

Документарные операции и продукты ТЭФ

Продукт	Краткое описание
Пост-импортное финансирование	Привлечение денежных ресурсов зарубежных банков для финансирования импортных контрактов клиентов
Пост-импортное финансирование под гарантии ЭКА	Структурированное долгосрочное привлечение денежных ресурсов зарубежных банков для финансирования импортных контрактов клиентов с участием Экспортных кредитных агентств
Предэкспортное финансирование	Привлечение денежных ресурсов зарубежных банков для финансирования производства экспортной продукции
Пост-экспортное финансирование за счет собственных средств Банка / с привлечением средств зарубежных банков	Финансирование платежей по экспортным аккредитивам как за счет собственных средств Банка, так и за счет целевого привлечения денежных ресурсов на внешних и внутренних рынках
Непокрытые аккредитивы	Открытие аккредитивов в счет лимита риска на клиента, без обеспечения
Документарные операции на международном рынке	Выпуск, авизование, подтверждение, трансферация аккредитивов, в т.ч. резервных. Выдача рамбурсных обязательств, авизование гарантий банков-контрагентов
Документарные операции на внутреннем рынке	Операции с аккредитивами в рублях на территории Российской Федерации

Минимизация рисков

**риск
непоставки
товара**

**риск
невыполнения
платежа**

**риск
неисполнения
сроков**

**риск
несоответствия
качества товара**

Преимущества для продавца

Устранение риска неплатежа

Осуществление платежа не связано с платежеспособностью и согласием покупателя (обязательство банка)

Аккредитив не может быть изменен / аннулирован без согласия продавца

Исключение риска отказа от поставки со стороны покупателя

Возможность организации финансирования

Преимущества для покупателя

Гарантия своевременной отгрузки товара

Уверенность в том, что оплата будет произведена только после отгрузки товара. Возможность избежать аванс.

Контроль правильности оформления и своевременности представления коммерческих документов

Возможность контролировать сроки исполнения контракта

Возможность организации финансирования

Баланс интересов

Учитывая текущую нестабильность финансовых рынков,
мы предлагаем клиенту дополнительное обеспечение
выполнения договорных обязательств -

АККРЕДИТИВ

(платежное обязательство банка покупателя произвести
платеж продавцу против представления последним документов в строгом
соответствии с условиями аккредитива)

Какой способ платежа в большей
степени защищает
и продавца и покупателя?

Максимально ориентируясь на клиента,
мы предлагаем оптимальный выбор



Предприятия, осуществляющие импорт товаров, в т.ч. обновляющие основные средства производства.
Реализация инвестиционных продуктов.

**Пост-импортное
финансирование**

Предприятия, которым необходимо финансирование на производство продукции на экспорт.

**Пре-экспортное
финансирование**

Предприятия, осуществляющие экспорт товаров в страны ближнего зарубежья.

**Пост-экспортное
финансирование**

Предприятия с высоким качеством финансового положения и кредитной истории, осуществляющие импорт сырья, продукции с необходимостью отсрочки платежа.

Непокрытые аккредитивы

Привлечение средств на международном рынке для финансирования импортных контрактов с необходимостью отсрочки платежа.

Для кого?

- Для импортера – клиента Сбербанка, которому необходимы средства для приобретения иностранных товаров и услуг.

Ценообразование:

- Стоимость финансирования инобанка.
- Комиссия СБ за открытие аккредитива.
- Расходы по кредитованию.

Преимущества и возможности

- Снижение стоимости привлечения финансирования;
- Снижение коммерческих и финансовых рисков клиента при проведении операций с зарубежными поставщиками.
- Для организации финансирования требуется минимальный комплект документов от клиента: торговый контракт + заявление на аккредитив.

Для чего?

- Для импорта оборудования, в т.ч. капиталоемкого.
- Для импорта потребительских товаров.
- Для импорта услуг и результатов интеллектуальной деятельности.

Порядок осуществления:

- Предложение продукта клиенту.
- Принятие решения о возможности осуществления финансирования принимается Кредитным комитетом.
- Организация и проработка условий финансирования иностранным банком (осуществляется УТФиФИ).

Ограничения:

- Необходимость финансового анализа клиента для оценки кредитного риска.
- Продукция ВПК, атомная энергетика, токсичные материалы и ряд других.
- Возможно только при импорте из развитых стран.

