Школа экспорта РЭЦ

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ПРОГРАММА ЭКСПОРТНЫХ СЕМИНАРОВ
«Жизненный цикл экспортного проекта»

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

ТЕМА 5

Финансовые инструменты экспорта

АНО ДПО «Школа экспорта акционерного общества
«Российский экспортный центр»
2019 г.

Цель программы экспортных семинаров «Жизненный цикл экспортного проекта»: сформировать у субъектов малого и среднего предпринимательства базу знаний для успешного и эффективного старта экспортной деятельности.

Все права защищены.

При цитировании и использовании материалов Рабочей тетради необходимо указывать ссылку на источник – АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».

Организация-разработчик:

© АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».

РАСПИСАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СЕМИНАРА

ДЕНЬ 1

10:00–18:15	
	Блок 1. **ВВЕДЕНИЕ**
	Введение в программу обучения Знакомство (5–7 мин)
	Блок 2. **ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: КАКИЕ УСЛОВИЯ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ ТРЕБУЮТ ПОИСКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ**
	1. Мини-лекция «Экономика экспортного контракта» 2. Упражнение «Расчет стоимости экспортного контракта»
11:30–11:45 (15 минут)	**ПЕРЕРЫВ**
	Блок 2. ***Продолжение***
	Продолжение упражнения «Расчет стоимости экспортного контракта»
	Блок 3. **КАРТА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ЭКСПОРТЕРА**
	1. Мини-лекция «Риски по экспортному контракту» 2. Мини-лекция «Оценка рисков по экспортному контракту» 3. Упражнение «Расчет ущерба» (самостоятельное изучение) 4. Мини-лекция «Методы управления рисками» 5. Упражнение «Стратегия управления рисками»
13:30–14:15 (45 минут)	**ОБЕД**
	Блок 4. **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА: ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ**
	1. Вступительная часть 2. Мини-лекция «Предэкспортное финансирование» 3. Мини-лекция «Финансирование коммерческого кредита экспортера или отсрочки платежа (дебиторской задолженности) экспортера» 4. Упражнение «4 шага» (проблематизация темы факторинга) 5. Мини-лекция «Международный факторинг» 6. Мини-лекция «Кредит иностранному покупателю или банку иностранного покупателя (лизинговой компании, финансовой организации)»
15:45–16:00 (15 минут)	**ПЕРЕРЫВ**
	Блок 4. ***Продолжение***

	7. Мини-лекция «Аккредитивы и банковские гарантии» 8. Экспресс-викторина по теме «Аккредитивы» 9. Мини-лекция «Банковские гарантии» 10. Задача «Расчет экономики экспортного контракта, анализ его условий»
17:40–17:50 (10 минут)	**Ответы на вопросы слушателей**
17:50–18:00 (10 минут)	**ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ДНЯ**
18:00–18:15 (15 минут)	Обратная связь от участников. Домашнее задание «Рассчитать экономику своего экспортного проекта»

ДЕНЬ 2

10:00 –18:15	**Блок 4.** ***Продолжение***
	Введение в программу второго дня Обзор домашнего задания
	11. Мини-лекция «Страхование экспортных кредитов» 12. Мини-лекция «Особенности применения и комбинирование различных финансовых инструментов» 13. Мини-лекция «Финансовый инструмент как часть коммерческого предложения экспортера»
11:45–12:00 (15 минут)	**ПЕРЕРЫВ**
	Блок 4. **Продолжение**
	14. Деловая игра на практику ведения переговоров с контрагентом
	Блок 5. **ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ И НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**
	1. Мини-лекция «Система государственной финансовой поддержки экспорта» 2. Упражнение «Выбор экспорт-фактора» (самостоятельное изучение) 3. Мини-лекция «Что нужно знать при обращении за государственной финансовой поддержкой» 4. Мини-лекция «Основные барьеры (стоп-факторы), препятствующие получению финансовой поддержки»
13:30–14:30 (60 минут)	**ОБЕД**
	Блок 5. **Продолжение**
	5. Мини-лекция «Ведение переговоров с институтом государственной финансовой поддержки экспорта при запросе финансирования» 6. Деловая игра «Презентация своего проекта банку» 7. Опционально: Финальная игра «Финансовые инструменты экспортера»

15:50–16:10 (20 минут)	**ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ СЕМИНАРА** Обратная связь от участников
16:10–17:00 (50 минут)	**ПЕРЕРЫВ** **ПОДГОТОВКА К ТЕСТИРОВАНИЮ**
17:00–18:00 (60 минут)	**ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ / ВРУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТОВ** **ЗАВЕРШЕНИЕ СЕМИНАРА**

РАБОЧИЕ МАТЕРИАЛЫ ТЕМЫ 5

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА»

Для решения этого и последующих упражнений, представленных в пятой теме семинара, необходимо ознакомиться с информацией и воспользоваться данными, описанными в сквозном кейсе ООО «Российский экспортер».
Описание сквозного кейса вы найдете в Приложении № 1 «Сквозной кейс (РТ 89)».

Инструкция:

1. В сформированных мини-группах ознакомиться с описанием сквозного кейса в конце рабочей тетради;
2. Далее перейти к выполнению задания 1.

Время на выполнение задания – 20 минут.
Презентация результатов работы и обсуждение – 20 минут.

