



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Финансовые инструменты экспорта

АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр»

2023 г.



ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА «СДЕЛАНО В РОССИИ»

Онлайн-платформа «Сделано в России» - это мультязычный портал о российских производителях и развитии экспортного потенциала страны. Онлайн-платформа станет витриной программы по развитию национального бренда «Сделано в России».

ЧЕМ ПРОГРАММА ПОЛЕЗНА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Национальный бренд «Сделано в России» — программа комплексной маркетинговой поддержки российской продукции за рубежом.

- ✓ Позволяет снизить собственные затраты компании на продвижение продукции на внешних рынках;
- ✓ Формирует общий имидж российских товаров, как экологичных, качественных, натуральных, энергоэффективных и надежных;
- ✓ Разгоняет спрос на российские товары, знание о товарной линейке у конечных потребителей;
- ✓ Способствует привлечению иностранных покупателей;
- ✓ Помогает увеличивать объемы экспорта.

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ

Чтобы участвовать в программе и добавить вашу компанию на портал, пройдите простую регистрацию по QR-коду и заполните информацию о вашей компании, брендах и экспортируемой продукции.

По вопросам, связанным с регистрацией и внесением информации в каталог, вы можете написать также по электронному адресу:

pr@madeinrussia.com



Цель данного пособия для начинающих экспортеров, подготовленного АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр», - помочь малым и средним предприятиям в реализации экспортных проектов и повышении эффективности их деятельности при поиске зарубежных рынков, партнеров, покупателей и выстраивании долгосрочных взаимовыгодных отношений с ними, а также повысить осведомленность относительно того, как использование различных финансовых инструментов может повлиять на стоимость экспортного проекта.

Задачей пособия является формирование системы знаний об особенностях экспортного и импортного финансирования, финансовых инструментах поддержки экспорта и импорта, а также о существующей государственной системе поддержки экспорта.

Все права защищены.

При цитировании и использовании материалов учебного пособия «Финансовые инструменты экспорта» необходимо указывать ссылку на источник – АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр».

Организация-разработчик:

© АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр», 2023.

ОГЛАВЛЕНИЕ

БЛОК 1.

ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: КАКИЕ УСЛОВИЯ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ ТРЕБУЮТ ПОИСКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.

БЛОК 2.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭКСПОРТЕРА. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ.

БЛОК 3.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ. ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ.

БЛОК 4.

ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ И НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.

ГЛОССАРИЙ

БЛОК 1.

ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: КАКИЕ УСЛОВИЯ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ ТРЕБУЮТ ПОИСКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Экспорт – это расширение рынков сбыта для компаний. Если внутренний рынок насыщен тем или иным видом продукции и конкурентные условия не позволяют увеличивать объем бизнеса, ответом может стать выход на зарубежные рынки. При этом успех экспортера при проникновении на внешние рынки зависит от ряда базовых факторов.

Факторы, определяющие конкурентоспособность предложения экспортера:

1. Технические характеристики или потребительские свойства (качество) продукции.

Товар должен соответствовать ожиданиям (запросу) иностранного покупателя и/или требованиям зарубежного рынка (например, требованиям по сертификации качества).

2. Цена.

Цена является ключевым фактором конкурентной борьбы, т.к. покупатель наиболее чувствителен именно к стоимости товара. Поэтому цена должна быть конкурентной, но при этом должна гарантировать компенсацию всех расходов экспортера по экспортному контракту.

3. Условия оплаты и финансовое обеспечение сделки.

Обычно при прочих равных условиях покупатель предпочитает работать с тем экспортером, который предлагает максимально комфортные условия оплаты или организует финансовое обеспечение сделки. Иногда, даже если экспортер проигрывает по цене или качеству продукции, его коммерческое предложение может быть конкурентоспособным в силу условий оплаты или финансирования сделки, которые оно содержит.

При заключении экспортной сделки возникают расходы, которые связаны:

- с производственным циклом компании-экспортера;
- со сроками продажи экспортируемой продукции на зарубежном рынке или ее окупаемости.



Стоимость (цена) экспортного контракта включает в себя все расходы его сторон.

Расходы сторон – это те затраты, которые стороны (экспортер и иностранный покупатель) должны понести в ходе реализации экспортной сделки. В зависимости от того, с какими расходами сопряжена экспортная сделка, и как они распределяются между сторонами, складывается цена экспортного контракта.

Расходы экспортера подразделяются на:

1. Расходы на производство продукции (работ, услуг):

- постоянные (условно-постоянные) или инвестиционные расходы экспортера;
- дополнительные расходы, связанные с реализацией отдельного экспортного контракта (группы экспортных контрактов), например, расходы на выставки и рекламную продукцию.

2. Расходы на подготовку к экспорту:

- расходы на сертификацию, лицензирование и получение необходимых разрешений для экспорта продукции (работ, услуг).

3. Расходы на поставку (базис экспортного контракта):

- логистические расходы (транспортировка и временное хранение в пунктах доставки);
- расходы на страхование груза;
- расходы на таможенное оформление.

4. Расходы на осуществление оплаты по экспортному контракту:

- размер авансового платежа;
- наличие отсрочки по оплате и ее длительность;
- наличие посредника (банка или иного финансового агента), обеспечивающего оплату по контракту (инкассо, аккредитив или банковская гарантия);

5. Расходы на финансирование экспортной сделки:

- в зависимости от условий оплаты по экспортному контракту экспортеру или его иностранному покупателю может потребоваться финансирование.

Основная доля в стоимости экспортного контракта чаще всего приходится на **производственные расходы**. Выделить их долю в стоимости экспортного контракта несложно. Сложнее сделать это с постоянными и условно-постоянными расходами, например, заработная плата штатных сотрудников и рабочих. Данные расходы относятся к деятельности компании в целом, но очевидно, что без них экспортный контракт не может быть исполнен.

К таким расходам относятся:

-
- ✓ управленческие и коммерческие расходы;
 - ✓ расходы на рекламу и продвижение;
 - ✓ административно-хозяйственные расходы;
 - ✓ расходы на модернизацию оборудования или технологий;
 - ✓ расходы на заработную плату штатным сотрудникам и рабочим;
 - ✓ расходы на уплату налогов, пошлин, акцизов и прочих сборов.

К производственным расходам, которые непосредственно связаны с реализацией экспортного контракта, относятся любые дополнительные расходы, которые экспортер должен понести для производства продукции на экспорт, в том числе:

-
- оплата субподрядчикам (включая внешних рабочих, привлеченных для реализации контракта);
 - оплата поставщикам сырья, материалов, полуфабрикатов или готовой продукции (агрегатов, узлов, фурнитуры).

Дополнительные производственные расходы, связанные с реализацией экспортного контракта, зависят от размера экспортного контракта, который заключил или планирует заключить экспортер.

Если экспортный контракт превышает размер регулярных операций, экспортеру может потребоваться финансирование таких расходов, так как собственных средств экспортера может быть недостаточно для того, чтобы их покрыть.

Такая ситуация может возникнуть в случае, если:

1. Экспортер заключил крупный экспортный контракт: экспортеру необходимо произвести расходы на закупку сырья, материалов, полуфабрикатов или продукции для экспорта, при этом сумма экспортной сделки превышает средний объем сделок, или объем доступных финансовых ресурсов полностью использован для регулярной деятельности.
2. Экспортер и иностранный покупатель планируют увеличить объем продаж: если экспортер планирует увеличить объемы продаж, то увеличение товарных запасов возможно также потребует дополнительного финансирования.

- 3.** Экспортируемая продукция имеет длительный производственный цикл (обычно в случае экспорта промышленной продукции – машины и оборудование): при длительных производственных циклах экспортеру необходимо мобилизовать финансовые ресурсы для осуществления оплаты поставщикам и субподрядчикам.

Дополнительными расходами для экспортера также могут выступать затраты на сертификацию, лицензирование или получение соответствующих разрешений для экспорта продукции в тех случаях, когда этого требует законодательство страны экспортера или иностранного покупателя.

Значительную долю дополнительных расходов при экспорте могут составлять затраты на транспортировку, страхование и таможенное оформление продукции, т.е. расходы, связанные с доставкой продукции иностранному покупателю. Распределение данных расходов между экспортером и иностранным покупателем определяет базис экспортного контракта в соответствии с условиями применяемого Инкотермс.

Необходимо также учитывать и расходы, связанные с оплатой продукции, в зависимости от условий оплаты, предусмотренных экспортным контрактом, они могут обеспечивать как частичное покрытие прямых расходов экспортера, так и приводить к дополнительным расходам сторон, связанным с финансовым обеспечением сделки и защитой от рисков.

При заключении экспортного контракта стороны должны договориться о том, как будут происходить расчеты за экспортируемую продукцию.

Условия оплаты, методы платежей и расчетов, используемые в международной торговле:

Условия и сроки осуществления платежа по контракту	• аванс; • предоплата; • оплата против документов; • отсрочка платежа (торговля по открытому счету)
Методы расчетов – как будет производиться оплата	• простым банковским переводом; • через инкассо; • через аккредитив
Средства платежа – чем будет осуществлена оплата	• денежными средствами; • или через долговые инструменты, такие как: - переводной вексель; - банковская тратта; - чеки

Рассмотрим подробнее различные **условия платежей**.

Авансовый платеж

Наиболее безопасный и привлекательный метод платежа для экспортера – получение полной оплаты авансом до отгрузки или даже до завершения производства товара. В этом случае иностранный покупатель финансирует экспортера, и последний не подвержен риску отказа иностранного покупателя от платежа за продукцию, которая уже доставлена или еще только будет отгружена. С экономической точки зрения авансовый платёж является способом софинансирования иностранным покупателем расходов по экспортному контракту. Таким образом, авансовый платеж означает, что экспортер, не предоставляя покупателю никакого кредита, не должен сам финансировать эту продажу на период и поэтому не должен вкладывать денежные средства в оборотный капитал для экспортной торговли.

Предоплата

Осуществляется, когда продукция уже произведена и готова к отгрузке (или исполнен какой-то из этапов экспортного контракта). Для получения предоплаты экспортер должен предоставить документы, подтверждающие готовность товара к отгрузке. Экспортер санкционирует отгрузку только после поступления денег.

Оплата против документов

Экспортер производит отгрузку и направляет подтверждающие документы покупателю. Покупатель осуществляет оплату против документов. Преимущество данного способа заключается в том, что экспортер производит отгрузку и ожидает поступления оплаты, пока товар в пути. Существование специальных документов на отгруженный товар, по которым экспортер не теряет права собственности на него, позволяет поставщику придерживать документы у себя до тех пор, пока не будет получен платеж. Если даже платеж не получен после отгрузки, экспортер не теряет права распоряжаться товаром до тех пор, пока документы на товар находятся у него. Однако, что делать с товаром после прихода его в место назначения? Таможенное оформление, пошлины, хранение, оплата обратной перевозки довольно дорогостоящи и малопривлекательны для экспортера.

Отсрочка (рассрочка) платежа (оплата по открытому счету)

Это условия оплаты по экспортному контракту, которые позволяют иностранному покупателю осуществлять оплату не сразу после поставки товара, а по истечении определенного срока или в указанную дату. Это наиболее удобное условие платежа для иностранного покупателя, но сопряжено со значительными рисками для экспортера, так как оплата происходит уже после перехода права собственности на товар. Следует различать оплату по графику и отсроченную оплату: оплата по согласованному сторонами графику может быть не связана с исполнением экспортером части обязательств, отсрочка же всегда связана тем, что оплата уже исполненных обязательств экспортера осуществляется по истечении некоторого времени (одним или несколькими платежами). Экспортер, отправляя товар вместе с отгрузочными документами, теряет контроль над товаром, а также свое юридическое право собственности на него. Покупатель же дает согласие оплатить товар в

заранее оговоренную дату в будущем. Причем он может распоряжаться товаром по своему усмотрению. Учитывая тот факт, что оплата может происходить при различных методах расчетов, в том числе векселями и чеками, срок реального получения экспортером денежных средств может значительно растянуться по времени.

Говоря о средствах платежа, следует подчеркнуть, что в России расчеты по экспортным контрактам возможны только денежными средствами. Вексель является ценной бумагой (соответственно, должен проходить таможенную очистку), а чеки не приняты в банковском обороте.

Отсрочка платежа (торговля по открытому счету) не обеспечивает экспортеру такую защищенность, как в случае авансового платежа. Для импортера же такой метод расчетов наиболее приемлем, поскольку не требует мобилизации средств и не вызывает необходимости получения банковских кредитов для расчетов с поставщиком, избавляет покупателя от риска потери вследствие оплаты не полученного и не принятого еще товара.

Таким образом, особенность отсрочки платежа (торговли по открытому счету) состоит в том, что движение товаров опережает движение денег. Помимо этого, расчеты оторваны от товарных поставок и связаны с коммерческим кредитом.

Данное условие платежа приводит обычно к замедлению поступления валютной выручки, так как оплата за поставленный товар поступает не сразу, а по прошествии некоторого времени, хотя и заранее обусловленного.

Следует отметить, что условия оплаты, которые экспортер готов предоставить своему иностранному покупателю (как с точки зрения разделения рисков, так и с точки зрения финансирования экспортной сделки), являются важным **конкурентным преимуществом** его коммерческого предложения. Если у иностранного покупателя есть возможность купить аналогичную продукцию у поставщиков в своей стране или экспортеров из других стран, коммерческое предложение российского экспортера должно быть привлекательным для зарубежного покупателя с точки зрения как коммерческих условий (стоимость экспортного контракта и условия оплаты), так и финансовых условий экспортной сделки (возможность платить за поставленную продукцию не сразу, а по мере формирования соответствующих доходов у иностранного покупателя). При этом такая возможность может быть предоставлена как самим экспортером, так и через внешнее финансирование, которое может предоставить банк экспортера (кредит иностранному покупателю).

Рассмотрим подробнее различные **методы расчетов**.

Банковский перевод

Представляет собой простое поручение одного лица (перевододателя) банку перевести определенную сумму в пользу другого лица (бенефициару). Банк, принявший поручение на перевод денег, выполняет его через своего корреспондента, то есть банк страны-получателя. Банк переводополучателя руководствуется конкретными указаниями, содержащимися в платежном поручении. Банковский перевод может осуществляться за фактически поставленный товар, что

наиболее выгодно импортеру, или в качестве аванса, в результате чего у импортера возникает риск потери денег в случае непоставки товара. Для экспортера это наиболее рискованный метод расчетов.

Инкассо

Инкассо означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций, с документами, указанными ниже, в целях:

-
- ✓ получения акцепта и/или платежа в зависимости от случая, или
 - ✓ выдачи коммерческих документов против акцепта и/или против платежа в зависимости от случая, или
 - ✓ выдачи документов на других условиях.

Инкассо может быть кратко определено как 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. Инкассо представляет собой инкассирование бумаг, но не долга. При этом банк не гарантирует надлежащую оплату экспортеру за поставленный иностранному покупателю товар или оказанные услуги. Банки в большей мере отвечают за проверку того, имело ли место инкассирование финансовых документов, чем вникают в суть коммерческих сделок, лежащих в их основе.

