

Nibur Trade Financing

Роль банков СНГ в финансировании
международной торговли

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

О компании

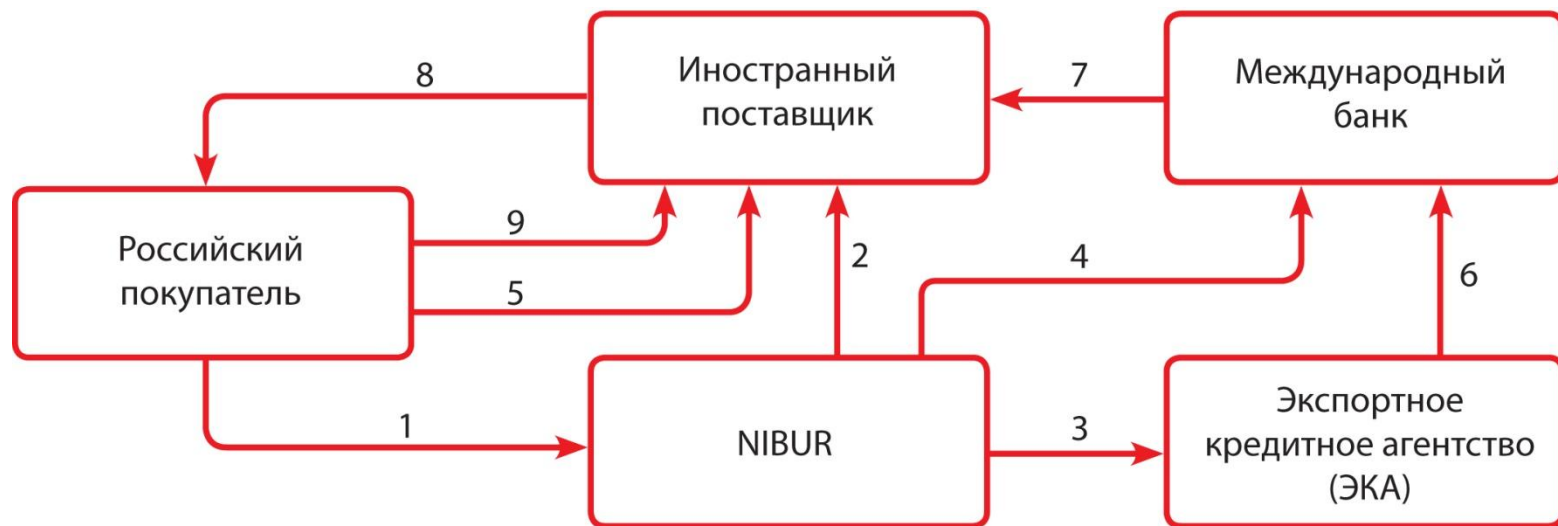
Nibur Trade Financing Ltd (Nibur) была образована в процессе реструктуризации Glitnir AB. Шведская часть бизнеса была продана HQ Bank AG, а инвестиционный банк Tamm & Partners Russia, работающий на российском рынке, – выкуплен руководством и инвесторами.

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

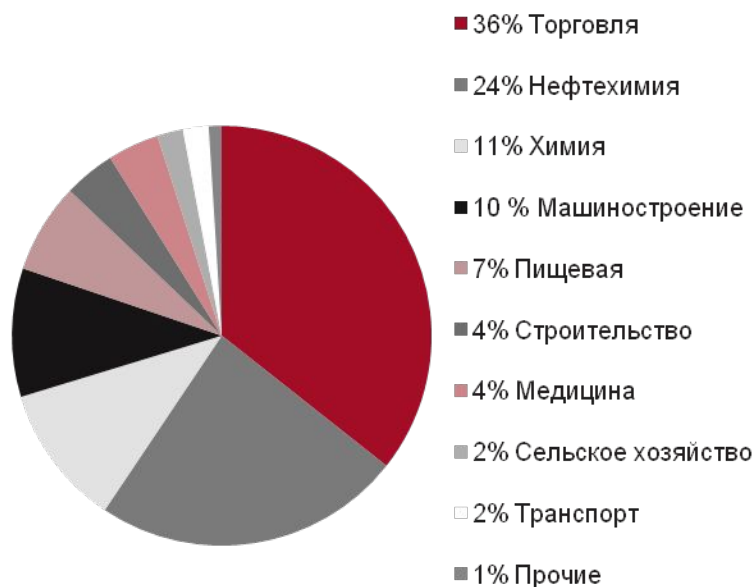
Календарь работы

	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
1. Подготовительные работы												
Предварительные переговоры с поставщиком												
Составление презентации компании												
Подготовка финансовой отчетности (МСФО)												
2. Экспортное кредитное агентство (ЭКА)												
Переговоры с ЭКА												
Получение решение ЭКА												
3. Банки												
Составление списка кредиторов												
Проведение встреч с кредиторами												
Подготовка структуры займа												
Заключение кредитного договора												
Хеджирование валюты												

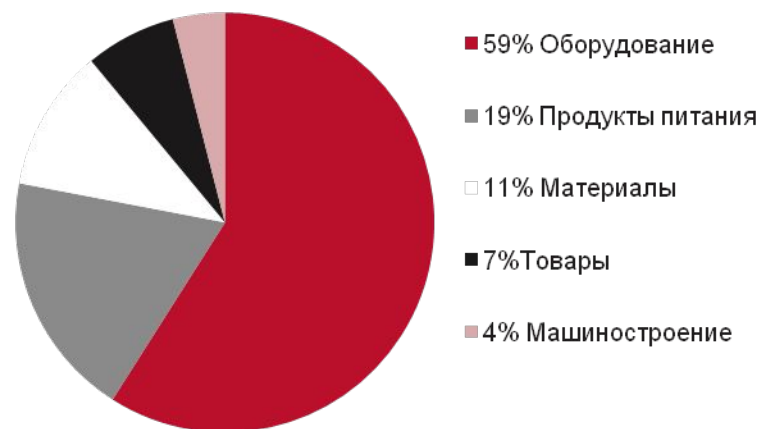
Типичный клиент

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

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