Задание 1 *(дополнительно к сквозному кейсу)*
Задача:

1. *Ознакомиться с условиями кейса;*
2. *Заполнить таблицу с расчетами стоимости экспортного контракта.*

ООО «Российский экспортер» получило предложение от компании из Китая на размещение заказа на производство и поставку паркетной доски на сумму 500 млн руб.
В связи с тем, что китайской компании необходима паркетная доска с повышенной износоустойчивостью, российскому производителю для исполнения заказа требуется закупить более качественные пиломатериалы, а также лакокрасочное покрытие с другими характеристиками.
Помимо этого, иностранному покупателю требуется отсрочка оплаты по экспортному контракту не менее 60 дней под аккредитив китайского банка.
Для обработки нового вида доски экспортеру также необходимо усовершенствовать свое оборудование и докупить несколько полировочных модулей. Общий размер данных расходов составит 50 млн руб.
Так как сумма контракта значительно превышает среднюю сумму сделки ООО «Российский экспортер», экспортеру необходимо привлечь дополнительных рабочих для исполнения заказа. Для этого экспортер планирует заключить договор с компанией, которая предоставляет услуги по найму дополнительного персонала (аутстаффинг), на сумму 20 млн руб.
Расходы на закупку пиломатериалов составят 200 млн руб., а на лакокрасочное покрытие (ЛКП) – 60 млн руб.
Размер сделки также повлияет на срок производства продукции: он составит 4 месяца. При этом иностранный покупатель готов предоставить аванс в размере 25% от цены экспортного контракта, но только в случае если расходы на аккредитив (3% годовых) возьмет на себя экспортер.

Используя таблицу, приведенную ниже, классифицируйте расходы по экспортному контракту, укажите их сумму, определите источник их финансирования и произведите расчет их стоимости с учетом сроков реализации (стоимости денег во времени). В графе «Результат» резюмируйте итоги расчетов.

По результатам произведенных расчетов ответьте на следующие вопросы:

1. Что выгоднее для экспортера: отказаться от аванса или заплатить за аккредитив?
2. Выгоден ли экспортный контракт для экспортера?

Для заметок:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Таблица «РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА»

Статья расходов	Сумма расходов, млн руб.	Источник финансирования	Расчет с учетом сроков реализации	Результат
ПРЕДЭКСПОРТНЫЙ ЭТАП				
Инвестиционные расходы				
Дополнительные расходы:				
- пиломатериалы				
- ЛКП				
- рабочие				
ПОСТЭКСПОРТНЫЙ ЭТАП				
Стоимость отсрочки для экспортера				

без аванса и без аккредитива				
Стоимость отсрочки оплаты для экспортера с учетом аванса и расходов на аккредитив со стороны экспортера (предложение китайской стороны)				

Для заметок:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ УЩЕРБА» (на примере дебиторской задолженности)

Для самостоятельного изучения

У нас есть покупатель X и покупатель Y. Выбираем временной горизонт – это может быть любой отчетный период. Для длительных проектов или целого предприятия – несколько лет. В нашем случае – один год. Открываем историю платежей, например, карточку 62-го счета. Единица товара стоит 50 тыс. рублей, годовой оборот с каждым покупателем – 5 млн рублей. Статистически покупатель X в течение года задерживает каждый пятый платеж из 100, покупатель Y – каждый десятый из 100. Вероятность задержки оплаты для покупателя X составит (1/5) 20%, для покупателя Y – (1/10) 10%. Уровень ущерба для нас – это проценты за пользование нашими денежными средствами. Они определяются как сумма дней, на которые задержаны платежи, умноженная на процентную ставку по кредиту на год (например, 18%). Для покупателя X это составит 60 дней, для Y – 10 дней. Ставка 0,05% в день.

Вопросы:

1. Посчитайте, насколько критичен полученный ущерб от просрочек платежей с точки зрения оборота нашего предприятия?
2. В какую категорию оценки последствий риска следует отнести такой ущерб, исходя из таблицы «Расчет последствий риска»?
3. При наступлении каких событий будет меняться эта категория?

Последовательность расчетов:

1. Определяем риск: задержка платежей.

2. Определяем количественный показатель уровня ущерба: проценты за пользование денежными средствами, формула N × X, где N – количество дней просрочки, X – ставка по кредиту в день.

(*Примечание: формулы применяются судебными органами при расчете процентов, см. ст. 395 ГК РФ, ст. 317.1 ГК РФ, надзорными органами при расчете штрафных санкций, ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ.*)

3. Определяем период для расчета: 1 год.

4. Определяем параметры поставок: цена единицы – 50 тыс. рублей, оборот за год – 5 млн рублей.

5. Анализируем ретроспективную информацию об истории платежей: карточка 62-го счета либо управленческая отчетность.

6. Определяем вероятностное значение наступления риска: в пропорциях – 1/5 либо процентах – 20%.

7. *Формула расчета:*

Ущерб = Оборот за год × Вероятность риска (%) × (Стоимость кредита в день × × Количество дней просрочки).

5 000 000 × 20% × (0,05% × 60) = 30 000.

Ответы на вопросы:

1. ***Ответ:*** некритичен, суммарно составляет 0,33% от годового оборота с покупателями X и Y.
2. ***Ответ:*** низкий.
3. ***Ответ:*** полная неоплата поставок, дефолт покупателя.

Для покупателя X расчет будет следующим: 5 000 000 × 20% × (0,05% × 60) = 30 000.

Для покупателя Y расчет будет следующим: 5 000 000 × 10% × (0,05% × 10) = 2 500.

УПРАЖНЕНИЕ «СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ»

Для выполнения этого и последующих упражнений необходимо ознакомиться с информацией и воспользоваться данными, описанными в сквозном кейсе ООО «Российский экспортер».
Описание сквозного кейса вы найдете в Приложении № 1 «Сквозной кейс (РТ 89)».