Понятие документов в международной торговле означает обращение финансовых и/или коммерческих документов и обмен ими:

-
- финансовые документы – переводные векселя, простые векселя, чеки, платежные расписки или тому подобные документы, используемые для получения платежа;
 - коммерческие документы – счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности и тому подобные или какие-либо документы, не являющиеся финансовыми. Поэтому коммерческими документами являются коносамент и транспортная накладная, которую экспортер может передать банку на обработку, а также копии инвойсов или счетов-фактур, страхового полиса, сертификата происхождения, качества и т.п.

Инкассовая форма расчетов, с точки зрения экспортера, имеет определенные достоинства и недостатки. В определенной степени она более выгодна экспортеру, поскольку банки защищают его право на товар до момента оплаты документов (если, конечно, экспортер не дал инструкций о выдаче документов без оплаты). Право на товар импортеру дают товарораспорядительные документы, во владение которыми он вступает после их оплаты.

Инкассовая форма расчетов выгодна импортерам и потому, что подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики.

Документарное инкассо гарантирует некоторую безопасность для экспортера, но все же:

- платеж еще зависит от того, выполнит ли иностранный покупатель свои обязательства;
- платеж экспортеру не гарантируется банком.

Аккредитив

Это письменное обязательство банка-эмитента (как правило, банк иностранного покупателя) экспортеру (продавцу) осуществить в соответствии с инструкциями иностранного покупателя платеж (акцепт, неоглацию или отложенный платеж) в пределах установленной суммы в определенный период времени против надлежащего представления экспортером документов, соответствующих условиям аккредитива. Аккредитив – это обязательство банка-эмитента перед экспортером, а не иностранного покупателя, что существенно снижает риски экспортера, особенно в тех случаях, когда экспортер впервые имеет дело с данным покупателем.

В практике международных расчетов используются различные виды аккредитивов.

Отзывной аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара. В связи с этим в международной торговле в основном применяются безотзывные аккредитивы, которые не могут быть аннулированы или изменены без согласия всех заинтересованных сторон.

Подтвержденный аккредитив подразумевает дополнительную гарантию платежа со стороны другого банка, не являющегося эмитентом. Банк, подтвердивший аккредитив, принимает на себя обязательство оплачивать документы, соответствующие условиям аккредитива, если банк-эмитент откажется совершить платеж. В международной практике аккредитивы, открываемые банком импортера, обычно подтверждает банк экспортера.

Переводной аккредитив предусматривает возможность получения денег не только экспортером, но и по его указанию другими юридическими лицами.

Револьверный аккредитив используется в расчетах за постоянные крупные поставки, осуществляемые обычно по графику, зафиксированному в контракте. Такие аккредитивы могут предусматривать автоматическое восстановление суммы аккредитива (квоты) через определенное время или после каждого использования.

Покрытыми называются аккредитивы, при открытии которых банк-эмитент перечисляет собственные средства плательщика (или предоставленный ему кредит) в распоряжение банка поставщика на отдельный балансовый счет на весь срок действия обязательств банка-эмитента.

Непокрытый аккредитив может открываться при установлении между банками прямых корреспондентских отношений. В этом случае исполняющему банку предоставляется право списывать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента.

Аккредитив выгоден экспортеру, так как обеспечивает ему:

- ✓ надежность расчетов (обещание банка на оплату);
- ✓ скорость расчетов (получение денег после отгрузки товара);
- ✓ возможность получения дополнительного финансирования под открытый и подтвержденный аккредитив.

Для импортера при аккредитивной форме расчетов также повышается надежность поставки товара, но в то же время ему это менее выгодно, поскольку он:

- платит банку за открытие аккредитива;
- открывает аккредитив до поставки товара («замораживает» свои деньги или платит за кредит).

Схема распределения рисков в зависимости от согласованных условий платежа

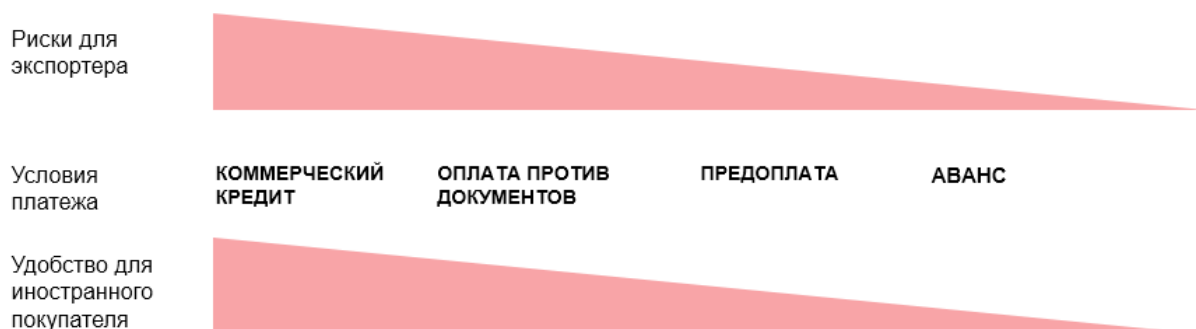


Схема распределения рисков в зависимости от согласованных методов расчетов



В зависимости от условий оплаты по экспортному контракту финансирование (софинансирование) экспортной сделки может быть организовано следующим образом:

ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКИ	ПОЛУЧАТЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ	ПРОИЗВОДСТВО И ОПЛАТА ПРОДУКЦИИ	ОПЛАТА ПРОДУКЦИИ
Софинансирование (собственные средства участников экспортной сделки)	Экспортер / иностранный покупатель	Аванс (коммерческий кредит иностранного покупателя)	Отсрочка платежа (коммерческий кредит экспортера)
Внешнее финансирование	Экспортер	Предэкспортное финансирование	Финансирование дебиторской задолженности экспортера
Внешнее финансирование	Иностранный покупатель		Прямой кредит иностранному покупателю/банку иностранного покупателя

Особенностью экономики экспортного контракта является возникновение кредитных отношений между участниками экспортной сделки (*расходы/поставка – сегодня, оплата/поставка – в будущем*), которые могут быть связаны с риском неисполнения обязательств одной из сторон, т.е. расходы/поставка осуществлены, а оплата/поставка не произведены.

Общая стоимость экспортной сделки складывается из суммы расходов и стоимости ресурсов, привлекаемых для их финансирования (стоимость денег во времени). В случае использования собственных ресурсов в качестве их стоимости может использоваться средняя или целевая рентабельность регулярных операций. Также в качестве индикатора стоимости ресурсов может использоваться процентная ставка по кредитам, доступным для предприятия.

Таким образом, общая формула расчета суммы расходов с учетом стоимости денег во времени:

$$\text{Расход } t = \text{Расход факт} \times (1 + i \times \text{Срок этапа} / 365), \text{ где}$$

Расход t – размер расходов, скорректированный на срок их финансирования;

Расход факт – фактический размер расходов;

i – стоимость ресурсов: процентная ставка или ее эквивалент (средняя рентабельность регулярных операций компании);

Срок этапа – срок этапа реализации экспортного контракта (предэкспорт, постэкспорт).

В зависимости от того, как распределяются расходы между экспортером и иностранным покупателем, цена экспортного контракта включает в себя все расходы, которые берет на себя экспортер, и целевую прибыль от экспортной сделки.

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА»

Для решения этого и последующих упражнений, представленных в данном Учебном пособии, необходимо ознакомиться с информацией и воспользоваться данными, описанными в сквозном кейсе ООО «Российский экспортер». Описание сквозного кейса вы найдете в Приложении № 1.

Задание 1:

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

Дополнительные условия:

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 износостойчивостью, 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?

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)				

БЛОК 2.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭКСПОРТЕРА. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭКСПОРТЕРА

Пункт 1 статьи 2 Гражданского кодекса Российской Федерации гласит: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли».

«Риск – следствие влияния неопределенности на достижение поставленных целей, где влияние – это отклонение от ожидаемого результата (положительное и/или отрицательное); а неопределенность – это состояние, заключающееся в недостаточности, даже частичной, информации, понимания или знания относительно события, его последствий и их вероятностей» (Цитата из ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство»).

Цели у компании или предпринимателя могут быть различными по содержанию (в области экономики, здоровья, экологии и т.п.) и назначению (стратегические, общеорганизационные, относящиеся к разработке проекта, конкретной продукции и процессу). Выявление, анализ, оценка рисков и выбор адекватных методов реагирования на возможные последствия являются частью отдельной дисциплины, называемой **риск-менеджментом**. Мы же в рамках нашего пособия коснемся только основных рисков, технологий оценки и инструментов для управления рисками, связанными с экспортным контрактом, которые могут быть применимы для принятия качественных и эффективных решений при планировании экспортной деятельности.

Виды рисков, связанных с экспортной сделкой, можно разделить на следующие категории:

1. Кредитные риски.

В зависимости от этапа реализации экспортного контракта:

- *производственные риски* (до возникновения обязательств по оплате);
- *риски неплатежа* (после возникновения обязательств по оплате).

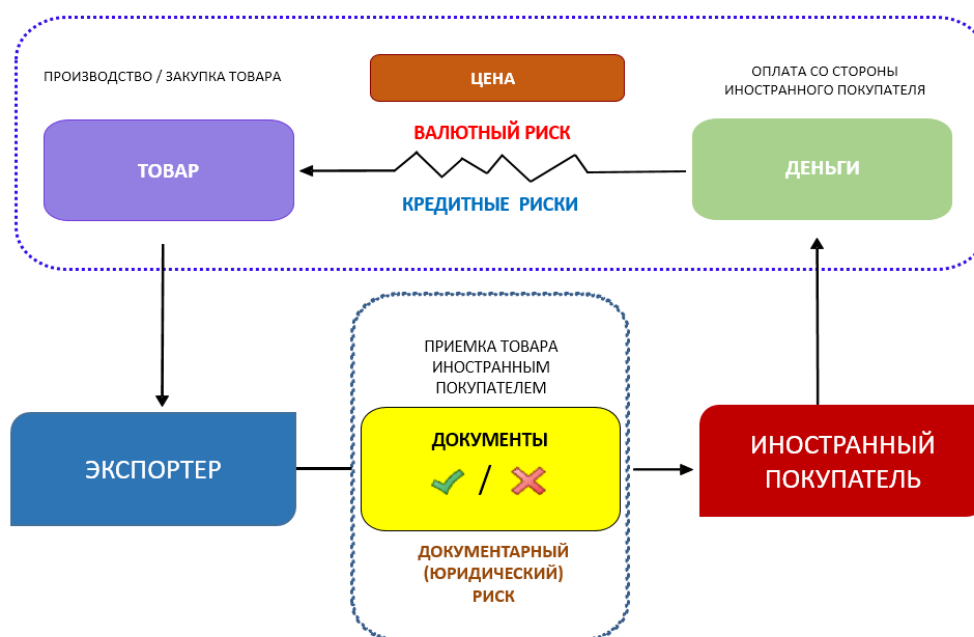
В зависимости от причины возникновения рисков:

- *предпринимательские (коммерческие) риски*;
- *моральные риски или риски деловой репутации иностранного покупателя*;
- *политические риски*;
- *форс-мажор*.

2. Валютные риски.

3. Документарные риски, юридические риски.

Все риски по экспортному контракту связаны со следующими **ключевыми элементами (этапами реализации)** экспортного контракта:



Риски, возникающие на каждом этапе

ТОВАР: производство продукции, работ или услуг.

Данный риск относится к кредитным рискам и, так как он наступает на этапе производства продукции, называется **«производственным риском»** (или **«фабрикационным риском»**).

Производственный риск может быть связан:

1. с невозможностью или нежеланием иностранного покупателя исполнять экспортный контракт в связи с ухудшением его финансового положения, прекращением деятельности (ликвидацией) или банкротством (т.е. дефолт иностранного покупателя, или так называемые **«предпринимательские риски»**, или **«коммерческие риски»**);
2. с событиями политического характера в стране иностранного покупателя или экспортера. Например, эмбарго на экспорт продукции, отзыв лицензии и пр. (так называемые **«политические риски»**);
3. с обстоятельствами непреодолимой силы (**форс-мажор**) в стране иностранного покупателя или экспортера, включая природные и техногенные катастрофы, террористические угрозы.

ЦЕНА: влияние изменения курса валют на размер выручки экспортера в национальной валюте.

Цена экспортного контракта должна покрывать расходы экспортера на производство продукции и обеспечивать целевую прибыль экспортера. Если цена установлена

в иностранной валюте, а расходы экспортер несет в рублях, то на момент поступления валютной выручки полученные средства в национальной валюте после ее конвертации могут не покрывать расходы или снижать прибыль экспортера (так называемый **«валютный риск»**).

ДОКУМЕНТЫ: приемка товара на основании товарораспорядительных документов и переход права собственности на товар от экспортера к иностранному покупателю.

До того, как у иностранного покупателя возникнут обязательства по оплате товара, он должен быть принят им на основании товарораспорядительных документов. Самый распространенный способ отказа от оплаты товара – это затягивание его приемки, предъявление претензий по составу и/или содержанию документов, а также срокам поставки, количеству и качеству продукции (так называемые **«коммерческие споры»**). Обязательства по оплате могут быть признаны только в случае отсутствия или полного разрешения коммерческих споров.

ДЕНЬГИ: оплата по экспортному контракту.

После приемки товара и перехода права собственности к иностранному покупателю возникает риск неоплаты по экспортному контракту (так называемый **«риск неплатежа»**). По сути, это зеркальный риск по отношению к производственному, который возникает после того, как товар произведен и принят иностранным покупателем.

Отличие от производственного риска заключается в том, что он относится не к отказу иностранного покупателя от исполнения экспортного контракта в целом, а к конкретному обязательству по оплате (т.е. когда экспортер исполнил все свои обязательства, и наступил черед иностранного покупателя исполнить свои). При этом у иностранного покупателя возникает дополнительный стимул не исполнять свои обязательства, так как с этого момента нарушается баланс встречных обязательств: продукция находится в его собственности и распоряжении, а оплата еще не произведена (т.е. баланс – в его пользу). Это так называемый **«моральный риск»**, или **«риск деловой репутации»** иностранного покупателя.

Все виды рассмотренных рисков связаны с:



зарубежным партнером: **платежеспособность и деловая репутация иностранного покупателя**



страной поставки: **политические риски и соблюдение прав кредиторов, а также форс-мажор (природные и техногенные катастрофы)**



экспортным контрактом: **условия приемки товара и перехода права собственности, условия оплаты, валюта контракта**

Риски, связанные с экспортным контрактом, могут регулироваться самим экспортером (через условия экспортного контракта, специальные валютные оговорки и пр.), тогда как риски, связанные со страной поставки и зарубежным партнером, являются объективными обстоятельствами, на которые экспортер не может повлиять. Поэтому данные риски обычно передаются профессиональным финансовым агентам с использованием соответствующих финансовых инструментов.

Предпринимательские (коммерческие) **риски** – это неисполнение обязательств самим иностранным покупателем (т.е. дефолт зарубежного партнера), необоснованный отказ от исполнения экспортного контракта, длительная просрочка платежа.

Политические риски – это неисполнение обязательств по экспортному контракту ввиду внешних обстоятельств, имеющих политический характер. То есть иностранный покупатель выполнил или готов выполнить свои обязательства (например, задепонировал (передал на хранение третьему лицу, как правило, банку) сумму, необходимую для осуществления оплаты, и направил платежное поручение в свой банк), но банк покупателя не может конвертировать сумму платежа в валюту контракта или перевести денежные средства в банк экспортера ввиду запрета. Или же в стране иностранного покупателя может быть введен мораторий на любые платежи за рубеж. В случае если иностранным покупателем выступает правительство в лице какого-либо ведомства, то любой неплатеж будет являться реализацией политического риска.

