.п.

Процентная ставка зависит от нескольких параметров:

- от ставки финансирования на международном финансовом рынке (LIBOR);
- от комиссии экспортного кредитного агентства (при долгосрочном финансировании);
- от комиссии финансирующего банка за финансирование (при краткосрочном и среднесрочном финансировании).

Попытаемся сравнить затраты на торговое финансирование импорта с затратами на обыч-

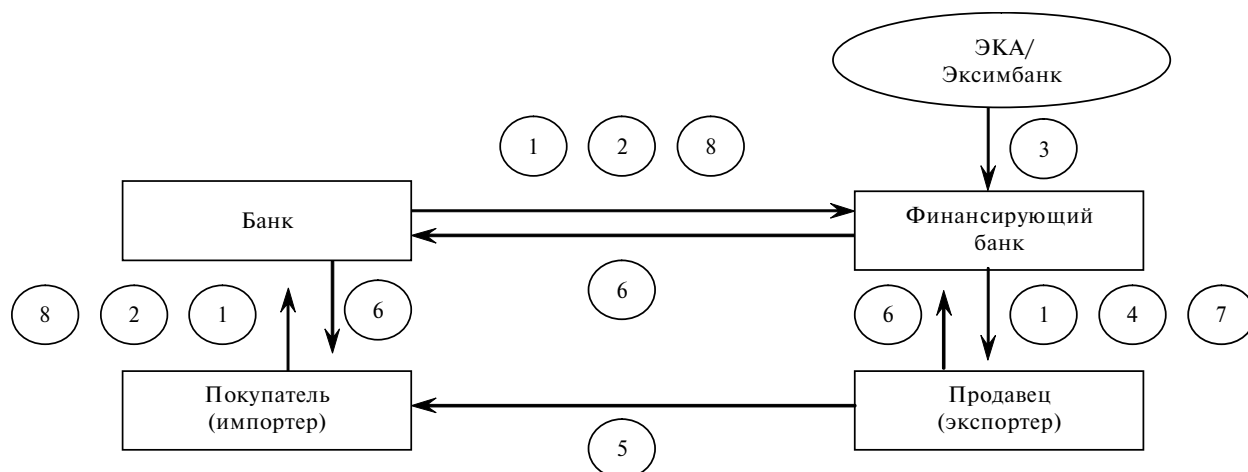


Рис. 3. Схема осуществления расчетов при долгосрочном финансировании:

1 - предоплата от 2 до 15% от суммы внешнеторгового контракта Клиента (данная сумма может быть профинансирована отдельно по схеме постфинансирования); 2 - открытие (выставление) аккредитива на оставшуюся сумму сделки с рассрочкой предоставления Банку суммы покрытия по аккредитиву; 3 - получение гарантии от ЭКА/Эксимбанка; 4 - авизование (извещение об открытии) аккредитива; 5 - отгрузка оборудования в адрес Клиента; 6 - предоставление документов на товар в Финансирующий банк с последующей передачей документов в адрес Банка; 7 - перечисление денежных средств в оплату документов по аккредитиву за счет средств Финансирующего банка; 8 - предоставление Банку суммы покрытия для перечисления Финансирующему банку оплаченной суммы аккредитива равными периодическими платежами с уплатой вознаграждения за рассрочку предоставления покрытия, комиссий, вознаграждений, процентов и расходов, предусмотренных договором торгового финансирования

ное валютное кредитование. За базовые условия возьмем стоимость оборудования 1 млн. евро, срок кредитования - 5 лет, кредит выдан 1 января 2005 г.

Обычный валютный кредит

Ставка 13% годовых (средняя ставка по кредиту в валюте, предлагаемая одним из банков), начисляется на остаток задолженности, уплата процентов и основного долга - ежемесячно, вознаграждение начисляется исходя из количества дней пользования кредитом, количество дней в году: 365. Сумма переплаты за 5 лет составит 330 271,23 евро, или 33,03% за 5 лет. За один год переплата составит $33,03\%/5=6,6\%$.

*Торговое финансирование
(долгосрочное финансирование)*

Ставка 8% годовых (средняя ставка по торговому финансированию, предлагаемая одним из банков) начисляется на остаток задолженности, уплата основного долга - равными полугодовыми платежами, уплата процентов - ежемесячно, вознаграждение начисляется исходя из количества дней пользования кредитом, коли-

чество дней в году: 360 (по условиям договора). Так как срок финансирования 5 лет, данную сделку поставщику гарантирует экспортное кредитное агентство страны-поставщика. Комиссия агентства составляет 3,5% от стоимости оборудования и подлежит уплате покупателем. Сумма переплаты за 5 лет составит 257 977,78 евро, или 25,8% за 5 лет. За один год переплата составит $25,8\%/5=5,16\%$.

Как видно, условия кредитования по программе торгового финансирования выгоднее по сравнению с обычным валютным кредитом.

Кроме того, если во внешнеторговом контракте предусмотрена доставка и страхование товара (оборудования), то будет профинансирована вся стоимость контракта.

Также торговое финансирование является достаточно гибким инструментом кредитования, его можно комбинировать с лизингом, рублевым и валютным кредитованием (например, на уплату таможенных пошлин). Торговое финансирование может являться частью инвестиционного кредитования.

Поступила в редакцию 09.03.2007 г.