Инструкция:

1. В сформированных мини-группах ознакомиться с описанием сквозного кейса в конце рабочей тетради;
2. Далее перейти к выполнению задания 2.

Время на выполнение задания – 10 минут.
Презентация результатов работы и обсуждение – 10 минут.

Задание 2 *(дополнительно к сквозному кейсу)*
Задача:

1. *Ознакомиться с условиями кейса;*
2. Используя рассмотренную ранее схему «Управление рисками», сформировать стратегию управления рисками для ООО «Российский экспортер» в данных регионах. *Результаты представить на флипчарте.*

Ключевые регионы продаж для ООО «Российский экспортер» – страны СНГ и Юго-Восточной Азии.

В странах СНГ средняя сумма сделки составляет 20 млн руб., а в странах Юго-Восточной Азии – 70 млн руб.

С покупателями из стран СНГ договоры заключаются на русском языке по российскому праву. Валюта экспортных контрактов – российский рубль. При этом в странах СНГ каждый третий покупатель задерживает оплату, а каждый 10-й отказывается платить. Ежегодный рост продаж – 5 %.

В странах Юго-Восточной Азии договоры заключаются на английском языке и в большинстве случаев на праве страны покупателя. В данном регионе каждый седьмой покупатель задерживает оплату. Общая сумма контрактов (в рублевом эквиваленте), по которым покупатели отказались платить за последние 5 лет, – 100 млн руб. Ежегодный рост продаж – более 10%.

В 2016 г. ООО «Российский экспортер» получило предложения о сотрудничестве от 10 потенциальных покупателей из Аргентины на общую сумму порядка 300 млн руб. При всей привлекательности данного направления экспорта Аргентина достаточно часто вводит запрет на конвертацию или перевод иностранной валюты.

Для заметок:

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА «Решение мини-кейсов»

Время на выполнение задания – 5 минут.
Презентация результатов работы и обсуждение – 2 минуты.

Задача:

1. *Ознакомиться с условиями кейса (один на группу);*
2. *Предложить решение (при необходимости используйте флипчарт).*

Кейс 1

Иностранный покупатель попросил у экспортера отсрочку по оплате товара в 30 дней и готов к увеличению цены экспортного контракта на 1%.
Начальная цена экспортного контракта составляла 100 ед. Себестоимость экспортного контракта – 85 ед.
Экспортер готов предоставить отсрочку, так как имеет длительный опыт работы с данным покупателем, но ему самому срочно нужны деньги для оплаты поставщикам и подрядчикам.
Какая стоимость финансирования будет приемлема для экспортера?

ОТВЕТ:

_____
_____
_____
_____
_____

Кейс 2

Экспортер заключил экспортный контракт и поставил продукцию. Иностранный покупатель должен произвести оплату через 60 дней.
При этом у экспортера подошел срок погашения кредита, который он брал в банке на развитие бизнеса. У экспортера недостаточно свободных средств для того, чтобы произвести платеж по кредиту в полном объеме. Банк открыл картотеку по счетам экспортера.
Сможет ли экспортер получить финансирование коммерческого кредита в такой ситуации?

ОТВЕТ:

_____
_____
_____
_____
_____

Кейс 3

Компания-экспортер образована менее 2 лет назад и не имеет кредитной истории. У компании есть возможность заключить выгодный экспортный контракт, но покупатель просит предоставить отсрочку по оплате на 60 дней. Покупатель новый, и экспортер ранее с ним не работал.

Начальная цена экспортного контракта составляла 100 ед. Себестоимость экспортного контракта – 80 ед.

В качестве условия предоставления финансирования банк требует заключить договор страхования от риска неплатежа по экспортному контракту. Страховая премия по договору страхования составляет 0,5 ед.

Размер кредита – 85 ед. Стоимость кредита – 10% годовых.

Рассчитайте маржу экспортера.

ОТВЕТ:

_____

_____

_____

_____

_____

Экспресс-опрос:

1.	Вопрос: какой из видов экспортного факторинга обеспечивает защиту экспортера от риска санкций за невозврат валютной выручки по причине неоплаты поставки иностранным покупателем? Ответ:
2.	Вопрос: в каких случаях экспортный факторинг неприменим? Ответ:

Для заметок:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

ЭКСПРЕСС-ВИКТОРИНА

1.	Аккредитив является безусловным обязательством. Ответ:
2.	Продавец сам определяет, какие документы направить в банк для получения платежа. Ответ:
3.	Аккредитив – это обязательство банка-эмитента перед продавцом. Ответ:
4.	При помощи аккредитива экспортер может профинансировать покупателя. Ответ:
5.	Исполняющий банк может совершить платеж в пользу экспортера до получения возмещения от банка-эмитента. Ответ:

Для заметок:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

ЗАДАЧА *«Расчет экономики экспортного контракта, анализ его условий»*

Для решения этого упражнения необходимо ознакомиться с информацией и воспользоваться данными, описанными в сквозном кейсе ООО «Российский экспортер».
Описание сквозного кейса вы найдете в Приложении № 1 «Сквозной кейс (РТ 89)».

Инструкция:

1. В сформированных мини-группах ознакомиться с описанием сквозного кейса в конце рабочей тетради;
2. Далее перейти к выполнению задания 3.

Время на выполнение задания – 20 минут.
Презентация результатов работы и обсуждение – 10 минут.

Задание 3 *(дополнительно к сквозному кейсу):*
Задача:

1. *Ознакомиться с условиями кейса;*
2. *Используя таблицу, приведенную ниже, рассчитать итоговую стоимость контракта с учетом предлагаемых иностранным покупателем финансовых инструментов.*

ООО «Российский экспортер» получило от потенциального покупателя в Индии проект экспортного контракта.