Предпринимательские (коммерческие) и политические риски включают в себя следующие события:

КОММЕРЧЕСКИЕ РИСКИ	ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ
1. Несостоятельность (банкротство) иностранного контрагента: – покупатель не может больше оплачивать товары или услуги, являющиеся объектом контракта. 2. Длительная просрочка платежа (protracted default). 3. Необоснованный отказ от исполнения экспортного контракта иностранным контрагентом (покупателем).	1. Необоснованный отказ от исполнения экспортного контракта иностранным контрагентом, имеющим в своем капитале долю государства, – здесь мы говорим уже о суверенном долге. 2. Разрыв экспортного контракта, инициированный иностранным контрагентом до совершения отгрузки экспортером по причине принятия акта или решения правительства страны, которое не допускает исполнения экспортного контракта. 3. Неисполнение банками иностранного контрагента аккредитивов по причине принятия акта или решения правительства страны, которое не допускает исполнения.

4. Национализация, экспроприация или другие действия органов государственной власти, являющиеся по своему действию равносильными экспроприации:

- война, боевые действия или иные подобные мероприятия, гражданская война или другие вооруженные конфликты, революция, народные волнения, беспорядки массового характера или террористические акты в связи с этими событиями.

5. Нарушение имеющих юридическую силу обязательств перед иностранной компанией и (или) страхователем, указанных в договоре страхования, принятых на себя органами государственной власти или организациями, находящимися под управлением или контролем государства.

6. Запрет или приостановка осуществления платежей.

7. Невозможность конвертации или перевода сумм в конвертируемой валюте, внесенных в платежеспособный банк в целях перевода этих сумм в Российскую Федерацию.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ

Оценка может производиться с использованием как количественных, так и качественных методов оценки рисков.

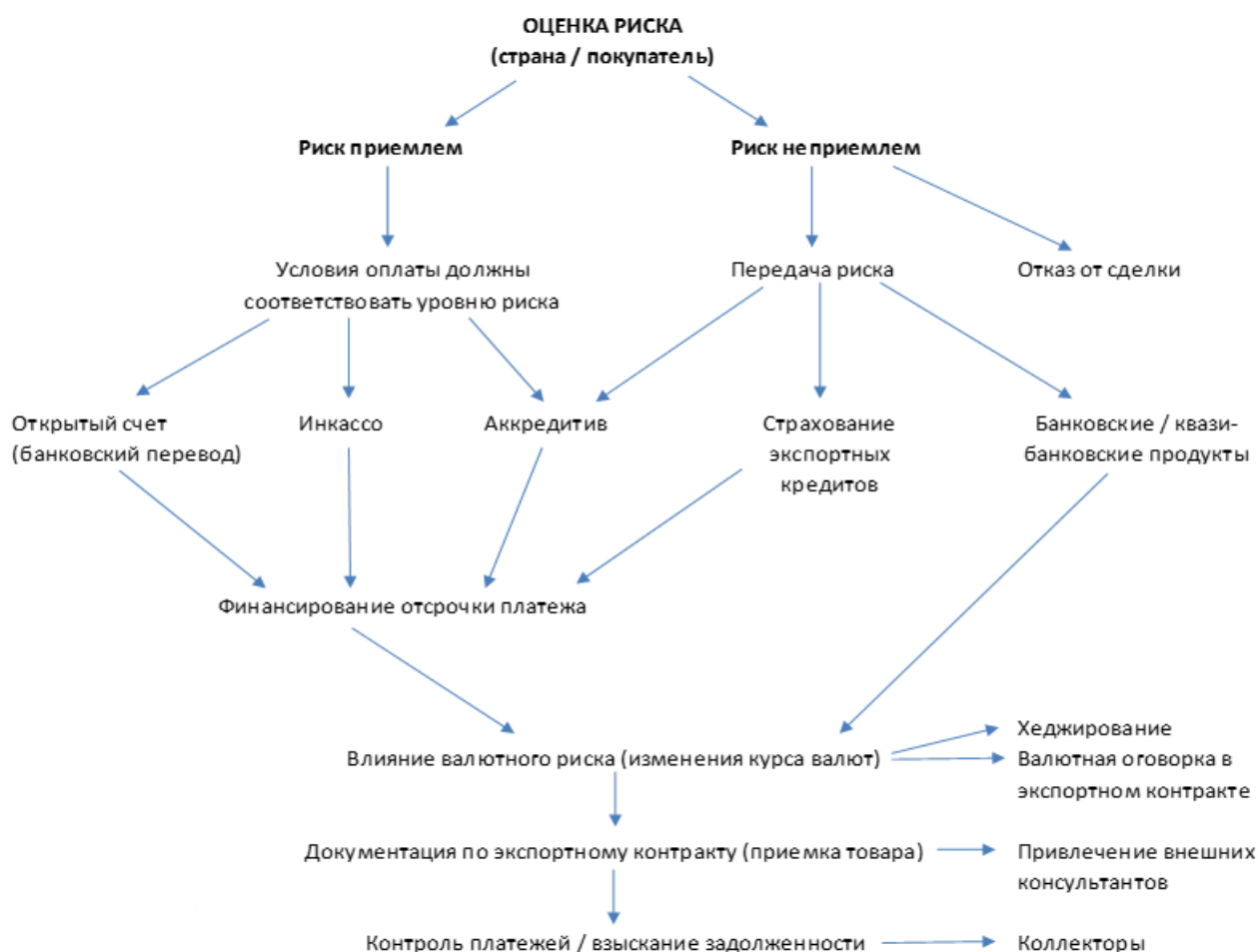
Качественные методы оценки риска обычно основаны на описательных (номинальных) или ранговых (порядковых) шкалах для последствий и вероятностей, например, по критериям «много/мало», «высоко/низко», «сильно/слабо».

Полуколичественные подходы к оценке риска, как правило, включают один параметр (обычно вероятность) в количественном выражении, а другой описывается в качестве рейтинговой шкалы.

Качественные и полуколичественные технологии могут использоваться только для сравнения рисков с другими рисками, измеренными таким же образом, или с критериями, определенными на тех же условиях. К таким методам оценки относят:

- SWOT-анализ
- Метод мозгового штурма
- Матрица рисков
- Дерево событий / дерево решений
- FMEA-анализ (чаще в менеджменте качества)
- и др.

Оценка рисков по экспортному контракту с помощью метода «Дерево событий»



Количественные методы оценки и анализа риска используют для измерений последствий и вероятностей, которые выражаются в числовых (количественных) шкалах, в виде диапазонов или распределений. Количественные методы оценки рисков очень разнообразны и зачастую подразумевают использование сложного математического аппарата, в том числе теорию вероятностей и теорию игр, и, с развитием технологий, осуществляются с помощью специализированного

программного обеспечения. Для оценки финансовых рисков проекта, например, чаще всего используют такие методы, как:

- Анализ чувствительности
- Рейтинговые модели
- Имитационное моделирование
- Сценарный анализ
- Метод финансового анализа
- и др.

Более подробно о различных методах и техниках оценки рисков можно узнать, в том числе, в Национальном стандарте Российской Федерации ГОСТ Р 58771-2019 «Менеджмент риска. Технологии оценки риска».

Существует множество формул для расчета величины (воздействия) различных видов риска, но все они учитывают две основных составляющих риска - вероятность и степень воздействия. Для упрощения можно считать, что:

Величина риска = Вероятность x Воздействие

В рамках данного Учебного пособия мы рассмотрим упрощенный инструмент оценки рисков «Матрицу последствий/вероятности» (также называемую «Матрицей рисков», или «Тепловой картой»), который представляет собой способ отображения рисков в соответствии с вероятностью их наступления и предполагаемым размером последствий, способных повлиять на деятельность компании. Фактически матрица является «рейтингом» значимости рисков.

Рейтинг последствий ↑	1					
	2					
	3					
	4					
	5					
		1	2	3	4	5
		Рейтинг вероятности →				

Для осей матрицы определяются индивидуальные шкалы последствия и вероятности. Шкалы могут иметь любое количество точек: 3-, 4- или 5-точечные шкалы являются наиболее распространенными. Для оценки риска с помощью данного инструмента сначала определяют категории последствий, которые наилучшим образом соответствуют ситуации, а затем определяют предполагаемую вероятность реализации данных последствий. Определяется ячейка матрицы, соответствующая точке пересечения их значений, и далее из нее считываются уровень риска и связанное с ним правило принятия решения.

Необходимо отметить, что каждая технология оценки риска будет иметь свои сильные стороны и ограничения. Для Матрицы рисков, например, сильными сторонами будут являться простота в использовании, возможность быстрого ранжирования рисков по разным уровням, визуализация относительной значимости рисков. При этом для использования данной технологии требуется хороший опыт. Достоверность оценки будет зависеть от того, насколько хорошо разработаны критерии оценки. С помощью Матрицы рисков сложно сравнивать уровень риска для

разных категорий последствий и выявлять взаимосвязанные риски (когда наступление одного события влечет за собой реализацию дополнительных рисков), ее использование очень субъективно, и разные эксперты могут присваивать очень разные оценки одному и тому же риску.

Существует много различных факторов, которые влияют на качество и достоверность оценки вероятностей. Оценивают и интерпретируют результаты всегда люди, которые могут иметь множество возможных предубеждений, так называемых «ментальных ловушек». Кроме того, интерпретация оценки вероятности может варьироваться в зависимости от области применения, в которой выполняется оценка. Следует проявлять осторожность, чтобы понять возможное влияние индивидуальных (когнитивных) и культурных предубеждений.

Давайте рассмотрим на примере применение технологии «Матрица рисков» с использованием 3-точечной шкалы.

1. На первом этапе необходимо **определить критерии вероятности реализации идентифицированного риска**. Каждому риску присваивается условная вероятность наступления (уровень опасности), приводится его описание и формируются показатели.

Критерии оценки вероятности реализации риска (уровень опасности)

РЕЗУЛЬТАТ	ПОКАЗАТЕЛЬ	ОПИСАНИЕ
Высокая (Вероятно)	Вероятность наступления события один раз в год или чаще – 25%	Возможность наступления события несколько раз за промежуток времени (например, за 10 лет). Данное событие недавно уже происходило.
Средняя (Возможно)	Вероятность наступления события один раз в течение десяти лет или чаще – 25%	Возможность наступления события – более одного раза за промежуток времени (например, за 10 лет). Контроль над событием может быть затруднен из-за того, что оно обусловлено внешними факторами. Данное событие имело место в прошлом.
Низкая (Маловероятно)	Низкая вероятность наступления события в течение десяти лет – не более 2%	Не происходило в прошлом. Низкая вероятность наступления.

2. После оценки вероятности реализации анализируемых рисков необходимо **оценить ущерб**, который они могут причинить компании.

Критерии оценки последствий риска (ущерба)

УРОВЕНЬ ПОСЛЕДСТВИЙ	ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ
Высокий	Финансовые последствия не превысят \$X. Существенное влияние на деятельность организации. Существенная обеспокоенность заинтересованных лиц.
Средний	Финансовые последствия находятся в пределах \$X и \$Y. Умеренное влияние на деятельность организации. Умеренная обеспокоенность заинтересованных лиц.
Низкий	Финансовые последствия ниже \$Y. Слабое влияние на деятельность организации. Слабая обеспокоенность заинтересованных лиц.

Итак, наша Матрица рисков с нанесенными на нее точками, отражающими различные рисковые события, будет выглядеть следующим образом:

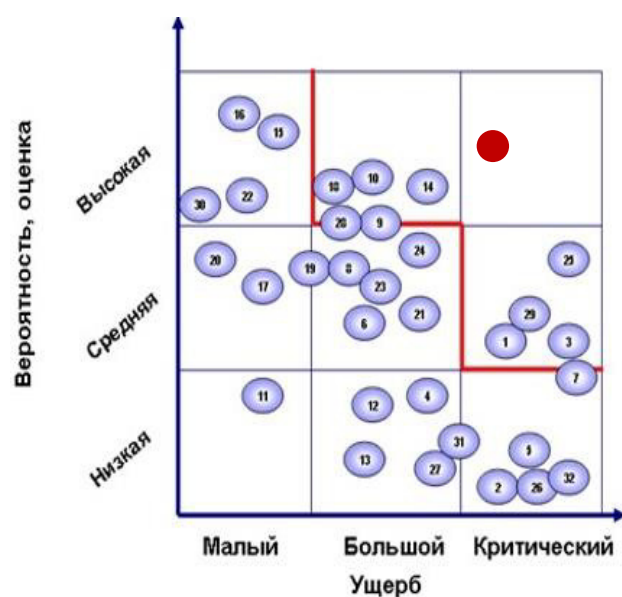


Рисунок 1.

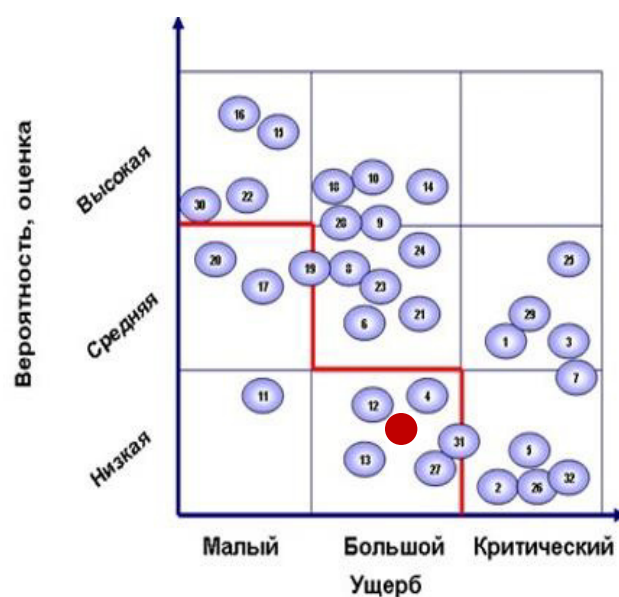


Рисунок 2.

Обратите внимание, что одним из основных ограничений Матрицы рисков как инструмента оценки рисков является то, что для определения вероятности (уровня опасности) и последствий (ущерба) указывается одно индикативное значение, тогда как гораздо чаще вероятность события или вероятность определенного последствия выражается не единым значением, а диапазоном значений – **распределением**.

Оси в наших Матрицах рисков показывают степень опасности события для экспортного проекта, важность для компании и вероятность полного разрыва контракта. Сумма показателей, где степень риска высокая, особенно если она выражена в размерах ожидаемых убытков, должна внушать пессимизм и вести к отказу от экспортной деятельности в принципе (Рисунок 1).

Однако это не так – экспортеры во всем мире продолжают работать и являются успешными представителями предпринимательского сообщества. Все дело в различии «аппетита к риску» (готовности принимать на себя риск до определенного уровня ущерба) у разных организаций. Когда мы рассчитываем соотношение риск/доходность по экспортному проекту, на одной чаше весов оказываются будущие прибыли, а на другой – потенциальные убытки. На шкале убытка от 0% (нет рисков) до 100% (полная потеря бизнеса) мы выбираем свою точку.