Привлечение средств на международном рынке для финансирования долгосрочных проектов импортеров –клиентов Сбербанка

Для кого?

- Для клиента –импортера капиталоемких товаров и услуг зарубежных товаропроизводителей.

Ценообразование:

- Стоимость финансирования инобанка + страховая премия экспортного агентства + маржа Сбербанка + комиссии по аккредитиву.

Преимущества и возможности

- Наиболее привлекательные стоимостные условия долгосрочного финансирования.
- Наиболее длительные сроки финансирования инвестиционных проектов.
- Возможность привлечения финансирования в условиях кризиса и нехватки ликвидности.
- Возможность покрытия ЭКА классических инструментов торгового финансирования.

Для чего?

- Для реализации проектов, требующих существенных инвестиций с длительными сроками реализации и периодом окупаемости (от 5 до 18 лет).

Порядок осуществления:

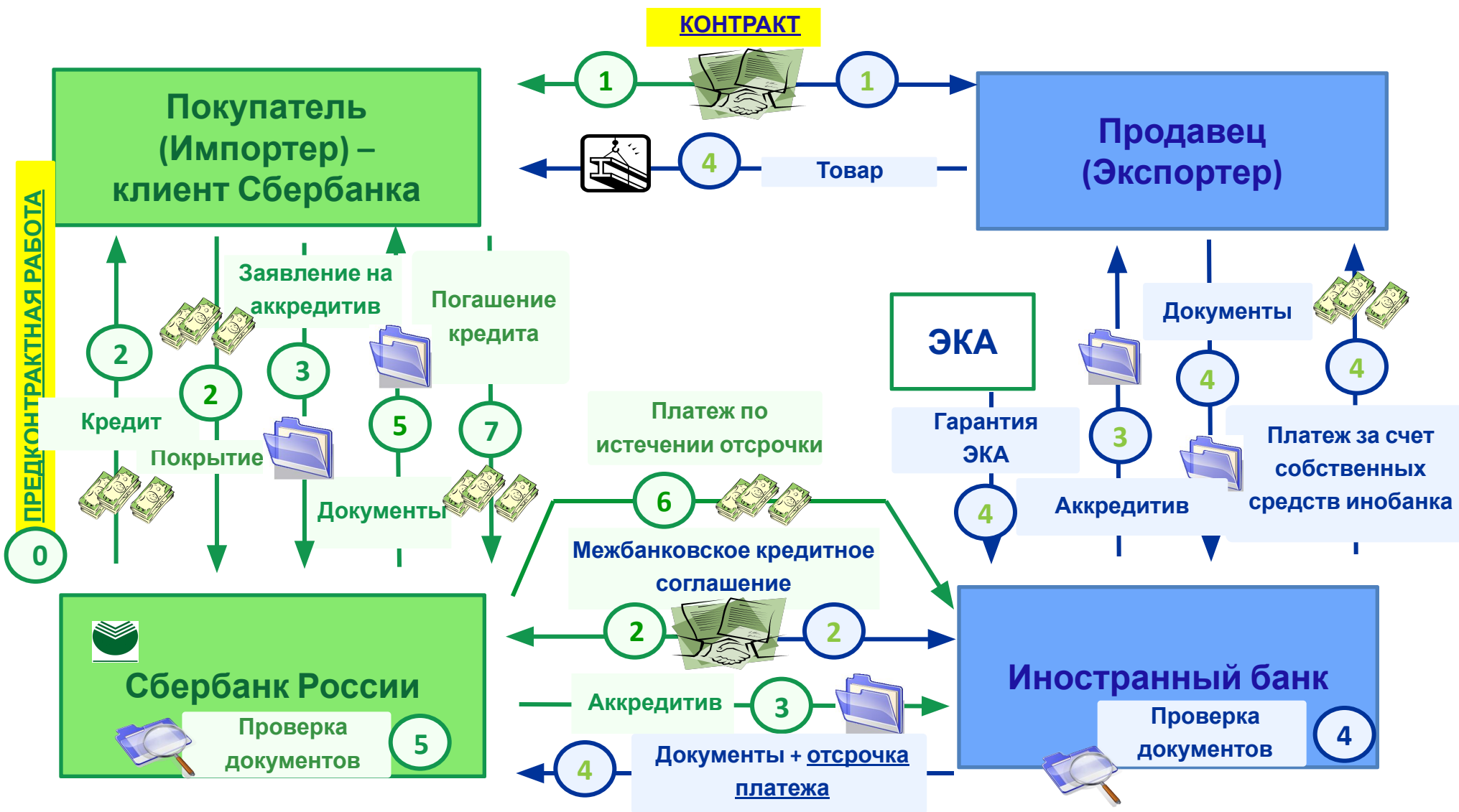
- Предложение продукта клиенту.
- Принятие решения о возможности осуществления финансирования принимается Кредитным комитетом.
- Организация и проработка условий финансирования иностранным банком, ЭКА (осуществляется УТФиФИ).