На текущий момент цена контракта, рассчитанная коммерческой службой экспортера, составляет 1 500 000 долл. США, при этом себестоимость поставляемой продукции составляет 1 300 000 долл. США. Срок поставки – 36 месяцев с даты получения аванса.

Проектом контракта предусмотрены следующие платежные условия:

1) Аванс в размере 10% от стоимости контракта выплачивается против предоставления в пользу заказчика банковской гарантии возврата аванса на полную сумму аванса, выданного банком покупателя. Гарантия должна быть подтверждена банком в стране экспортера. Срок действия гарантии равен сроку поставки, но может быть автоматически продлен по требованию заказчика.
Условная стоимость гарантии – 3% годовых, а подтверждения – 2% годовых.

2) Для осуществления расчетов по контракту банк иностранного покупателя открывает аккредитив против гарантии надлежащего исполнения в размере 5% от стоимости контракта. Срок действия гарантии – до окончания срока поставки, затем

трансформируется в гарантию гарантийного периода (12 месяцев). Гарантия должна быть подтверждена банком в стране экспортера.
Условная стоимость аккредитива – 5% годовых.
Условная стоимость гарантии – 3% годовых, а подтверждения – 2% годовых.

К контракту и всем спорам в рамках него применяется право страны покупателя, споры подлежат разрешению в судах страны покупателя.

Финансовый инструмент	**Сумма**	**Срок**	**Стоимость**
Гарантия возврата авансового платежа			
Подтверждение гарантии возврата авансового платежа в стране экспортера			
Аккредитив			
Гарантия надлежащего исполнения			
Гарантия гарантийного периода			
Подтверждение гарантий в стране экспортера			

Для заметок:

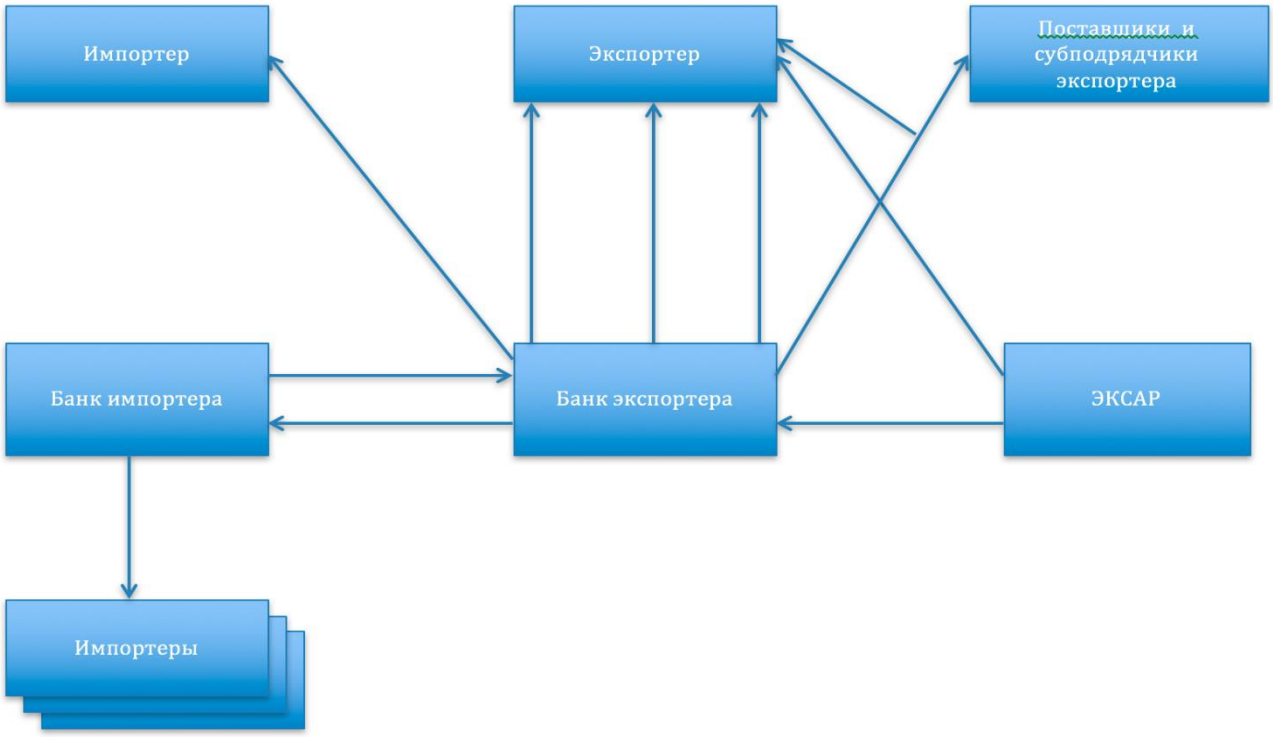
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Домашнее задание: ***расчет экономики экспортного контракта***

Задание

Используя ранее изученный материал, определите и заполните схему подписями с наименованиями применимых в рамках данного экспортного проекта финансовых инструментов.

Схема



ПОДГОТОВКА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ

Коммерческое предложение, помимо прочего, должно содержать информацию о:

- ✓ предлагаемом базисе поставки,
- ✓ валютно-финансовых условиях и форме расчетов,
- ✓ страховании
- ✓ и пр.

Помимо рекламы вашего высококачественного товара (услуги), заинтересовать покупателя можно также привлекательными для него финансовыми условиями поставки. Однако при этом важно соблюдать баланс между привлечением потенциального клиента и защитой ваших собственных интересов.