На Матрице рисков графически это можно изобразить как красную линию. Красная линия – это так называемая линия терпимости, которая показывает наш аппетит к риску и нашу стратегию экспортной деятельности.

Вступая в переговоры с иностранным покупателем, согласовывая существенные условия экспортного контракта, мы должны провести анализ и оценку рисков, рассчитать потенциальный ущерб и определить, какой уровень ущерба мы готовы принять, исходя из нашего аппетита к риску. Например, когда мы поставляем товар впервые новому покупателю в страну, с которой ранее не работали, расчетная вероятность убытков и потери товара будет приближаться к 100%.

Наша задача – с помощью комплекса воздействия на риск отодвинуть вероятность от показателя 100% (из правого верхнего угла Матрицы рисков, Рисунок 1) за нашу линию терпимости (Рисунок 2).

Важно учитывать, что реализация риска может приводить как к прямому ущербу, так и к косвенным убыткам. Так, при оценке рисков по экспортному контракту необходимо принимать во внимание, что косвенные убытки могут быть гораздо больше прямого урона (суммы непоступившей экспортной выручки – плохого долга).

Урегулирование потенциального убытка сопряжено с дополнительными расходами:

-
- ✓ расходы на урегулирование коммерческих споров (в том числе судебные расходы);
 - ✓ списание проблемной задолженности или создание соответствующих резервов;
 - ✓ дополнительные расходы для урегулирования задолженности;
 - ✓ расходы на внешних коллекторов и юридических консультантов.

Для того чтобы компенсировать потери, экспортеру необходимо осуществить дополнительные продажи и понести дополнительные операционные расходы, связанные с ними.

Влияние просрочки по оплате со стороны иностранных покупателей на прибыль

МЕСЯЦ ПРОСРОЧКИ, ПОСЛЕ КОТОРОГО НАСТУПАЕТ УБЫТОК, ВЫЗВАННЫЙ % К ОПЛАТЕ							
СТОИМОСТЬ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ (% ГОДОВЫХ)	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ (%)						
	10	8	7	5	4	2	1
6	20,0	16,0	14,0	10,0	8,0	4,0	2,0
8	15,0	12,0	10,5	7,5	6,0	3,0	1,5
10	12,0	9,6	8,4	6,0	4,8	2,4	1,2
11	10,9	8,7	7,6	5,5	4,4	2,2	1,1
12	10,0	8,0	7,0	5,0	4,0	2,0	1,0
14	8,6	6,8	6,0	4,3	3,4	1,7	0,8
15	8,0	6,4	5,6	4,0	3,2	1,6	0,8
18	6,7	5,3	4,6	3,3	2,6	1,3	0,6

Если рентабельность экспортного контракта составляет 5% годовых, а стоимость заемных средств – 10%, то убыток от просрочки наступит по истечении 7 месяцев.

Для того чтобы компенсировать убытки от неисполнения обязательств иностранным покупателем, экспортеру необходимо осуществить дополнительные продажи, прибыль от которых позволит покрыть расходы.

Дополнительные продажи, которые необходимо совершить, чтобы покрыть убытки от неоплаты

ЕСЛИ ПОТЕРИ ЭКСПОРТЕРА СОСТАВЛЯЮТ (В СТОИМОСТНЫХ ЕД.),	А ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СОСТАВЛЯЕТ (%),					
	2	5	7,5	10	12,5	20
	СУММА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПРОДАЖ, ЧТОБЫ ПОКРЫТЬ УБЫТОК, СОСТАВИТ (В СТОИМОСТНЫХ ЕД.)					
100	5 000	2 000	1 333	1 000	800	500
500	25 000	10 000	6 666	5 000	4 000	2 500
1 000	50 000	20 000	13 333	10 000	8 000	5 000
2 000	100 000	40 000	26 666	20 000	16 000	10 000
5 000	250 000	100 000	66 666	50 000	40 000	25 000
10 000	500 000	200 000	133 333	100 000	80 000	50 000
50 000	2 500 000	1 000 000	666 666	500 000	400 000	250 000

Если потери экспортера по экспортному контракту составляют 1 тыс. стоимостных единиц, а прибыль до налогообложения – 5%, то дополнительные продажи, которые ему необходимо осуществить, достигают 20 тыс. стоимостных единиц.

Данные расчеты демонстрируют стоимость риска для экспортера, которая складывается из прямого убытка (неоплаченной суммы), дополнительных процентных расходов, расходов на урегулирование плохих долгов, а также операционных расходов на дополнительные продажи с целью компенсации убытка.

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ УЩЕРБА»

У нас есть покупатель Х 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. Единица товара стоит 50 тыс. рублей, годовой оборот с каждым покупателем – 5 млн рублей. Статистически покупатель Х в течение года задерживает каждый пятый платеж из 100, покупатель Y – каждый десятый из 100. Вероятность задержки оплаты для покупателя Х 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 Х 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 $N \times X$, 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%.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Классические современные подходы предусматривают 4 основных стратегии реагирования на существующие риски:

1. Принятие.
2. Снижение.
3. Уклонение (избежание).
4. Передача рисков.



ПРИНЯТИЕ РИСКА (для позитивных и негативных рисков) означает, что принято решение не изменять план проекта в связи с риском. Такая стратегия уместна, если вероятность риска слишком мала, либо негативный эффект от риска невелик, либо ожидается дополнительная прибыль от реализации риска. Но данная стратегия всегда должна быть активной. Любые идентифицированные риски необходимо отслеживать, т.к. они, к сожалению, имеют обыкновение *меняться* со временем и часто не в лучшую сторону для компании.

Стратегия «Принятие риска» может использоваться в следующих ситуациях:

- когда исключить все риски из проекта маловероятно, и они не имеют значительного негативного влияния на цели проекта;
- вероятность риска и его последствия малы, его можно принять, поскольку стоимость разработки мероприятий по управлению риском превосходит стоимость последствий;
- в результате реализации риска компания получит дополнительную прибыль.

СНИЖЕНИЕ РИСКА включает в себя комплекс мер:

1. Диверсификация.
2. Лимитирование.
3. Хеджирование.
4. Резервирование.

Диверсификация – это распределение рисков. Диверсификация в экспорте может быть реализована, например:

- по географическому признаку;
- по контрагентам;
- по срокам платежей по экспортным контрактам.

Лимитирование – это определение расчетного показателя, превышение которого недопустимо.

В экспортном проекте расчет лимита может осуществляется с помощью определения риск-аппетита, т.е. отношения объема допустимых потерь к вероятности наступления рисков события.

Хеджирование – это способ ответа на колебания цены актива. В основе механизма хеджирования лежит создание встречных валютных, коммерческих, кредитных и иных требований и обязательств, обеспечивающих защиту от риска. Для этого требуется заключение особого договора – производного финансового инструмента.

Для экспортеров несырьевой продукции объектом хеджирования чаще всего будет являться валютная выручка или обязательства по кредиту, если компания привлекает средства в валюте или по плавающей процентной ставке.

Хеджирование при валютных операциях включает в себя:

-
- **Внебиржевые инструменты хеджирования** – это форварды, опционы и свопы, заключаемые с банками или с профессиональными участниками рынка ценных бумаг.
 - **Биржевые инструменты хеджирования** – это в основном фьючерсы и опционы, заключенные на специализированных торговых площадках (биржах). Существенным моментом при этом является то, что стороной в каждой такой сделке является центральный контрагент, гарантирующий их исполнение.

Резервирование (или самострахование). Данный способ применяется, когда вероятность риска невелика или ущерб незначителен. Метод резервирования применяется, например, к товарным запасам. Кредитные учреждения создают резервы в порядке, который устанавливает регулятор в лице Центрального банка Российской Федерации.

Этот метод применительно к дебиторской задолженности также описан в статье 266 Налогового кодекса Российской Федерации «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам»:

«Налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам... Суммы отчислений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов... При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки за отчетный период».

Недостатками метода резервирования являются:

-
- замораживание оборотных средств;
 - снижение прибыли;
 - затоваривание складов.

ИЗБЕЖАНИЕ РИСКОВ – это не обязательно отказ от экспортной деятельности, от сотрудничества с конкретным покупателем или страной. Стратегия включает в себя:

- Требование предоплаты, гарантий, поручительств на всю сумму экспортного контракта на этапе его заключения.
- Отказ от работы с ненадежными агентами-посредниками: логистическими операторами, таможенными брокерами, кредитными организациями и пр.

ПЕРЕДАЧА ИЛИ РАЗДЕЛЕНИЕ РИСКА – это юридическое включение в процесс партнеров, аутсорсинг риска. Передача ответственности за риск наиболее эффективна в отношении финансовых рисков. Передача риска практически всегда предполагает выплату премии за риск стороне, принимающей на себя риск.

Инструменты передачи рисков включают в себя страхование, гарантии выполнения контракта, поручительства и гарантийные обязательства. О некоторых инструментах, позволяющих разделять или передавать финансовые риски экспортной сделки, мы расскажем далее в нашем Учебном пособии.

Источники информации для самостоятельного изучения:

1. ГОСТ Р 51897-2021. Менеджмент риска. Термины и определения.
<https://docs.cntd.ru/document/1200181662>
2. ГОСТ Р ИСО 31000-2019. Менеджмент риска. Принципы и руководство.
<https://docs.cntd.ru/document/1200170125>
3. ГОСТ Р 58771-2019. Менеджмент риска. Технологии оценки риска.
<https://docs.cntd.ru/document/1200170253>
4. Русское общество управления рисками: <http://rrms.ru/>

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».

Задание 2:

1. Ознакомиться с условиями кейса.
2. Используя информацию, изложенную выше, сформировать стратегию управления рисками для ООО «Российский экспортер» в данных регионах.

Дополнительные условия:

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 2022 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.

БЛОК 3.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ И ИМПОРТЕРОВ. ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ОТ РИСКОВ.

Финансовые инструменты в рамках экспортного финансирования делятся на следующие виды:

1. Инструменты финансирования, которые различаются по следующим базовым параметрам:

-
- ✓ заемщик / получатель финансирования;
 - ✓ объект риска;
 - ✓ обеспечение.

2. Инструменты защиты от риска, которые в зависимости от условий выплаты подразделяются на:

-
- ✓ *банковские гарантии;*
 - ✓ *аккредитивы, включая резервные аккредитивы* (должное представление – выплата против отгрузочных документов);
 - ✓ *страхование экспортных кредитов* (страховой случай – подтверждение возникшего убытка в результате дефолта иностранного покупателя).

Инструменты финансирования и инструменты защиты от рисков могут комбинироваться с целью получения экспортером и импортером как финансовых ресурсов, так и защиты от рисков.

КРЕДИТОВАНИЕ. ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Основной целью **предэкспортного финансирования** является финансирование расходов экспортера на закупку сырья, материалов, полуфабрикатов или оплату субподрядчикам в целях производства продукции на экспорт, а также уже понесенных расходов в связи с исполнением экспортного контракта. Финансироваться могут также административные расходы, расходы на заработную плату, налоги, за исключением оплаты налогов на прибыль и НДС.

Предэкспортное финансирование может быть получено в виде авансового платежа от покупателя или в форме банковского кредита.

Аванс обычно не связан с исполнением каких-либо обязательств экспортером и имеет двойную природу:

1. С юридической точки зрения авансовый платеж подтверждает вступление в силу экспортного контракта и серьезные намерения сторон, так как обе стороны несут риски в случае оплаты аванса. Поэтому аванс в большинстве случаев является неотъемлемой частью экспортного контракта.

2. С экономической точки зрения авансовый платеж является источником финансирования расходов по экспортному контракту.

Банковский кредит в целях предэкспортного финансирования является специальным продуктом, ориентированным в основном на экспортеров промышленной продукции, связанной с длительным производственным циклом, или производством под заказ, на экспортеров, которые осуществляют регулярные или разовые поставки за рубеж, в том числе не являющихся производителями продукции, действующих через агрегатора, а также на компании, относящиеся к сегменту МСП.

Основные факторы, оцениваемые банком при рассмотрении возможности предоставления предэкспортного финансирования:

- ✓ Финансовое положение экспортера – банк оценивает возможность ухудшения финансового положения экспортера, в т.ч. с точки зрения существующих долговых обязательств, в той степени, которая не позволит ему исполнять обязательства по экспортному контракту или использовать платежи по экспортному контракту для погашения кредита (ввиду наличия требований других кредиторов).
- ✓ Опыт экспортера по реализации аналогичных заказов (контрактов) – банк должен быть уверен, что экспортер сможет успешно исполнить обязательства по экспортному контракту.
- ✓ Условия экспортного контракта – прежде всего, с точки зрения обязательств иностранного покупателя, в том числе штрафных санкций за неисполнение или отказ от исполнения экспортного контракта, наличие в контракте возможности уступки прав требования на получение экспортной выручки. При наличии отсрочки платежа дополнительно оценивается риск неплатежа со стороны иностранного покупателя.

Типовые условия предэкспортного финансирования

ЗАЕМЩИК	ЭКСПОРТЕР
Цель финансирования	Оплата расходов по экспортному контракту, компенсация расходов, понесенных в связи с исполнением экспортного контракта, включая оплату сырья, комплектующих, административные расходы, заработную плату, налоги, за исключением налога на прибыль и НДС
Сумма финансирования	В сумме подтвержденных расходов, но не более 80% общей стоимости экспортного контракта
Источник погашения	Оплата по экспортному контракту, собственные средства экспортера
Срок	Соответствует сроку производства и оплаты по экспортному контракту + 30 дней, не более 5 лет. Для сегмента МСП не более 2 лет

Экспортный контракт	Должен предусматривать обязательства иностранного покупателя возместить убытки экспортеру в случае отказа от исполнения экспортного контракта, а также возможность уступки прав на получение экспортной выручки. Должен быть поставлен на учет в банке с учетом требований действующего валютного законодательства (опционально).
Основные требования к заемщику для получения финансирования	Финансовое положение, удовлетворяющее требованиям банка. Отсутствие риска предъявления требований кредиторов, которые не позволят использовать платежи по экспортному контракту в погашение кредита
Обеспечение	Залог прав требований по экспортному контракту, иное обеспечение, для МСП + поручительство собственника бизнеса
Страхование	Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера
Дополнительные расходы	Компенсация страховой премии по кредиту

Пример реализации предэкспортного финансирования рассмотрен в Приложении № 2.

Предэкспортное финансирование



В 2023 г. у АО «РОСЭКСИМБАНК» появилось специальное предложение для некрупных экспортеров с выручкой до 5 млрд рублей – **«Кредитование. Деньги на экспорт»**. Это специальный продукт банка для экспортеров продукции ВТП.

Продукт направлен на обеспечение доступа некрупных экспортеров к финансированию расходов, необходимых на приобретение сырья, материалов, оборудования и комплектующих, к финансированию транспортных и таможенных расходов, оплаты налогов и сборов (за исключением налога на прибыль), оплаты услуг субподрядчиков и т.п. для исполнения обязательств по экспортному контракту по поставке высокотехнологичной продукции.

Продукт дает возможность привлечения кредитов для пополнения оборотных средств экспортера продукции ВТП на сумму до 50 млн рублей, но не более 80% экспортного контракта за вычетом авансовых платежей и оплаченной части поставок по ускоренной процедуре.

