

# Nibur Trade Financing

Роль банков СНГ в финансировании  
международной торговли

II Бакинская Международная банковская конференция  
государств-участников СНГ  
13-16 Октября 2009

## О компании

Nibur Trade Financing Ltd (Nibur) была образована в процессе реструктуризации Glitnir AB. Шведская часть бизнеса была продана HQ Bank AG, а инвестиционный банк Tamm & Partners Russia, работающий на российском рынке, – выкуплен руководством и инвесторами.

Nibur приобрела финансовый бизнес «АрДи Капитал», имеющий десятилетний опыт работы в области корпоративных финансов. Благодаря этому компания получила доступ к нескольким сотням клиентов в России, большинство из которых являются быстро развивающимися предприятиями среднего и крупного бизнеса.

В настоящее время Nibur сосредоточилась на обслуживании компаний, имеющих потребность в импортном торговом финансировании.

Nibur помогает российским компаниям правильно оформить документы и представить себя в иностранном банке и ЭКА (Экспортном кредитном агентстве) для получения торгового кредита.

# Финансирование импортных поставок



## Процесс:

1. Заключение соглашения на организацию финансирования между Российским покупателем и Nibur
2. Nibur получает от Иностранного поставщика согласие на участие в сделке финансирования поставки
3. Получение кредитного лимита в Экспортном кредитном агентстве (ЭКА)
4. Получение согласия Международного банка на финансирование поставки под покрытие ЭКА
5. Российский покупатель оплачивает аванс в размере 15% от суммы контракта
6. ЭКА предоставляет Международному банку гарантию оплаты Российским покупателем контракта
7. Международный банк выдает Иностранному поставщику кредит в размере 85% суммы контракта
8. Иностранный поставщик отгружает Российскому покупателю товар
9. Российский покупатель рассчитывается с Иностранным поставщиком за товар в оговоренные в контракте сроки

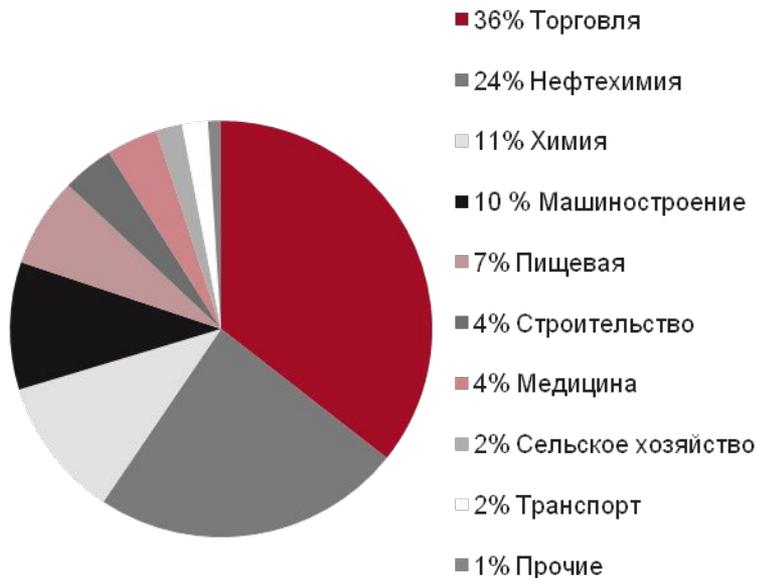
# Календарь работы

	1 месяц				2 месяц				3 месяц			
	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя	11 неделя	12 неделя
<b>1. Подготовительные работы</b>												
Предварительные переговоры с поставщиком	■											
Составление презентации компании		■	■									
Подготовка финансовой отчетности (МСФО)		■	■	■	■							
<b>2. Экспортное кредитное агентство (ЭКА)</b>												
Переговоры с ЭКА		■	■									
Получение решение ЭКА								■	■			
<b>3. Банки</b>												
Составление списка кредиторов					■							
Проведение встреч с кредиторами						■	■					
Подготовка структуры займа									■			
Заключение кредитного договора										■		
Хеджирование валюты												■

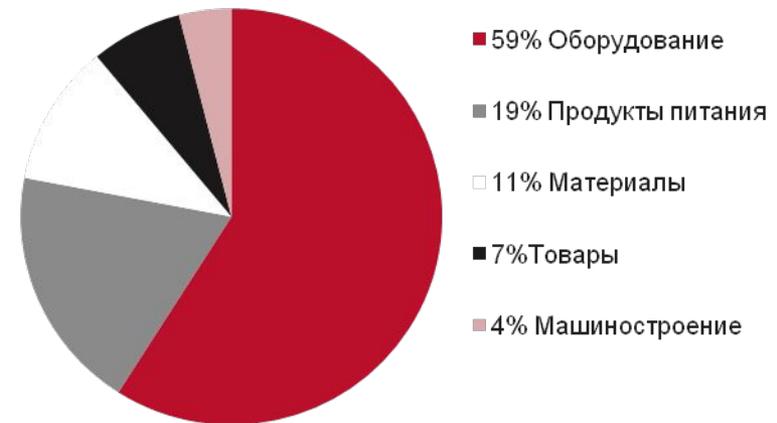
# Типичный клиент

Наиболее типичный клиент – это компания с выручкой от 20 млн до 1 млрд евро в год, занимающаяся производственным бизнесом либо дистрибуцией товаров.