Будьте готовы к тому, что в процессе будущих переговоров со стороны покупателя может поступить предложение исключить данное условие. *Особо отметьте*, что все расходы по аккредитиву либо расходы за пределами страны продавца несет покупатель. *В дальнейшем вы сможете* «сдать» это условие вашему контрагенту в

обмен на встречную уступку с его стороны по какому-нибудь другому условию, так как эти расходы вы в любом случае можете включить в цену контракта.

Не включайте в условия коммерческого предложения возможность предоставления вами банковских гарантий:

- во-первых, ваш контрагент может не настаивать на их наличии;
- во-вторых, их включение в условия платежа можно также «разменять» на другое интересующее вас условие.

Попросите ваш банк подготовить для вашего контрагента индикативные условия возможного экспортного кредита на цели оплаты вашей продукции. Данные индикативные условия могут быть приложением к вашей оферте.

Конечно, банк не обязан будет предоставить кредит на условиях индикативного предложения (они, как правило, носят предварительный характер и могут измениться после более тщательного анализа финансового положения заемщика и условий сделки), но коммерческое предложение с готовым пакетом финансирования будет выглядеть более убедительно. К тому же вы будете понимать, готов ли банк в принципе рассматривать вашего партнера как потенциального заемщика.

Пропишите, какие финансовые инструменты в обеспечение обязательств вашего контрагента вы хотели бы получить в свою пользу.

ДЕЛОВАЯ ИГРА НА ПРАКТИКУ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С КОНТРАГЕНТОМ

Время на подготовку – 10 минут.
Проведение игры – 10 минут.
Итоговое обсуждение – 10 минут.

Задание:

- ООО «Российский экспортер» подготовило коммерческое предложение на поставку 1 000 кубометров паркетной доски в Алжир.
- Импортер, как бережливый и рачительный хозяин, очень заинтересован в покупке, однако к своим финансовым ресурсам относится не менее бережливо.

Задача «экспортеров» и «импортеров» – заключить контракт на максимально выгодных для себя финансовых условиях.

Инструкция для экспортера – дополнительно получить информацию от тренера.

Инструкция для импортера – дополнительно получить информацию от тренера.

Для заметок:

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

УПРАЖНЕНИЕ «ВЫБОР ЭКСПОРТ-ФАКТОРА»

Для самостоятельного изучения

Инструкция:

Зайти на сайт по адресу www.fci.nl:

1. Выбрать директорию Members https://fci.nl/en/members/index.
2. Выбрать представление результатов в формате List, в раскрывающемся списке в середине найти Russia.
3. Выбрать одну из организаций и заполнить таблицу по 12 предложенным критериям.

Таблица для упражнения «Выбор фактора»

Фактор/критерий	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого

1. Наличие предложения для экспортеров: есть = 5 / нет = итог × 0.
Пояснение: отсутствие предложения экспортного факторинга на сегодняшний день не означает, что оно не появится в будущем.

2. Надежность: место по активам (Интерфакс: топ-50 = 5, 51-150 = 3, 151-300 = 1), международные рейтинги, сайт фактора: есть = 5, нет = 0.
Пояснение: критерий определяет устойчивость и международное признание факторинговой организации.

3. Законность: Реестр в ФСФМ (для компаний = 3), Данные ЦБ РФ (для банков = 3), нет данных = итог × 0.
Пояснение: отсутствие сайта у факторинговой организации, отсутствие данных о ней на сайтах надзорных органов – признак недобросовестного поведения либо прямого мошенничества.

4. Публичность: место в статистике АФК есть = 5, нет = 1.
Пояснение: критерий определяет репутацию, открытость и признание на рынке факторинговой организации.

5. Доступность: поиск продукта на сайте, контакты менеджеров, детали предложения и т.д. (оценка супер = 5, норм = 3, нет = 0).
Пояснение: критерий определяет клиентоориентированность и прозрачность условий продуктов, предлагаемых факторинговой организацией.

6. Максимальная отсрочка (дней): соответствует = 5, меньше требуемого = 3, не указано = 1.
Пояснение: максимальная отсрочка в факторинге составляет 180 дней, средняя 90 дней, точное соответствие критерию выясняется в процессе переговоров с факторинговой

организацией, условия, заявленные на сайте, могут отличаться при структурировании сделки как в меньшую, так и в большую сторону.

7. Процент финансирования (первый платеж): 100% = 5, более 70% = 3, не указано = 1.
Пояснение: размер первого платежа определяется факторинговой организацией исходя из параметров экспортного контракта, вида факторинга (с регрессом или без) и применяемой модели (одно- или двухфакторная), может увеличиваться по мере формирования положительной истории оплат.

8. Без регресса: есть = 5, нет = 2, не указано = 1.
Пояснение: наличие экспортного факторинга без регресса свидетельствует об опыте применения двухфакторной модели, о наличии страхования факторинговой организации от риска неплатежа (например, АО «ЭКСАР»), а также о качестве управления рисками.

9. Покрытие риска от АО «ЭКСАР»: есть = 5, нет или не указано = 1.
Пояснение: критерий позволяет предоставлять услуги экспортного факторинга без регресса при применении однофакторной модели.

10. Однофакторная и двухфакторная модель: есть = 5, нет = 3, не указано = 1.
Пояснение: наличие только однофакторной модели может свидетельствовать о работе факторинговой организации с ограниченным числом стран либо только со страховым покрытием АО «ЭКСАР».

11. Форма бизнеса: банк = 5 или компания = 1.
Пояснение: банковская форма бизнеса свидетельствует о более высокой прозрачности фактора за счет наличия регулирования и надзора со стороны Банка России и органов валютного контроля.