Кредитование. Деньги на экспорт

Максимальный срок кредитной линии для нового клиента - до 12 месяцев, но не более срока действия экспортного контракта; при повторном обращении срок может быть увеличен до 24 месяцев.

Помимо процентов по кредиту, оплачивается комиссия за открытие кредитной линии – 1% при траншах 6 месяцев и 1,5% при траншах 12 месяцев.

Кредитование. Деньги на экспорт



Описание Кредитного продукта «ДЕНЬГИ НА ЭКСПОРТ»

Кредит резидентам РФ для финансирования исполнения экспортного контракта по поставкам высокотехнологичных* продуктов и услуг (ВТП) иностранным покупателям.

* - высокотехнологичные товары, работы и услуги, перечень которых утвержден Приказом Минпромторга РФ №3092 от 16.09.2020 г. (с изменениями и дополнениями к нему).

Цели Кредитного продукта «ДЕНЬГИ НА ЭКСПОРТ»

Расходы, связанные с исполнением обязательств по экспортному контракту:

- приобретение сырья, материалов, оборудования и комплектующих;
- оплата транспортных и таможенных расходов;
- оплата заработной платы, налогов и соц. платежей, связанных с заработной платой (не более 20% от суммы транша)

Основные параметры Кредитного продукта «ДЕНЬГИ НА ЭКСПОРТ»

Сумма

- не более 50 млн. руб.
- не более 80% от суммы экспортного контракта

Цена

- ставка: субсидируемая
- 1% при траншах 6 мес.
- 1,5% при траншах 12 мес.

Обеспечение

- Поручительства взаимосвязанных компаний
- Поручительства бенефициаров (с совокупной долей владения более 50%)

Срок

- не более 2 лет
- не более срока исполнения обязательств по экспортному контракту
- сроки траншей: 6 или 12 месяцев

Срок рассмотрения 10 рабочих дней

с даты предоставления полного пакета документов

Условия предоставления кредитного продукта

- Один кредит – один контракт
- Поставляемая продукция – только ВТП
- Доля российской составляющей не менее 50%
- Открытие расчетного счета в АО РОСЭКСИМБАНК



Уникальность данного продукта – срок предоставления до 10 рабочих дней со дня предоставления полного пакета документов в банк, обеспечение – поручительство собственников бизнеса. Поручительство предоставляется на весь срок кредита плюс 36 месяцев.

Если заемщик не имеет опыта экспорта, размер кредитной линии устанавливается в размере не более одной среднемесячной выручки заемщика (в расчет берется выручка заемщика за период двух отчетных дат) при соблюдении (Долг/EBITDA) не более 4 (с учетом привлекаемого Кредита), где EBITDA это прибыль до вычета (Earnings before) процентов (Interest), налогов (Taxes) и амортизации (Depreciation and Amortization).

Возможно финансирование расходов, которые заемщик должен произвести в связи с исполнением экспортного контракта на:

- оплату сырья, материалов, оборудования, комплектующих изделий;
- оплату таможенных расходов;
- оплату услуг сторонних организаций, в том числе транспортных, логистических, услуг по монтажу, диагностике и тестированию, сертификации;
- выплату заработной платы, а также налогов и социальных платежей, связанных с заработной платой- не более 20% от суммы транша.

Требования к заемщику:

-
- ✓ Компании (юридические лица любой организационно-правовой формы), зарегистрированные в Российской Федерации (резиденты РФ - экспортеры продукции ВТП с выручкой до 5 млрд рублей);
 - ✓ Срок ведения хозяйственной деятельности – не менее 18 месяцев;
 - ✓ Предмет экспорта: товары, относящиеся к ВТП.

Кредиты могут быть застрахованы в ЭКСАР в рамках портфельного страхования кредитов на пополнение оборотных средств.

КРЕДИТОВАНИЕ. ПОСТЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Если аванс в целях предэкспортного финансирования – это форма коммерческого кредита, предоставляемого иностранным покупателем экспортеру, то отсрочка платежа, наоборот, представляет собой форму коммерческого кредита экспортера, предоставляемого иностранному покупателю.

Коммерческий кредит является наиболее рискованной формой оплаты для экспортера, так как именно в момент предоставления отсрочки платежа происходит разрыв между товарными и денежными потоками в экспортной сделке.

Коммерческий кредит экспортера (отсрочка платежа) является наиболее распространенной формой расчетов в международной торговле (80% международного торгового оборота).

Стоимость коммерческого кредита обычно увеличивает стоимость экспортного контракта:

- стоимость отсрочки включается в общую стоимость контракта (т.е. не выделяется отдельно) – обычно, если платеж должен быть произведен в определенную дату (т.е. при фиксированной отсрочке)
- либо отражается в виде процентов за коммерческий кредит – обычно, если платеж может быть произведен в любой день в течение согласованного срока (т.е. в отсутствие фиксированной отсрочки).

Основной риск, который несет экспортер при предоставлении коммерческого кредита иностранному покупателю, – это риск неплатежа (дефолта) по экспортному контракту.

Основные факторы, которые оценивает банк при рассмотрении возможности предоставления финансирования дебиторской задолженности экспортера:

- ✓ Финансовое положение самого экспортера – банк оценивает возможность ухудшения финансового положения экспортера, в том числе с точки зрения существующих долговых обязательств, в той степени, которая не позволит использовать платежи по экспортному контракту для погашения кредита (ввиду наличия требований других кредиторов).
- ✓ Финансовое положение иностранного покупателя – банк должен быть уверен, что покупатель сможет заплатить.
- ✓ Опыт сотрудничества экспортера с иностранным покупателем – банк должен оценить деловую репутацию и платежную дисциплину иностранного покупателя.
- ✓ Условия экспортного контракта, прежде всего, с точки зрения обязательств иностранного покупателя по оплате товара – условия экспортного контракта должны обеспечивать действительность и неоспоримость прав экспортера на получение оплаты и возможности уступки прав требований на получение выручки по контракту.

Типовые условия финансирования дебиторской задолженности экспортерам

ЗАЕМЩИК	ЭКСПОРТЕР
Цель финансирования	Финансирование дебиторской задолженности по экспортному контракту
Сумма финансирования	В сумме планируемой дебиторской задолженности иностранного покупателя. До 85% от суммы экспортного контракта
Источник погашения	Оплата по экспортному контракту, собственные средства экспортера

Срок	Соответствует срокам оплаты по экспортному контракту + 30 дней. Максимальный срок до 5 лет
Экспортный контракт	Должен устанавливать действительные и неоспоримые обязательства иностранного покупателя по оплате товара с момента перехода права собственности и возможности уступки прав требований на получение выручки по контракту. Должен быть поставлен на учет в банке с учетом требований действующего валютного законодательства (опционально)
Основные требования к заемщику для получения финансирования	Отсутствие риска предъявления требований кредиторов, которые не позволят использовать платежи по экспортному контракту в погашение кредита
Обеспечение	Залог прав требований на получение выручки по экспортному контракту, иное обеспечение
Страхование	Страхование экспортного контракта, страхование краткосрочной дебиторской задолженности в АО «ЭКСПАР». Назначение банка-кредитора выгодоприобретателем по договору страхования АО «ЭКСПАР»

Пример реализации финансирования дебиторской задолженности экспортера рассмотрен в Приложении № 2.

Финансирование дебиторской задолженности



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ:

1.	В какой форме экспортер может получить предэкспортное финансирование? Ответ:
2.	В отношении каких расходов может быть получено предэкспортное финансирование? Ответ:
3.	Могут ли быть профинансированы административно-хозяйственные расходы компании через предэкспортное финансирование? Ответ:
4.	Что такое производственный риск по экспортному контракту? Ответ:
5.	Какие преимущества дает иностранному покупателю коммерческий кредит, предоставленный экспортером? Ответ:
6.	В какой момент может быть получено финансирование дебиторской задолженности? Ответ:

УПРАЖНЕНИЕ «РЕШЕНИЕ МИНИ-КЕЙСОВ»**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 краткосрочной дебиторской задолженности. Страховая премия по договору страхования составляет 0,5 ед.

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

Рассчитайте маржу экспортера.

ОТВЕТ:

КРЕДИТОВАНИЕ. ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ

Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий покупателю покупать товар или услугу с отсрочкой платежа, а продавцу – реализовывать кредиторскую задолженность покупателя с приемлемым для сторон дисконтом и сроком погашения. **Экспортный факторинг** – это в основном краткосрочный инструмент, работает при отсрочках не более 12 месяцев, возможна уступка только непросроченной дебиторской задолженности, даже в случае принятия фактором обязательств по взысканию будущей выручки, не снимает с экспортера ответственности за репатриацию валютной выручки. Фактору уступается вся будущая выручка по контракту, даже та, которая не финансируется.

Стоит различать два основных вида факторинга: с регрессом и без регресса.

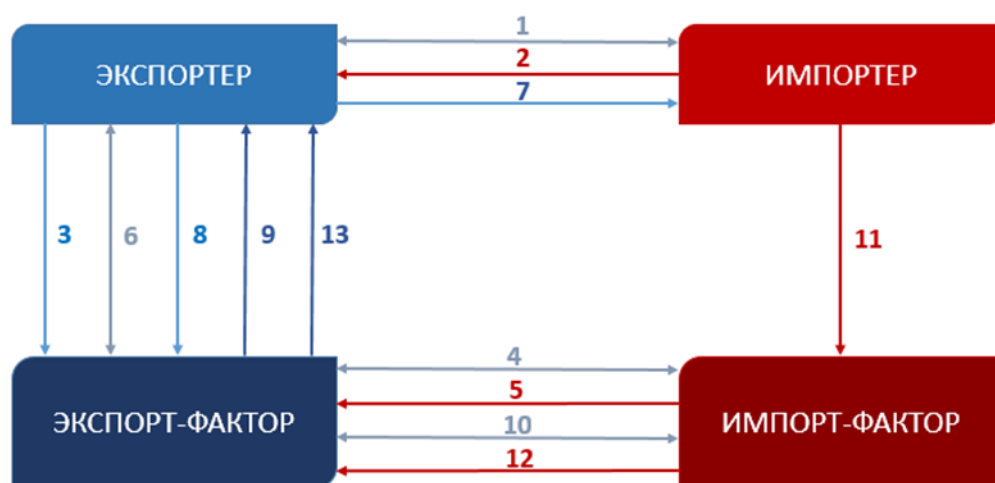
При факторинге с регрессом экспортер уступает дебиторскую задолженность, получает от фактора денежные средства, но, если покупатель не платит фактору, то экспортер возвращает фактору деньги, которые получил от него при оформлении уступки.

При факторинге без регресса дебиторская задолженность продается фактору, и дальше он самостоятельно разбирается с иностранным покупателем. По сути, это аналог страхования от риска неплатежа в сочетании с финансированием дебиторской задолженности.

Экспортный факторинг решает проблему финансирования дебиторской задолженности сроком до 12 месяцев, покрытия кредитного риска (если речь идет о факторинге без регресса), а также проблему, связанную с требованиями валютного законодательства о репатриации экспортной выручки.

Факторинг без регресса возможен только при наличии договора страхования АО «ЭКСПАР».

Двухфакторная схема экспортного факторинга

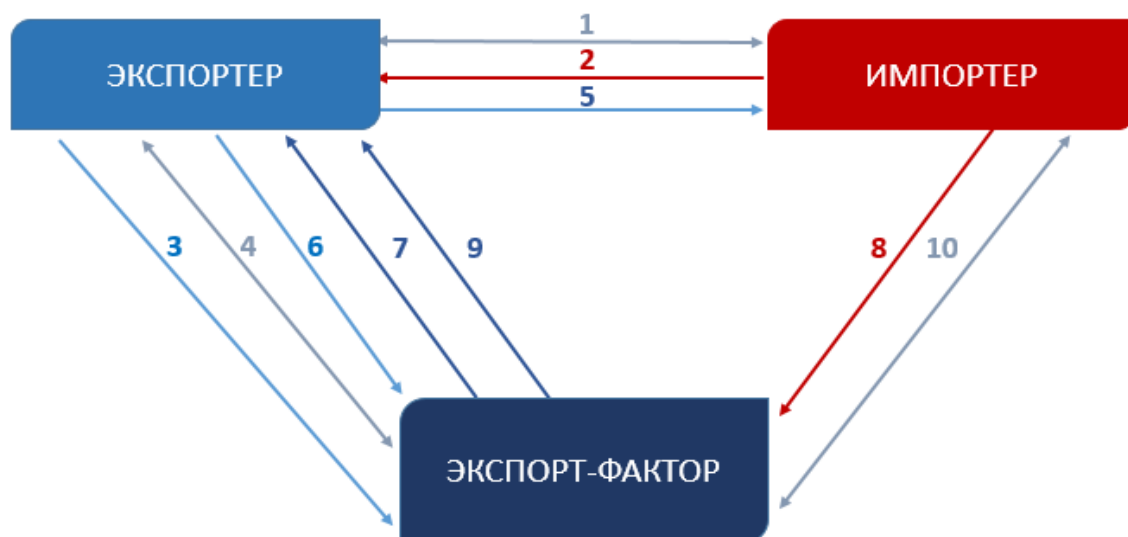


1. Заключается экспортный контракт, предусматривающий отсрочку платежа.
2. Экспортер получает заказ от покупателя на покупку товара на условиях контракта.
3. Экспортер направляет экспорт-фактору информацию о покупателе для одобрения факторингового лимита.
4. Экспорт-фактор выбирает импорт-фактора в стране покупателя, заключает с ним соглашение, определяющее основные права и обязанности сторон, согласовывает комиссию импорт-фактора.
5. Импорт-фактор проводит оценку деловой репутации и кредитоспособности покупателя и устанавливает кредитный лимит, сообщает о нем экспорт-фактору. Если лимит не установлен, экспорт-фактор выбирает другого импорт-фактора либо сообщает экспортеру о наличии рисков взаимодействия с данным покупателем.
6. Экспортер и экспорт-фактор заключают договор международного факторинга. По договору экспортер уступает экспорт-фактору право получения от покупателя выручки по экспортному контракту. Приложением к договору подписывается уведомление о том, что экспорт-фактор переуступает право требования выручки по экспортному контракту импорт-фактору в обмен на предоставление **факторингового покрытия** – credit cover.
7. Экспортер осуществляет отгрузку товара в адрес покупателя.
8. Документы, подтверждающие факт отгрузки (инвойс, накладные, коносаменты и т.д.), передаются экспорт-фактору. В этот момент происходит уступка дебиторской задолженности.
9. Экспорт-фактор выплачивает финансирование экспортеру.
10. Экспорт-фактор переуступает дебиторскую задолженность импорт-фактору, который принимает на себя кредитный риск покупателя – выдает credit cover.
11. По истечении срока отсрочки по экспортной поставке импорт-фактор получает выручку от покупателя.
12. Выручка в полном объеме поступает на счет экспорт-фактора.
13. Экспортный контракт снимается с учета.

Двухфакторная модель международного факторинга работает между участниками глобальной факторинговой ассоциации Factors Chain International. На сегодняшний день она объединяет свыше 400 факторинговых компаний и банков в 90 странах мира. Вы заходите на сайт FCI по адресу www.fci.nl, выбираете директорию членов <https://fci.nl/en/members/index>, находите там страну, в которой находится ваш покупатель.