Ограничения

- До 85% от стоимости контракта клиента – импортера, до 100% премии ЭКА и до 30% местных расходов.
- Зарубежный экспортер - товаропроизводитель должен быть аккредитован в ЭКА.
- Более длительная и сложная организация финансирования в связи с необходимостью одобрения сделки третьей стороной - ЭКА (предоставление страхового покрытия).



Схема Пост-импортного финансирования под гарантии ЭКА



Привлечение средств на международном рынке для финансирования производства экспортной продукции экспортера-заемщика Сбербанка России.

Для кого?

- Для клиента–экспортера, которому необходимы средства для производства собственной продукции.

Порядок осуществления:

- Предложение продукта клиенту.
- Принятие решения о возможности осуществления финансирования принимается Кредитным комитетом.
- Организация и проработка условий финансирования иностранным банком (осуществляется УТФиФИ).

Преимущества и возможности

- Привлечение и кредитование различных сегментов клиентов.
- Позволяет клиенту финансировать производство экспортной продукции без отвлечения собственных оборотных средств.
- Обеспечением возврата кредитных средств является экспортная выручка.
- Поступление экспортной выручки экспортеру обеспечено обязательствами банка-эмитента по аккредитиву.

Для чего?

- Для финансирования производства экспортной продукции.
- Для финансирования закупок сырья и комплектующих, необходимых для производства экспортируемого товара.
- Для финансирования транспортных и иных услуг, возникающих в процессе изготовления и поставки экспортируемых товаров.

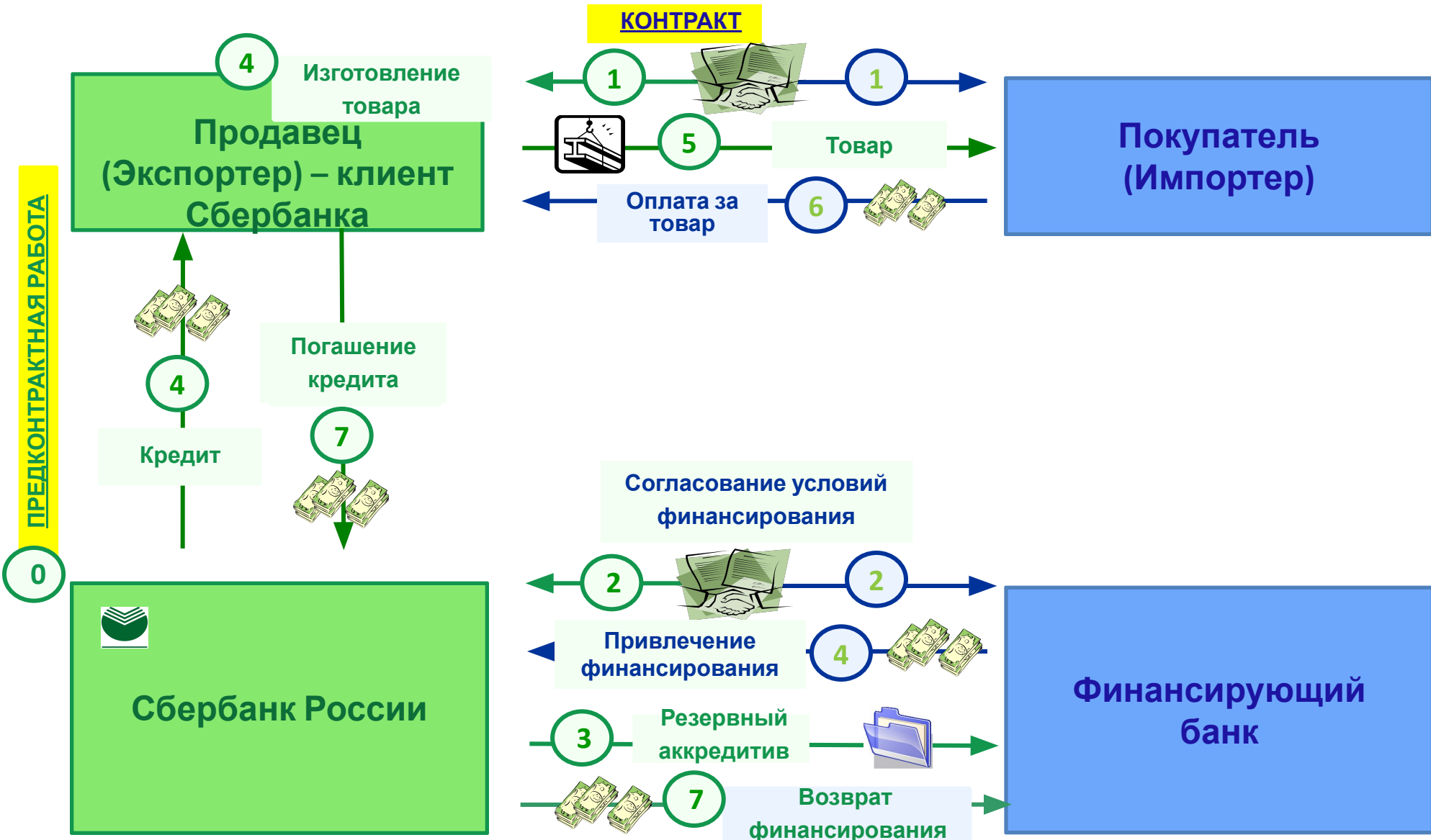
Ценообразование:

- Стоимость финансирования инобанком.
- Маржа СБ.

Ограничения:

- продукция ВПК, атомная энергетика, токсичные материалы и ряд других.
- возможно только при экспорте в развитые страны.
- необходимость проведения финансового анализа клиента в связи с наличием кредитного риска.

Схема Предэкспортного финансирования



Финансирование отсрочки платежа, предоставляемой экспортером-клиентом Сбербанка иностранному покупателю, за счет собственных средств Сбербанка России или путем привлечения финансирования от иностранного банка.

Для кого?

- Для сторон-участников внешнеторговой сделки, где экспортер является клиентом Сбербанка

Ценообразование:

- Комиссия за выпуск рамбурсного обязательства или кредитная ставка.

Преимущества и возможности:

- Пополнение оборотных средств экспортера без увеличения кредитной нагрузки и заключения кредитных соглашений.
- Возможность для импортера финансирования отсрочки платежа по более низкой ставке по сравнению с банковским кредитом.
- Минимизация риска неплатежа для экспортера и риска непоставки для импортера.
- Возможность для экспортера увеличить объемы поставок и расширить клиентскую базу.
- Организация финансирования не требует от экспортера-клиента Сбербанка заключения дополнительных договоров.

Для чего?

- Экспортер получает возможность ускорить зачисление экспортной выручки (через несколько дней после представления в Сбербанк отгрузочных документов), а импортер за счет отсрочки платежа имеет возможность получить и реализовать товар для последующего погашения задолженности.