12. Наличие службы валютного контроля (уполномоченный банк): есть = 5, нет = 1.
Пояснение: критерий свидетельствует о наличии у факторинговой организации устойчивой экспертизы в области валютных операций, что способно снизить риски экспортера, предоставить дополнительное консультирование по сложным моментам экспортной деятельности – не только при использовании факторинга.

Деловая игра «ПРЕЗЕНТАЦИЯ СВОЕГО ПРОЕКТА БАНКУ» (ФИНАЛЬНАЯ)

Время на подготовку к презентации – 20 минут.
Презентация проекта – 5 минут (на каждую команду).
Обсуждение и принятие решения – 7 минут (на каждую команду).

Задача

Подготовить презентацию проекта банку на примере реального бизнеса и потенциальных или реальных контрактов с зарубежными клиентами.

Комментарии:

- ✓ описательную часть проекта, на основании которой вы проводите презентацию, необходимо представить на флипчарте;
- ✓ во время презентации вы будете выполнять одну из трех ролей, предусмотренных в этой деловой игре, и решать определенные задачи.

Экспортеры – *представляют свой проект и доказывают возможность (целесообразность) его финансирования.*

Банкиры (оставшиеся участники команд) – *задают существенные вопросы по итогам презентованного им проекта и принимают предварительное решение об одобрении или неодобрении финансирования, после чего обосновывают и предоставляют свое решение в кредитный комитет.*

Кредитный комитет (тренер) – *принимает итоговое решение о подтверждении или отказе в финансировании и дает обратную связь, обосновывая свое решение.*

Структура презентации проекта:

1. Описание компании (минимум за последние 2 года, максимум – за 5 лет).
2. Описание опыта (наличие реализованных экспортных контрактов или планируемых).
3. Цели и задачи, которые хотите решить с помощью привлеченного финансирования банка.
4. Финансовые показатели вашей компании.
5. Результат, который хотите достичь.

Для заметок:

Приложение № 1

Сквозной кейс

Компания ООО «Российский экспортер»

На рынке: с 2000 года.
Регион: Красноярский край.
Вид деятельности: полный цикл производства паркетной доски.
Длительность производственного цикла: 2 месяца.

Сырье и материалы, используемые для производства:

- 60% – доска грубой обработки от российских поставщиков;
- 30% – лакокрасочное покрытие от европейских поставщиков;
- 10% – упаковочные материалы от российских поставщиков.

География продаж в 2015 г.:

- Россия – 1 млрд руб.
- СНГ – 400 млн руб. (20 покупателей).
- Страны Юго-Восточной Азии – 400 млн руб. (15 покупателей).

Виды зарубежных покупателей:

- дистрибьюторы строительных материалов;
- строительные компании;
- торговые сети (пример – Леруа Мерлен).

Типовые условия оплаты:

- Россия – 100% предоплаты;
- зарубежные рынки – отсрочка до 60 дней.

Средний размер сделки в 2015 г.: 50 млн руб.

Основные финансовые показатели деятельности:
Уставный капитал: 10 тыс. руб.
Кредиты банков: 500 млн руб.

- для покупки оборудования – 200 млн руб.;
- для формирования товарных запасов – 300 млн руб.

Средняя ставка по кредитам банков: 12% годовых.
Средний размер дебиторской задолженности: 300 млн руб.
Средний размер кредиторской задолженности: 200 млн руб.
Торговый оборот за 2015 г.: 1,8 млрд руб.
Чистая прибыль за 2015 г.: 50 млн руб.

Плановый торговый оборот в 2016 г.: 2 млрд руб.
Целевая рентабельность в 2016 г.: 15%.

Приложение № 2

Примеры реализации кредитных продуктов

Предэкспортное финансирование

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – вагоны

Страна покупателя – Венгрия

Сумма контракта – 219 млн евро

Срок поставки – 32 месяца

Предоставленные кредитные условия

Сумма кредитной линии – 4 млрд руб.

Срок кредитной линии – 36 месяцев

Обеспечение – страховое покрытие АО «ЭКСАР», залог прав на получение экспортной выручки, поручительство компаний группы

Мониторинг проекта

Сбор информации о ходе реализации проекта и по заемщику на ежеквартальной основе

Финансирование коммерческого кредита экспортера

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – запасные части и принадлежности к грузовым автомобилям российской сборки

Страна покупателя – Куба

Сумма контракта – 150 000 евро

Срок поставки – 2 месяца

Отсрочка платежа – 18 месяцев

Предоставленные кредитные условия

Сумма кредитной линии – 127 500 евро

Срок кредитной линии – 20 месяцев

Обеспечение – страховое покрытие АО «ЭКСАР» по продукту «Страхование кредита поставщика», залог прав на получение экспортной выручки по контракту

Мониторинг проекта

Сбор информации по заемщику и контроль поступления выручки по контракту на ежеквартальной основе

Кредит иностранному покупателю

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – микротурбинные системы

Страна покупателя – Республика Казахстан

Сумма контракта – 2,7 млн долл.

Срок поставки – в течение 12 месяцев

Авансовые платежи – не предусмотрены

Условие оплаты – в течение 30 дней со дня поставки

Предоставленные кредитные условия

Сумма кредитной линии – 2,7 млн долл.

Срок кредитной линии – 60 месяцев

Обеспечение – страховое покрытие АО «ЭКСАР» в рамках продукта «Страхование кредита покупателю»

Мониторинг проекта

Сбор информации о ходе реализации проекта и по заемщику на ежеквартальной основе

Продолжение приложения № 2

Кредит банку иностранного покупателя

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – автотехника российского производства

Страна покупателя – Республика Беларусь

Сумма контракта – 1,5 млрд руб.