Если страны вашего покупателя в списке нет, значит, двухфакторная модель в рамках FCI невозможна, и тогда вы выбираете **однофакторную модель экспортного факторинга**.

Однофакторная схема экспортного факторинга



Отличие в том, что покупатель является резидентом иностранного государства, и экспорт-фактор в большинстве случаев не может принять на себя кредитный риск самостоятельно. Исключения – когда у экспорт-фактора в стране покупателя есть филиал или представительство, которые возьмут на себя функцию оценки кредитного риска покупателя и по ее итогам предоставят credit cover материнской структуре в России.

1. Заключается экспортный контракт, предусматривающий отсрочку платежа.
2. Экспортер получает заказ от покупателя на покупку товара на условиях контракта.
3. Экспортер направляет фактору информацию о покупателе для одобрения факторингового лимита.
4. Фактор проводит оценку деловой репутации и кредитоспособности покупателя и устанавливает кредитный лимит, сообщает о нем экспортеру.
5. Экспортер осуществляет отгрузку товара в адрес покупателя.
6. Документы, подтверждающие факт отгрузки (инвойс, накладные, коносаменты и т.д.), передаются фактору. В этот момент происходит уступка дебиторской задолженности.
7. Фактор выплачивает финансирование экспортеру.
8. Выручка в полном объеме поступает на счет фактора.
9. Фактор перечисляет экспортеру выручку в полном объеме за вычетом ранее выплаченного финансирования, экспортный контракт снимается с учета.
10. Фактор взыскивает задолженность с импортера в случае непоступления оплаты в срок.

Основные факторы, которые оценивает банк при рассмотрении возможности заключения договора экспортного факторинга:

- ✓ Финансовое положение иностранного покупателя – банк должен быть уверен, что покупатель сможет заплатить.
- ✓ Опыт сотрудничества экспортера с иностранным покупателем – банк должен оценить деловую репутацию и платежную дисциплину иностранного покупателя.
- ✓ Условия экспортного контракта, *прежде всего, с точки зрения обязательств иностранного покупателя по оплате товара*, – условия экспортного контракта должны обеспечивать действительность и неоспоримость прав экспортера на получение оплаты, и возможности уступки прав требований на получение выручки по контракту.
- ✓ Рамочный договор факторинга, который заключает АО «РОСЭКСИМБАНК», позволяет экспортеру финансировать контракты, заключенные как с одним, так и с разными покупателями на условиях отсрочки платежа при условии страхования риска АО «ЭКСаР». После осуществления финансирования право на получение оплат переходит к АО «РОСЭКСИМБАНК», при этом экспортер имеет возможность закрыть дебиторскую задолженность за счет полученного от банка финансирования, не отражая полученное финансирование как задолженность по кредиту.

Типовые условия экспортного факторинга

ДОЛЖНИК	ИНОСТРАННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ
Цель финансирования	Финансирование дебиторской задолженности по экспортному контракту, отсрочка платежа по контракту не более 12 месяцев
Сумма финансирования	До 100% экспортной отгрузки
Источник погашения	Оплата по экспортному контракту в пользу финансирующего банка (финансового агента)
Срок	Соответствует срокам оплаты по экспортному контракту
Экспортный контракт	Должен устанавливать действительные и неоспоримые обязательства иностранного покупателя по оплате товара с момента перехода права собственности и возможности уступки прав требований на получение выручки по контракту. Должен быть поставлен на учет в банке с учетом требований действующего валютного законодательства (опционально)
Основные требования к должнику для получения финансирования	Юридическое лицо – нерезидент, к которому экспортер имеет денежное требование

Обеспечение	Поручительство, гарантии, иные виды обеспечения
Страхование	Страхование экспортного факторинга

Схема финансирования при экспортном факторинге



Пример реализации экспортного факторинга рассмотрен в Приложении № 2.

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ ОБ ЭКСПОРТНОМ ФАКТОРИНГЕ

✓ **Заключается ли договор экспортного факторинга с покупателем?**

Договор международного (экспортного) факторинга заключается между экспортером и экспорт-фактором – факторинговой компанией или банком. Иностранный покупатель не является его стороной, согласно Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям и положениям главы 43 ГК РФ. Однако стороны, заключившие договор экспортного факторинга, должны сообщить об этом иностранному покупателю.

✓ **Клиент – иностранный покупатель – не хочет работать по факторингу. Как быть?**

Договариваться. У иностранного покупателя есть две альтернативы: уменьшить отсрочку платежа или передать расчеты по договору факторинга импорт-фактору, если таковым является банк, в котором обслуживается покупатель. Иностранный покупатель должен быть уведомлен о заключении договора экспортного факторинга его сторонами, кроме реквизитов получателя платежа по экспортному контракту, для покупателя не меняется ничего. Если товар поставлен и принят без претензий, иностранный покупатель обязан его оплатить в полном объеме, вне зависимости от наличия или отсутствия договора факторинга.

✓ **Комиссия по договору экспортного факторинга составляет 4% годовых, означает ли это, что на счет экспортера придет не 100% выручки, и экспортный контракт не будет снят с учета?**

Согласно валютному законодательству Российской Федерации, 100% выручки по договору экспортного факторинга должно поступить от нерезидента на счет экспорт-фактора – факторинговой компании или банка. Комиссия экспорт-фактора оплачивается по отдельно выставленным экспортеру счетам и не может уменьшать выручку, поступающую от нерезидентов. Финансирование, полученное экспортером от факторинговой компании или банка по договору экспортного безрегрессного факторинга, считается валютной выручкой экспортера, полученной по экспортному контракту.

✓ **В какой момент оплачивается комиссия по договору экспортного факторинга – до получения оплаты от иностранного покупателя или после?**

Момент оплаты комиссии должен быть четко указан в договоре экспортного факторинга. Как правило, комиссии оплачиваются до получения оплаты от иностранного покупателя. Однако в связи с тем, что комиссия состоит из нескольких элементов (комиссия за финансирование, за управление дебиторской задолженностью, за credit cover и др.), ее часть может быть оплачена после поступления валютной выручки.

✓ **Если применяется двухфакторная модель, должен ли экспортер оплачивать комиссию импорт-фактору за проверку платежеспособности иностранной компании и credit cover?**

Нет, не должен. Импорт-фактор не является стороной договора экспортного факторинга, поэтому все комиссии оплачиваются экспорт-фактору в России.

✓ **Клиент – иностранный покупатель – задолжал экспортеру сумму по предыдущей поставке. Может ли экспортер уступить эту задолженность вместе с платежами за будущие поставки по договору экспортного факторинга?**

Нет, по договору экспортного факторинга фактору могут быть уступлены (переданы) только те денежные требования, срок оплаты по которым еще не наступил. Экспорт-фактор принимает на себя обязательство по взысканию всех платежей с иностранного покупателя только после заключения договора экспортного факторинга.

✓ **Если экспортируется сезонный товар, и в низкий сезон экспортеру не требуется финансирование отсрочки платежа, нужно ли заключать два договора экспортного факторинга на высокий и на низкий сезон отдельно?**

Такой необходимости нет. Договор факторинга является рамочным и длящимся, т.е. не ограничен во времени. По договору экспортного факторинга экспортер уступает фактору все поставки по конкретному экспортному контракту и таким образом поручает взыскание платежей по нему. Финансирование же предоставляется экспортеру только тогда, когда оно ему необходимо. Это позволяет экспортеру в низкий сезон снизить затраты на привлечение факторингового

финансирования и оплачивать только услуги по управлению дебиторской задолженностью и взысканию оплаты по экспортному контракту.

✓ **Если иностранный покупатель не заплатил в срок, указанный в экспортном контракте, а выручка уступлена фактору по договору экспортного безрегрессного факторинга, какие действия должен предпринять экспортер, чтобы не быть оштрафованным?**

Основные действия экспортер должен предпринять при заключении договора экспортного факторинга. Договором экспортного факторинга на фактора возлагается функция по взысканию платежей по экспортному контракту с иностранных покупателей, в договоре должен быть описан порядок такого взыскания – с указанием сроков и процедур досудебного взыскания задолженности. Кроме того, в таком соглашении должно быть указано, что все досудебные действия (меры), включая взаимодействие с импорт-фактором при двухфакторной модели, экспорт-фактор осуществляет от имени и по поручению экспортера.

Источники информации для самостоятельного изучения:

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО

1. Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям, Оттава, 1988 г. Текст: [eng/ fr/ rus/ it/ www.unidroit.org/instruments/factoring](http://eng/fr/rus/it/www.unidroit.org/instruments/factoring)
2. Международная Оттавская Конвенция по факторинговым операциям является действующей с 1995 года в 19 странах, включая Россию, которая присоединилась к Конвенции 1 марта 2015 г. <http://asfact.ru/konvencija-unidrua-po-mezhdunarodnym/>

НАДГОСУДАРСТВЕННОЕ И КОММЕРЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1. Статья 14 Регламента ЕС № 593/2008 «О праве, подлежащем применению к договорным обязательствам» (Рим I). Текст: [eng/ www.eur-lex.europa.eu/eli/reg/2008/593/oj](http://eng/www.eur-lex.europa.eu/eli/reg/2008/593/oj)
2. General Rules for International Factoring, FCI, 2001 г. – н.в. (закрытый документ).

НАЦИОНАЛЬНЫЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АКТЫ (Россия)

1. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».
2. Федеральный закон от 05 мая 2014 г. № 86-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям».
3. Глава 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1.	Какой из видов экспортного факторинга обеспечивает защиту экспортера от риска санкций за невозврат валютной выручки по причине неоплаты поставки иностранным покупателем? Ответ:
2.	В каких случаях экспортный факторинг неприменим? Ответ:
3.	Возможно ли получение финансирования экспортером по нескольким экспортным контрактам, заключенным с разными покупателями, в рамках одного договора экспортного факторинга? Ответ:

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРФЕЙТИНГ

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

Сравнительная таблица экспортного факторинга и форфейтинга

ФАКТОРИНГ	ФОРФЕЙТИНГ
Эффективен для крупных, малых и средних предприятий, реализующих товары с быстрой оборачиваемостью.	Эффективен для крупных предприятий, реализующих товары длительного жизненного цикла, преимущественно машины и оборудование.
Принимается краткосрочная дебиторская задолженность сроком до 12 месяцев.	Срок принимаемой дебиторской задолженности – от 180 дней до 7 лет.
Как правило, не принимаются разовые поставки.	Принимаются разовые поставки с оплатой в конце отсрочки либо траншами в период отсрочки.
Дебиторская задолженность может сохраняться на балансе экспортера после уступки (факторинг с регрессом). Дебиторская задолженность в результате уступки списывается с баланса экспортера (факторинг без регресса).	Дебиторская задолженность в результате уступки списывается с баланса экспортера полностью.
Выплата финансирования возможна до 100% осуществленной поставки.	Форфейтер оплачивает приобретенную дебиторскую задолженность (вексель, аккредитив) полностью, комиссия равна дисконту (до 5%).
Уступка дебиторской задолженности предусматривает регрессное требование к экспортеру (факторинг с регрессом). Уступка дебиторской задолженности не предусматривает регрессное требование к экспортеру (факторинг без регресса).	Выкупаемый форфейтером вексель (аккредитив) не допускает регресса к экспортеру.
Экспорт-фактор оказывает экспортеру комплекс услуг по учету, взысканию и страхованию дебиторской задолженности.	Дополнительные услуги для экспортера отсутствуют.

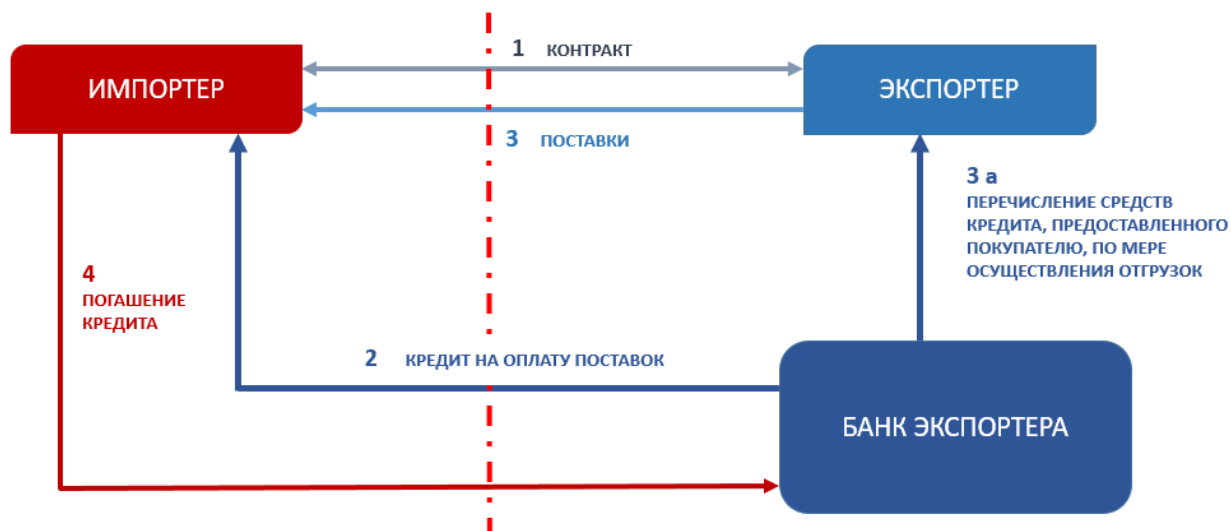
Возможность перепродажи факторингового актива фактором не предусмотрена. По договоренности сторон возможна обратная уступка экспортеру денежного требования при условии возврата ранее полученного финансирования.	Предусматривается возможность перепродажи форфейтингового актива на вторичном рынке. форфейтером
Как правило, не требуется поручительство, гарантии третьего лица.	Требуется гарантия третьего лица или аваль.

Источники информации для самостоятельного изучения:

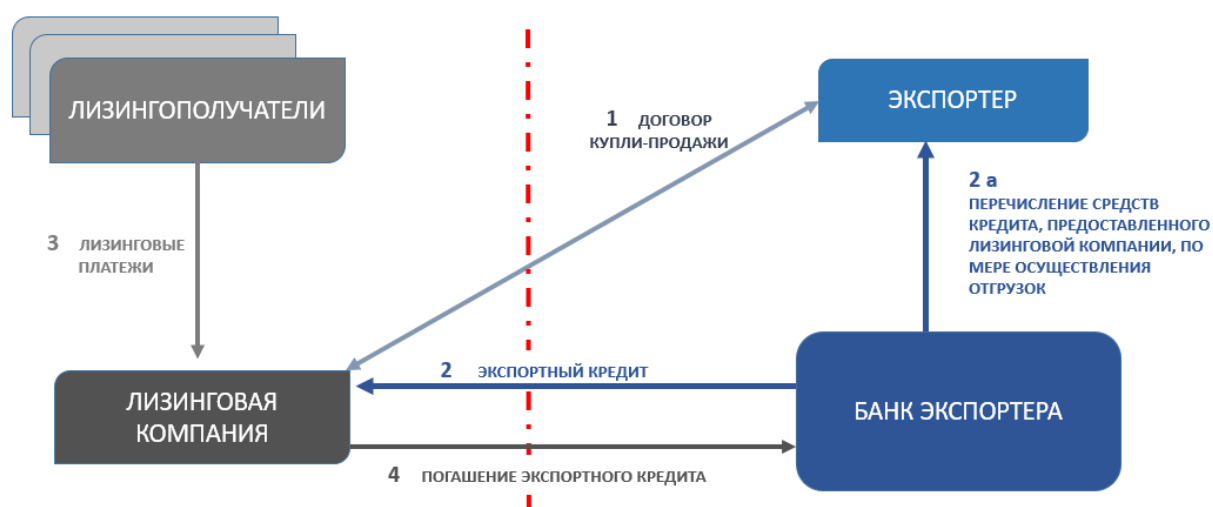
1. Международная ассоциация торговли и форфейтинга / International Trade and Forfaiting Association. <http://itfa.org/>.
2. Унифицированные правила ICC для форфейтинговых операций, включая типовые формы соглашений (URF 800) <http://www.iccbooks.ru/catalog/torgovoe-finansirovanie/unifitsirovannye-pravila-icc-dlya-forfeytingovykh-operatsiy/>.
3. Федеральный закон от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе».
4. Статья 815 «Вексель», параграф 3 главы 46 ГК РФ «Расчеты по аккредитиву».