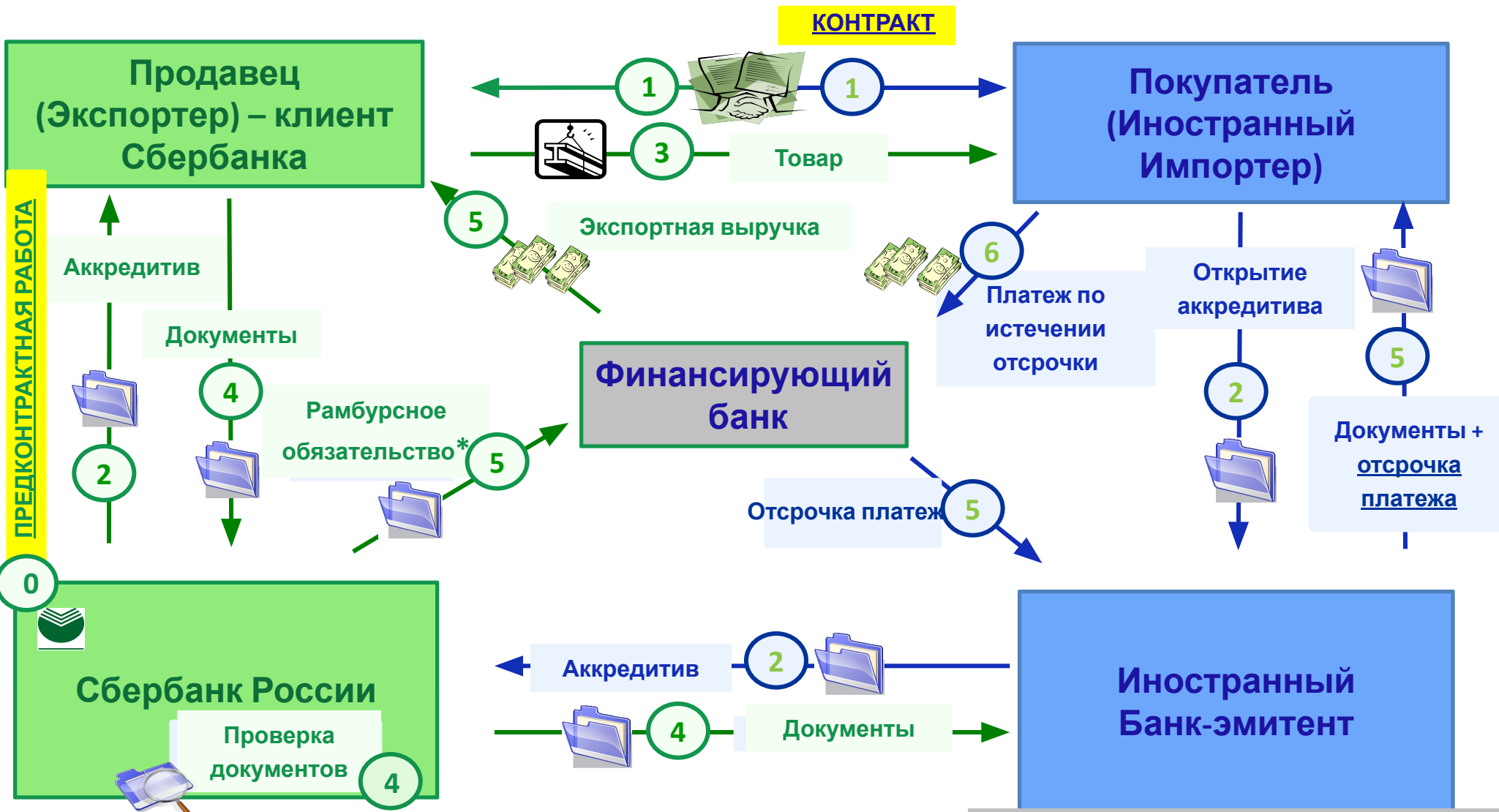
Порядок осуществления:

- Предложение продукта клиенту ЦА
- Организация и проработка условий финансирования с инобанками (осуществляется УТФиФИ) / кредит банку импортера.

Ограничения:

- Преимущественно экспорт в страны СНГ.
- При финансировании за счет собственных средства Сбербанка у Банка импортера должен быть открыт счет ЛОРО в Сбербанке.
- Финансирование и выдача рамбурсных обязательств производятся в рамках установленного на банк импортера Лимита.

Схема Пост-экспортного финансирования с привлечением средств зарубежного банка



* инструмент, гарантирующий возврат средств

Схема Пост-экспортного финансирования за счет собственных ресурсов Банка (на примере БПС-банка, Белоруссия)



Расширение бизнеса и выход на новые рынки

Использование аккредитива вместо авансовых платежей/оплаты по факту поставки. Максимальная защита интересов и снижение рисков участников торговой сделки.

Дешевое финансирование

Привлечение дешевых средств иностранных банков для финансирования торговых сделок клиентов.

Лучшие условия для реализации сделки

Дополнительная надежность расчетов по сделкам, т.к. аккредитив – гарантия платежа, гарантия выполнения условий контракта, возможность получения отсрочки платежа.

Повышение престижа

Сбербанк России - профессиональный участник ВЭД.

Юридическая безопасность

Подчинение Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (UCP 600), по которым работают все банки мира.

Независимость

Обособленность от основного обязательства (контракта).