Срок поставки – в течение 12 месяцев

Авансовые платежи – не предусмотрены

Условие оплаты – в течение 30 дней со дня поставки

Предоставленные кредитные условия

Период предоставления кредита – 6 месяцев

Срок финансирования – 12 месяцев

Сумма финансирования – 150 млн руб.

Обеспечение – страхование кредита покупателю

Мониторинг проекта

Сбор информации по заемщику

Финансирование через подтвержденный аккредитив

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – санитарно-гигиеническая продукция

Страна покупателя – Республика Беларусь

Сумма контракта – 450 млн руб.

Срок поставки – в течение 12 месяцев

Авансовые платежи – не предусмотрены

Условие оплаты – в течение 30 дней со дня поставки

Предоставленные кредитные условия

Срок действия аккредитива - 100 дней

Срок финансирования – 12 месяцев от даты открытия аккредитива

Объем предоставленного финансирования – 100 млн руб.

Обеспечение – страхование подтвержденного аккредитива

Мониторинг проекта

Сбор информации по заемщику

Приложение № 3

Примеры реализации страховых продуктов

Страхование кредита поставщика

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – экскаватор, кронштейн и комплект гидромолота

Страна покупателя – Республика Казахстан

Сумма контракта – 193 000 долл.

Сумма аванса – 50 000 долл.

Отсрочка платежа – 290 календарных дней

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость – 143 000 долл.

Страховая сумма - 128 700 долл., 90%

Собственный риск экспортера – 10%

Период ожидания – 90 календарных дней

Валюта – доллары США

Мониторинг хода реализации проекта

Раз в три месяца с даты оформления договора страхования экспортер предоставлял декларацию с отражением информации о произведенных отгрузках по контракту

Страхование краткосрочной дебиторской задолженности

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – комплектующие для микроэлектроники

Страна покупателей – КНР, Республика Корея

Портфель контрактов – 4 лимита от 1,5 млн долл. до 3,7 млн долл.

Отсрочка платежа – 180 календарных дней

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость

5 лимитов от 1,5 млн долл.
До 3,7 млн долл.
Страховая доля – 90%
Собственный риск экспортера – 10%

Период ожидания – 150 календарных дней

Валюта – доллары США

Мониторинг хода реализации проекта

В рамках сопровождения проекта получены ежеквартальные декларации о торговом обороте и дебиторской задолженности экспортера

Страхование кредита покупателю (банку покупателя)

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – сельскохозяйственная техника

Страна покупателя – Республика Казахстан

Сумма контракта – 320 млн руб.

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость – 4 140 613 долл.

Страховая сумма – 3 726 552 долл., 90%

Собственный риск банка – 10%

Период ожидания – 90 календарных дней

Валюта – доллары США

Мониторинг хода реализации проекта

Периодический сбор информации по проекту и заемщику/иностранному покупателю:

— мониторинг исполнения условий кредитного договора;

— мониторинг финансового состояния заемщика/иностранного покупателя

Продолжение приложения № 3

Страхование подтвержденного аккредитива

Пример реализации

Исходные данные
Экспортируемый товар – рельсы
Страна покупателя – Белоруссия
Сумма контракта – 2 579 827 долл.

Предоставленные условия страхования
Страховая стоимость – 2 579 827 долл.
Страховая сумма – 2 321 844 долл., 90%
Собственный риск подтверждающего банка – 10%
Период ожидания – 90 календарных дней
Валюта – доллары США

Мониторинг хода реализации проекта
Периодический сбор информации по экспортному контракту и банку-эмитенту:
— мониторинг исполнения условий постфинансирования;
— мониторинг финансового состояния банка-эмитента

Страхование экспортного факторинга

Пример реализации

Исходные данные
Экспортируемый товар – строительные материалы российского производства
Страна покупателя – Республика Казахстан

Предоставленные условия страхования
Страховая стоимость – 18 млн руб.
Страховая сумма – 16,2 млн руб., 90%
Собственный риск фактора – 10%
Период ожидания – 90 календарных дней
Валюта – рубли

Мониторинг хода реализации проекта
Мониторинг не предусмотрен

Страхование кредита на пополнение оборотных средств

Пример реализации

Исходные данные
Экспортируемый товар – зерновые
Страна покупателя – Япония
Сумма контракта – более 5 млн долл.
Сумма кредита – 100 млн руб.

Предоставленные условия страхования
Страховая стоимость – 74,4 млн руб.
Страховая сумма – 52,08 млн руб., 70%
Собственный риск банка - 30%
Валюта – рубли

Мониторинг хода реализации проекта
Мониторинг не предусмотрен

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. – М.: ФБК-Пресс, 1998.
2. Лазарева Т.П. Нетрадиционные формы кредитования внешнеэкономической деятельности // Право и экономика. – 2001. – № 1.
3. Маскжова Т.Д. Факторинг и форфейтинг в кредитовании международной торговли // Консультант. – 1998. – № 3.
4. Handbook of International Credit Management / Edited by B.W. Clarke. Published by Gower Pub Co, 1989.
5. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600).
6. Унифицированные правила по инкассо (URC 522).
7. Унифицированные правила по форфейтингу (URF 800).
8. Макеев Р.В. Постановка систем внутреннего контроля. От проверки отчетности к эффективности бизнеса. – М.: Вершина, 2007.
9. Развитие риск-менеджмента в России (обзор применяемых практик, ситуаций и актуальных проблем за период 2006–2015 гг.): сб. ст. / под ред. В.В. Верещагина, С.А. Белоусова, А.Ю. Кармановой, О.А. Кудрявцева, Т.Ю. Шемякиной. – М.: ИНФРА-М, 2016.
10. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками / пер. с англ. А.В. Дорошенко. – М. ИНФРА-М, 1996.