КРЕДИТОВАНИЕ. ПРЯМОЙ КРЕДИТ ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКА ИНОСТРАННОГО ПОКУПАТЕЛЯ (ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ, ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ)

Специфика данного продукта заключается в том, что денежные средства предоставляются для приобретения товара по конкретному экспортному контракту непосредственно иностранному покупателю, тем самым экспортер получает денежные средства и не имеет обязательств перед финансовыми институтами, как при финансировании коммерческого кредита.

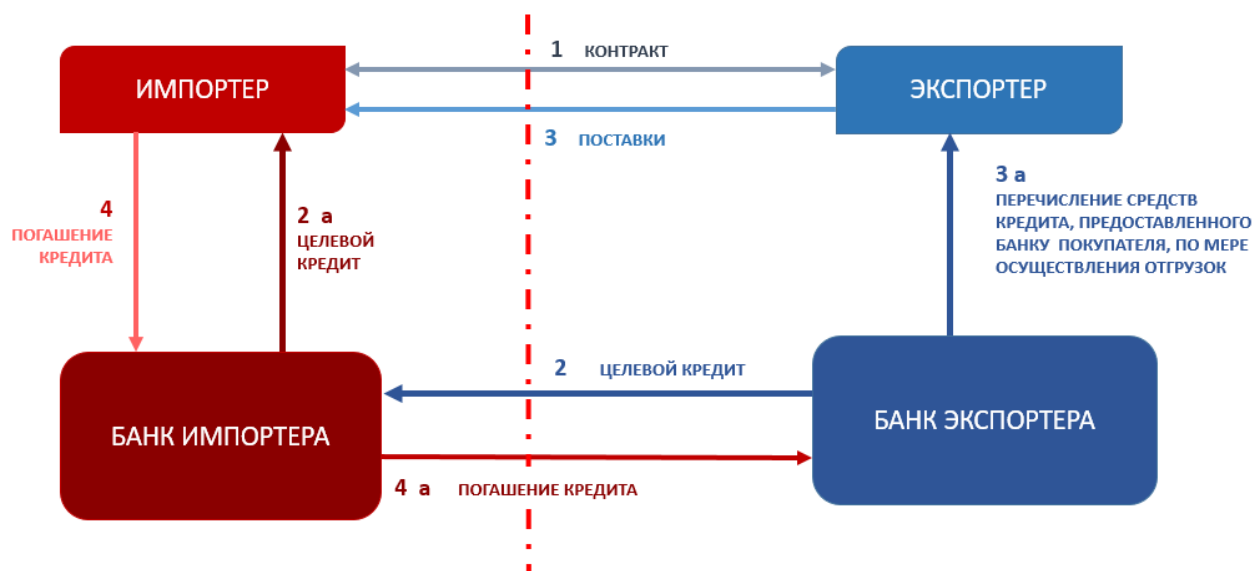


Если ваш покупатель достаточно кредитоспособен и зарекомендовал себя как надежный контрагент, ваш банк может предоставить ему целевой кредит, погашение которого будет осуществляться по мере получения выручки от продажи готовой продукции.



Кредит может быть предоставлен лизинговой компании на покупку продукции, которая в дальнейшем будет передана в лизинг неограниченному кругу местных лизингополучателей.

Если же ваш банк не готов принимать риск вашего потенциального покупателя, задачу финансирования таких поставок лучше всего решит кредит или целевая кредитная линия банку в стране импортера для дальнейшего кредитования покупателей вашей продукции.



Прямой кредит иностранному покупателю, финансирование банка иностранного покупателя может быть, как это ни странно звучит, и источником погашения предэкспортного кредита экспортеру. При этом удобно, когда банк-кредитор по предэкспортному кредиту и по кредиту иностранному покупателю — это один и тот же финансовый институт.

Основные факторы, которые банк рассматривает при кредите иностранному покупателю:

- ✓ Финансовое положение иностранного покупателя (банк должен быть уверен, что покупатель сможет погасить основной долг и проценты за пользование кредитом).
- ✓ Условия экспортного контракта, прежде всего, с точки зрения условий поставки и расчетов (положительным будет наличие в условиях расчетов авансового платежа от иностранного покупателя, который должен быть осуществлен за счет собственных средств покупателя, при этом допускается финансирование авансового платежа со стороны кредитующего банка).
- ✓ Кредитный рейтинг страны, в которой зарегистрирован плательщик, конъюнктура рынка в стране иностранного покупателя с точки зрения ликвидности поставляемой продукции на данном рынке.

Типовые условия прямого кредита иностранному покупателю

Заемщик	Иностранный покупатель напрямую или банк иностранного покупателя
Цель финансирования	Оплата по экспортному контракту
Сумма финансирования	До 100% суммы экспортного контракта, возможно финансирование авансового платежа
Источник погашения	Из собственных средств иностранного покупателя
Срок	Рассчитывается на основании плана движения денежных средств, предоставленного иностранным покупателем, срок от 2 до 10 лет
Экспортный контракт	Должен устанавливать действительные и неоспоримые обязательства иностранного покупателя по оплате товара с момента перехода права собственности.
Основные требования к заемщику для получения финансирования	Финансовое положение, позволяющее обслуживать долг в срок и в полном объеме
Обеспечение	Залог активов, поручительство, гарантия и др.
Страхование	Страхование кредита иностранному покупателю в АО «ЭКСПАР»

Типовые условия финансирования банка иностранного покупателя

Заемщик	Иностранный банк покупателя
Цель финансирования	Оплата по экспортному контракту
Сумма финансирования	До 100% суммы инвойса (счета), возможно финансирование авансового платежа
Источник погашения	За счет средств иностранного банка покупателя
Срок	Рассчитывается на основании плана движения денежных средств, предоставленного иностранным покупателем, срок до 15 лет, но может быть и больше
Экспортный контракт	Должен устанавливать действительные и неоспоримые обязательства иностранного покупателя по оплате товара с момента перехода права собственности

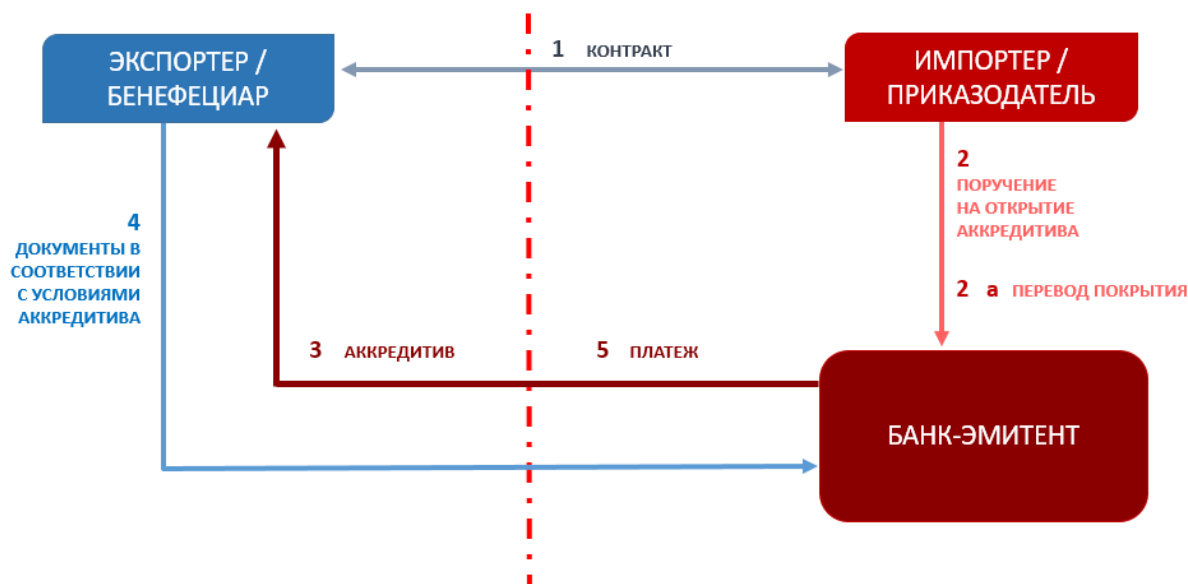
Основные требования к заемщику для получения финансирования	Действующие межбанковские лимиты, финансовое положение, позволяющее обслуживать долг в срок и в полном объеме
Обеспечение	Отсутствует
Страхование	Страхование кредита иностранному покупателю в АО «ЭКСПАР»

ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ АККРЕДИТИВ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ

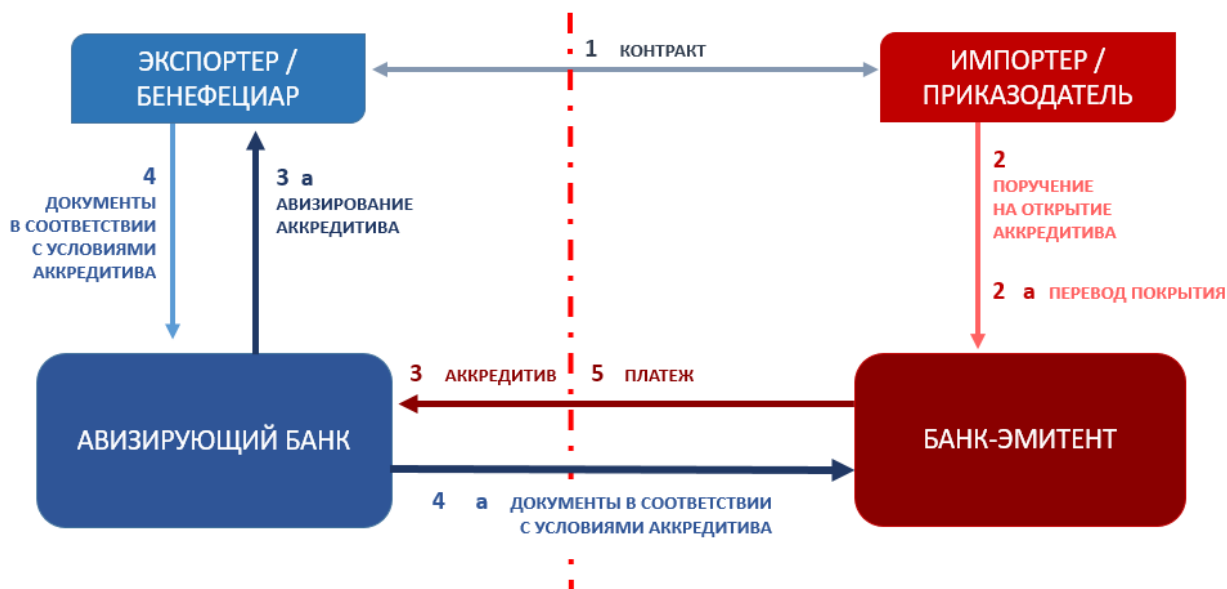
Аккредитив – это письменное обязательство банка-эмитента продавцу (бенефициару, получателю средств) осуществить в соответствии с инструкциями покупателя (аппликанта, приказодателя) платеж, акцепт, неоглашение или отложенный платеж в пределах установленной суммы в определенный период времени против надлежащего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

У сделки три участника: продавец, покупатель и банк покупателя.

Более распространенная конструкция предполагает участие еще одного банка – авизирующего. Как правило, он находится в стране продавца и играет роль «почтового ящика», т.е. передает (авизует) продавцу аккредитив и изменения к нему, одновременно подтверждая, что аккредитив и обязательства в рамках него подлинные и оформлены должным образом, а также направляет в банк-эмитент предусмотренные аккредитивом документы, подтверждающие отгрузку товара.



Авизующий банк не несет платежных обязательств в вашу пользу в рамках самого аккредитива. Вас как продавца может не устроить такой аккредитив, если вы не доверяете надежности и платежеспособности банка-эмитента, его открывшего. В этом случае вы можете договориться с покупателем о дополнительных условиях и ролях участников аккредитива.



Авизующий банк может подтвердить аккредитив, т.е. дать безотзывное обязательство бенефициару оплатить надлежащие документы без права регресса к бенефициару. Таким образом, авизующий банк встает на место банка-эмитента и становится подтверждающим/исполняющим банком, так как дает обязательство в пользу бенефициара платить по представленным отгрузочным документам.



Финансирование возможно до 100% подтвержденного аккредитива сроком до 5 лет.

Аккредитив имеет двойственную экономическую природу:

- с одной стороны, это форма расчетов в тех случаях, когда покупатель обеспечивает банку-эмитенту покрытие, которое затем переводится экспортеру напрямую или через исполняющий банк;
- с другой стороны, это инструмент финансирования экспортной сделки. В этом случае финансирование предоставляется различными способами самим экспортером (аккредитив с отсрочкой платежа) или его банком.

Например, банк экспортера может осуществить платеж в пользу бенефициара (экспортера), предоставив банку-эмитенту отсрочку возмещения данного платежа (так называемый аккредитив с финансированием) или путем заключения отдельного кредитного соглашения предоставить банку-эмитенту средства для формирования покрытия по аккредитиву.

Пример реализации финансирования через подтвержденный аккредитив рассмотрен в Приложении № 2.

Действующие редакции Унифицированных правил:

- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, редакция 2007 г., публикация Международной торговой палаты № 600 (UCP 600).
- Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, редакция 1993 г., публикация Международной торговой палаты № 500 (UCP 500).
- Дополнение к UCP 500 для электронного представления документов, редакция 2002 г., публикация Международной торговой палаты № 500/3 – ISBN 92.842.1307.X(E) (eUCP 500).
- Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам, редакция 2008 г., публикация Международной торговой палаты № 725 (URR 725).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Верны ли приведенные ниже утверждения?