## Спрос по отраслям



## Спрос на товары



# Причины работы заемщиков с Nibur

Основные причины обращения заемщика в Nibur (к посреднику):

1. Недостаток информации о проведении сделок импортного финансирования;
2. Отсутствие у заемщика квалифицированного персонала, который может самостоятельно провести сделку финансирования;
3. Отсутствие у заемщика прямого опыта работы с иностранными банками и ЭКА (Экспортными кредитными агентствами).

При наличии у заемщика обучаемого персонала и проведении 1-3 сделок с посредником заемщик уже имеет возможность самостоятельно осуществлять данные сделки.

# Почему заемщики не хотят работать с отечественными банками?

Заемщики обращаются за финансированием в зарубежные банки, поскольку их не устраивает:

1. Высокая стоимость финансирования внутри страны, в том числе стоимость Кредитных писем (Letter of credit). Например, в российском банке сейчас LC стоит 3-8% годовых;
2. Необходимость предоставления обеспечения в виде залога имущества. В качестве залога банки часто просят предоставить недвижимость и оборудование;
3. Длительная бюрократическая процедура получения LC.

Уже сейчас **многие отечественные предприятия**, в том числе среднего бизнеса, **получают финансирование импортного контракта без посредничества российских банков**. В перспективе местные банки могут полностью потерять этих независимых клиентов.

# Как банку удержаться на рынке импортного финансирования?

Самой затратной процедурой в финансировании зарубежным банком является оценка заемщика (присвоение кредитного рейтинга).

Для оценки нового заемщика иностранные банки и ЭКА привлекают независимых международных консультантов и несут существенные затраты.

**Оценку заемщика в процессе финансирования удобнее выполнять местному банку, чтобы затем предоставить иностранному банку и ЭКА LC.**

Отечественному банку надо ускорить, упростить и удешевить процедуру получения LC. Например, в качестве обеспечения для выполнения нормативов ЦБ можно принимать векселя предприятий.

# LC каких банков СНГ принимаются европейскими банками и ЭКА

## **Россия**

Absolut Bank  
ATB Bank  
Bank Kazanskiy  
Bank Saint-Petersburg  
Center-Invest Bank  
Chelindbank  
Credit Bank of Moscow  
ICICI Bank Eurasia  
Locko Bank  
Master Bank  
MDM Bank  
NBD Bank  
Probusinessbank  
Promsvyazbank  
Rosbank  
RosEvroBank  
Rosselkhozbank  
Russian Standard Bank  
Russia Spurt Bank  
Transcapital Bank  
Ursa Bank  
UralTransBank  
VEB  
VTB

## **Украина**

Bank for Social Development  
Commerzbank Ukraine  
Kreditprombank  
Kredo Bank  
Megabank  
OTP Bank  
Raiffeisen Bank Aval  
Unicredit  
Ukreximbank

## **Белорусь**

Belgazprombank  
Belrosbank  
Minsk Transit Bank  
Prior Bank

## **Молдова**

Banca Sociala SA  
Mobias Banca  
Moldinconbank

## **Узбекистан**

Hamkorbank  
UzKDB

## **Азербайджан**

Azerigazbank  
AzerDemiryol Bank  
Bank of Baku  
Bank Respublika  
Micro Finance Bank of Azerbaijan  
Mugan Bank Baku  
Rabitabank  
UniBank

## **Грузия**

Bank of Georgia  
Bank Republic  
Cartu Bank  
TBC Bank  
United Georgian Bank

## **Таджикистан**

AgroInvestBank  
Eskhata Bank  
Tojik Sodirof Bonk  
Tajprombank

## **Туркменистан**

Senagat Bank

## **Армения**

Agricultural Cooperative Bank of Armenia  
Ameriabank  
Anelik Bank Co.  
Ararat Bank  
Ardshininvestbank  
Armeconombank  
Armenian Import Export Bank  
Converse Bank  
Inecobank

## **Казахстан**

ATF Bank  
Bank CenterCredit  
Bank Kaspi  
KazInvestBank  
Kazkommertsbank

## **Киргизия**

Bank Inexim  
Commercial Bank Kyrgyzstan  
Demir Kyrgyz International Bank  
Kyrgyz Investment and Credit Bank

# Чем банкам может помочь Nibur

1. Предоставлять Заемщиков со структурированными сделками на получение LC
2. Помочь банкам получить лимиты в ЭКА
3. Предоставить методические консультации по учету векселей, используемых в качестве обеспечения сделок

# Контакты

Дмитрий Романов, Управляющий директор  
E: [DRomanov@niburtf.com](mailto:DRomanov@niburtf.com)

Marina House, # 1707  
68 Hing Man St, Shaukeiwan, Hong Kong  
T: +852 27 825868  
Ф: +852 28 341621

Набережная Мартынова, 4  
Санкт-Петербург 197110, Россия  
T: +7 812 334 2888  
Ф: +7 812 335 1304

Grev Turegatan 14, floor 3  
Stockholm S-102 47, Sweden  
T: +46 8 545 07530  
Ф: +46 8 545 07549