ГЛОССАРИЙ

А

Аккредитив – письменное обязательство банка-эмитента продавцу (бенефициару, получателю средств) осуществить в соответствии с инструкциями покупателя (аппликанта, приказодателя) платеж, акцепт, негоциацию или отложенный платеж в пределах установленной суммы в определенный период времени против надлежащего представления документов, соответствующих условиям аккредитива.

Б

Банковская гарантия – безотзывное письменное обязательство банка совершить платеж по поручению своего клиента (принципала) в пользу третьего лица (бенефициара) – определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного обязательства.

Bankability экспортного проекта – приемлемость проекта для его финансирования кредитной организацией, которая, как правило, включает в себя такие ключевые параметры, как наличие достаточного обеспечения, удовлетворительные будущие денежные потоки и высокая вероятность успешной реализации проекта.

Д

Дефолт – неисполнение или несвоевременное исполнение обязательств одной их сторон по экспортному контракту.

И

Инкассо – получение, передача и предъявление для платежа векселя, банковской тратты или другого документа инкассирующим банком для клиента и последующее направление результирующих денежных средств на счет этого клиента.

К

Коммерческий кредит – форма кредита, который одна сторона экспортного контракта предоставляет другой в виде отложенных обязательств по поставке или оплате товара.

Коммерческие риски – риск неоплаты или несвоевременной оплаты иностранным покупателем ввиду ухудшения его финансового положения или банкротства.

Краткосрочное страхование – сделки по страхованию, по которым срок не превышает 1 год.

Кредитный лимит – установленная АО «ЭКСАР» максимальная сумма дебиторской задолженности по покупателю, в пределах которой АО «ЭКСАР» обязуется выплатить страховое возмещение страхователю при наступлении страхового случая.

Л

Лимит ответственности – максимальный размер выплаты страхового возмещения.

О

Опцион – соглашение на право покупателя купить и обязательство для продавца продать определенное количество валюты в обмен на другую по фиксированному курсу.

П

Передача или разделение риска – юридическое включение в процесс партнеров, аутсорсинг риска.

Политические риски – риски, связанные с нарушением прав или дискриминацией зарубежных кредиторов в результате решений или действий правительства страны иностранного покупателя, в том числе:

- военные действия, государственный переворот или социальные волнения;

- запрет на конвертацию валюты;

- введение моратория на оплату долгов;

- препятствование реализации экспортного контракта;

- односторонний пересмотр суммы долга;

- неисполнение обязательств суверенным должником.

С

Ставка страховой премии – ставка, установленная в процентах в договоре страхования, на основании которой определяется страховая премия.

Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера – продукт, предназначенный для защиты российского банка от риска невозврата кредита.

Страхование кредита покупателю – продукт, предназначенный для защиты российского или иностранного банка от риска невозврата кредита.

Страхование кредита поставщика – продукт, предназначенный для защиты российских экспортеров (а также финансирующих их банков) от риска неплатежа иностранного покупателя.

Страхование подтвержденного аккредитива – продукт, предназначенный для защиты банка, подтверждающего аккредитив, от риска неполучения возмещения по нему.

Страхование экспортных кредитов – защита участников экспортной сделки (экспортера или финансового агента) от возможных убытков в связи с неисполнением или нарушением иностранным покупателем своих обязательств по экспортному контракту или иным соглашениям, заключенным в связи с исполнением экспортного контракта, в том числе кредитному соглашению, договору факторинга или форфейтинга, договору лизинга, гарантиям или аккредитивам, в случае реализации коммерческих (предпринимательских) или политических рисков.

Страхование экспортного факторинга – продукт, предназначенный для защиты российских факторов (банков) от риска неплатежа иностранным покупателем (дебитором).

Страхователь – лицо, заключившее договор страхования с АО «ЭКСАР».

Страховая премия – плата за страхование, которую страхователь обязан уплатить в соответствии с условиями договора страхования.

Страховая сумма – сумма, определяемая по соглашению страхователя и АО «ЭКСАР», в пределах которой АО «ЭКСАР» обязуется выплатить страховое возмещение по договору страхования.

Страховое возмещение – компенсация убытка страхователю в соответствии с условиями договора страхования.

Страховой риск – риск по договору страхования, который предусматривает страхование на случай неисполнения обязательств контрагентом вследствие наступления предпринимательских и (или) политических рисков и длится в течение периода ожидания.

Страховой тариф – ставка страхового взноса с единицы страховой суммы.

Ф

Фабрикационный риск – риск на стадии «до отгрузки товара», т.е. неисполнение покупателем обязательств до осуществления поставки товаров или оказания услуг, и/или риск перерыва в производстве товаров или оказании услуг вследствие наступления политических рисков.

Форвардный контракт – соглашение о взаимном обязательстве сторон произвести валютную конверсию по фиксированному курсу в заранее согласованную дату.

Форфейтинг – операция по продаже экспортером третьему лицу (банку-форфейтеру) непросроченной и принятой к оплате импортером дебиторской задолженности с использованием переводного векселя (тратты), аккредитива или гарантии.

Фьючерсный контракт – соглашение об обязательстве поставить или получить указанное в нем количество продукции по цене, которая была определена при заключении сделки.

Э

Экспортные кредитные агентства осуществляют поддержку экспортеров своей страны с помощью предоставления страхования/гарантии финансирующему банку и (или) прямого финансирования.