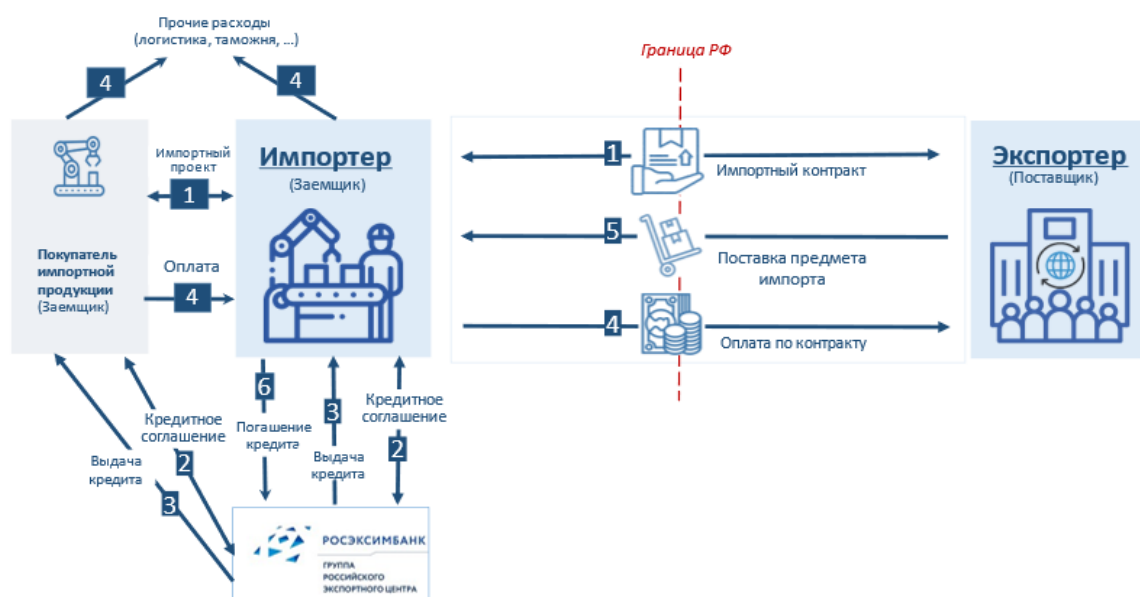
1.	Аккредитив является безусловным обязательством. Ответ:
2.	Продавец сам определяет, какие документы направить в банк для получения платежа. Ответ:
3.	Аккредитив – это обязательство банка-эмитента перед продавцом. Ответ:
4.	При помощи аккредитива экспортер может профинансировать покупателя. Ответ:
5.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

КРЕДИТОВАНИЕ. ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ЦЕЛИ ПРИОБРЕТЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПО ИМПОРТНОМУ КОНТРАКТУ И СВЯЗАННЫХ РАСХОДОВ (ТАМОЖЕННЫХ, НА ТРАНСПОРТИРОВКУ)

Очень часто на этапе подготовки к реализации экспортного проекта российскому производителю/поставщику необходимо закупить импортную продукцию, которая может использоваться как в собственном производстве, так и для последующей поставки на экспорт или внутренний рынок. При этом финансовые продукты, которые предлагает Группа РЭЦ на данном этапе реализации проекта, не содержат требований об обязательной дальнейшей поставке на экспорт продукции, которая была приобретена по импортному контракту.

Основной целью финансирования расходов импортера является закупка товаров, работ, услуг по импортному контракту или «цепочки» контрактов, иных расходов импортера, связанных с реализацией импортного контракта (в том числе расходов на оплату логистических услуг и таможенных пошлин). Финансирование может быть предоставлено любой российской компанией, приобретающей импортируемую продукцию у импортера или в рамках взаимосвязанных договоров, по которым предусмотрена поставка импортируемой продукции. Финансироваться могут также и ранее понесенные расходы, связанные с исполнением импортного контракта (но не ранее 180 дней до начала финансирования).

Схема финансирования на цели приобретения импортной продукции



Основные факторы, рассматриваемые банком при финансировании на цели приобретения импортной продукции:

- ✓ Финансовое положение импортера / компании, приобретающей продукцию по импортному контракту, — банк оценивает возможность ухудшения финансового положения заемщика (российской компании), в т.ч. с точки зрения существующих долговых обязательств в той степени, которая не позволит ему исполнять обязательства по кредиту;

- ✓ Наличие необходимого обеспечения по кредиту;
- ✓ Условия импортного контракта.

Рассмотрим типовые условия финансирования на цели приобретения импортной продукции:

Заемщик	Импортёр / компания, приобретающая продукцию по импортному проекту
Цель финансирования	Оплата расходов по импортному контракту / импортному проекту, оплата ранее понесенных расходов, связанных с исполнением импортного контракта (но не ранее 180 дней до начала финансирования).
Сумма финансирования	В сумме подтвержденных расходов, но не более 100% общей стоимости импортного контракта
Источник погашения	Собственные средства импортера/компании, приобретающей продукцию по импортному проекту
Срок	Не более 5 лет.
Оплачиваются	Счета/инвойсы/спецификации по импортному контракту или импортному проекту. Допускается предоставление кредита для цели оплаты на условиях авансового платежа, предоплаты, отсрочки платежа, платежа в рамках выставленного аккредитива с учетом действующего законодательства о валютном регулировании и валютном контроле.
Основные требования к заемщику для получения финансирования	Финансовое положение, удовлетворяющее требованиям банка. Отсутствие риска предъявления требований кредиторов.
Обеспечение	– Залог/уступка прав (требований) на получение денежных средств, в том числе залог прав (требований) на получение выручки по договорам, заключаемым с покупателями в рамках хозяйственной деятельности заемщика; – Залог/уступка прав (требований) на получение денежных средств в счет возврата аванса по импортному контракту или импортному проекту; – Поручительство бенефициарных владельцев заемщика; – Поручительство иных лиц; – Залог движимого и недвижимого имущества Заемщика и/или третьих лиц; – Залог акций/долей заемщика и/или третьих лиц; – Залог векселей; – Банковская или иная независимая гарантия, бенефициаром по которой выступает банк-кредитор; – Залог прав по договору банковского счета (в т.ч. с открытием залогового счета); – Прочие виды обеспечения

Страхование	Страхование кредита импортеру
Дополнительные расходы	Компенсация страховой премии по кредиту (может быть профинансирована)

Банк, оценивая риски по кредиту, может в качестве условия предоставления финансирования установить необходимость застраховать кредит импортеру в ЭКСАР.

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

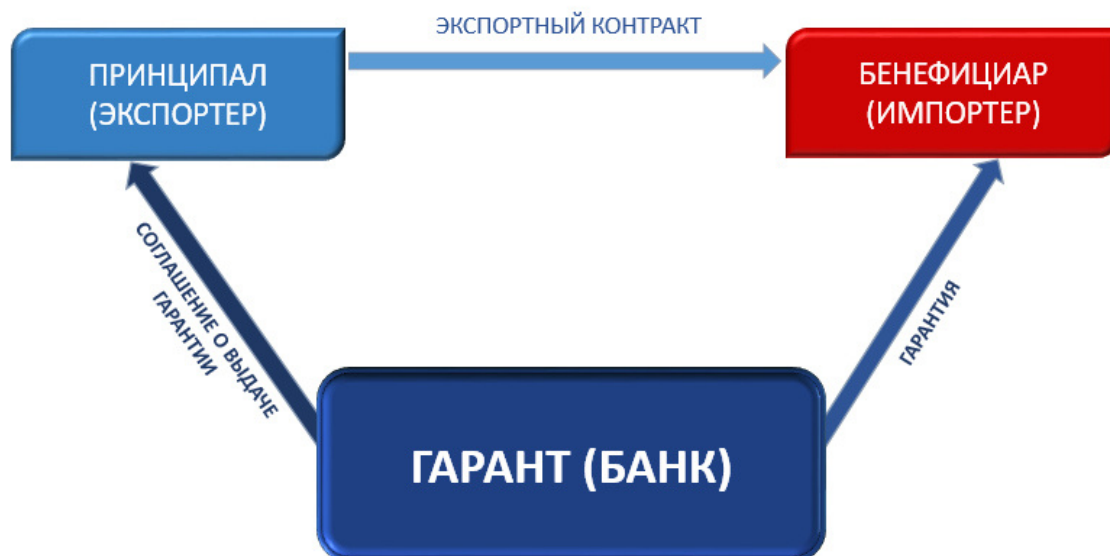
Банковская гарантия – это безотзывное письменное обязательство банка совершить платеж по поручению своего клиента (принципала) в пользу третьего лица (бенефициара) на определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного обязательства.

В ряде стран (в США и странах Латинской Америки, а также странах, на которые США в свое время оказали значительное влияние) вместо банковских гарантий используют аккредитивы Stand by, которые регулируются теми же правилами, что и расчетные аккредитивы. Однако основаниями платежа по ним являются не отгрузочные документы, счета и коносаменты, а документы, подтверждающие нарушение обеспечиваемого аккредитивом обязательства.

Существенным отличием гарантии от, например, поручительства является ее независимость от обеспечиваемого ею обязательства.

Основными участниками отношений при банковской гарантии являются:

1. **Принципал** – лицо, по просьбе которого предоставляется банковская гарантия.
2. **Банк-гарант** – банк, выдающий гарантию, т.е. принимающий на себя обязательство при наступлении обязательств, указанных в гарантии, произвести платеж обозначенному в ней лицу.
3. **Бенефициар** – лицо, по требованию и в пользу которого банк-гарант осуществляет платеж.



Прямая гарантия - гарантия, по которой банк-гарант принимает на себя обязательства непосредственно перед бенефициаром.

Контргарантия - когда банк по поручению принципала требует выдачи гарантии от другого банка, выдав встречное обязательство. Условия контргарантии не предусматривают для бенефициара обязательств и не представляют ему дополнительных прав по сравнению с первоначальной гарантией.

Гарантии, предоставляемые в рамках экспортного проекта:

- ✓ Гарантии, которые обеспечивают обязательства экспортера.
- ✓ Гарантии, предоставляемые в пользу экспортера.

Этапы и параметры гарантий, предоставляемых в рамках экспортного проекта

Виды гарантий	Момент предоставления (ориентировочно)	Объем, % от размера экспортного контракта	Срок действия
Гарантия. Участие в конкурсе/тендере (bid bond)	При подаче тендерного предложения	1–5%	6 мес. – 1 год
Гарантия. Возврат авансового платежа (advance payment bond)	При заключении контракта / открытии аккредитива	10–20% (на сумму авансового платежа по экспортному контракту)	Срок исполнения контракта или менее

Гарантия. Исполнение обязательств по экспортному контракту (performance bond)	При заключении контракта / открытии аккредитива	5–15%	Срок исполнения контракта или менее
Гарантия гарантийного периода (maintenance bond)	Появляется путем трансформации гарантии надлежащего исполнения	5%	1 год после истечения срока исполнения контракта
Гарантия платежа (payment guarantee)	При заключении контракта / Договора с поставщиками	10-30%	Срок исполнения контракта или договора

Гарантия участия в конкурсе/тендере предоставляется потенциальным экспортером (участником тендера) при подаче пакета документов для участия в тендере, объявленном импортером. Условиями тендера участникам, как правило, предоставляется возможность размещения денежного депозита взамен данной гарантии. У обоих вариантов есть свои плюсы и минусы: предоставление гарантии позволяет не отвлекать денежные средства из оборота и дешевле привлечения кредита на цели размещения депозита. В то же время при наличии свободных собственных средств размещение депозита предпочтительнее в условиях ограниченности во времени, так как принятие банком решения о возможности выдачи гарантии занимает некоторое время и не всегда бывает положительным.

Требование платежа в рамках указанной гарантии, как правило, предъявляется в случае отказа выигравшего участника тендера от заключения контракта, изменения условий тендерного предложения, непредоставления гарантии исполнения обязательств в рамках заключаемого экспортного контракта и т.д.

Гарантия возврата авансового платежа обеспечивает возврат полученного от импортера аванса в случае расторжения контракта. Гарантия, как правило, вступает в силу с даты получения аванса и уменьшается по мере осуществления поставок (выполнения работ, оказания услуг) в рамках контракта. Обратите внимание на текст гарантии – во многих случаях бенефициар прописывает себе право требовать от банка, помимо суммы аванса, начисляемые на нее проценты с даты получения аванса и до даты фактического платежа по гарантии. Это может существенно увеличить ваши расходы, связанные с гарантией, так как банк-гарант взыщет сумму этих процентов с вас.

Гарантия исполнения обязательств по экспортному контракту – обеспечивает исполнение всех или прямо поименованных в гарантии обязательств по контракту. Еще раз повторимся: в ваших интересах как принципалов избегать гарантий «по требованию» и максимально сужать объем возможных требований бенефициара по гарантии. В практике был случай, когда заказчик предъявил требование на полную сумму гарантии из-за того, что замок одной из межкомнатных дверей построенного

принципалом объекта был неисправен. Судебные разбирательства в стране бенефициара и возврат возмещенных принципалом банку средств, выплаченных им по гарантии, заняли несколько лет.

Гарантия обеспечения платежа покупателя (payment guarantee) – платежная гарантия, обычно используется как обеспечение платежного обязательства любого типа. В том числе по оплате товаров, работ, услуг с рассрочкой платежа, по оплате займов и кредитов и т.д. То есть основная функция платежной гарантии – обеспечение платежа в соответствии с заключенными договорами и контрактами.

Сумма платежной гарантии может варьироваться от 10 до 30% от суммы контракта в зависимости от платежных условий контракта, но в любом случае не больше суммы платежа.

Платежная гарантия является безусловной, банк берет на себя полную ответственность и обязуется оплатить все платежи по первому требованию бенефициара в случае, если покупатель не оплачивает товар или услугу. Это актуально в случае постоплаты по договору или если экспортер просит рассрочку или кредит за товар.

Платежная гарантия позволяет продавцу быть уверенным в том, что его товары и услуги будут оплачены, а значит, снизить свои риски. Благодаря банковской гарантии покупатель может не вносить авансовый платеж, опасаясь, что товар не будет доставлен или услуга не будет выполнена.

Данная гарантия вступает в силу с даты выдачи и действует в соответствии со сроком, в течение которого должен быть осуществлен платеж по условиям контракта или договора.

Как сократить банковские расходы на обслуживание гарантий?

1. Убедитесь, что банк-гарант взимает комиссию с даты вступления гарантий в силу, а не с даты их выдачи (эти даты не всегда совпадают).
2. Некоторые банки взимают комиссию за выдачу гарантий при их выдаче авансом за весь срок их действия, что невыгодно при периодическом уменьшении суммы гарантий.
3. Будьте аккуратнее с гарантиями, не имеющими фиксированную дату окончания срока их действия (open-ended) или срок действия которых автоматически продляется по требованию бенефициара. В случае злоупотребления бенефициара своим правом вам придется оплачивать банковские комиссии за выдачу гарантий в течение неопределенно длительного срока, даже если ваш контракт полностью исполнен.
4. Проработайте с вашим заказчиком возможность принятия им прямой гарантии вашего российского банка в тех случаях, когда он требует предоставить прямую гарантию своего местного банка, обеспеченную контргарантией российского банка. Во многих случаях, когда это требование не основано на законодательных ограничениях страны импортера, он идет навстречу, если убеждается в надежности вашего банка. Так вам удастся сократить расходы на оплату комиссии банков почти в 2 раза.

В отношении гарантий в пользу экспортера советы и рекомендации будут прямо противоположными тем, которые мы дали в отношении гарантий, предоставляемых в вашу пользу.

Ключевой аспект вашего внимания в отношении гарантий, предоставляемых в вашу пользу, – это **гарант**. Чем надежнее банк, выдавший гарантию, тем больше вероятности, что вы сможете получить вашу выручку. Не следует стесняться требовать от вашего контрагента банковскую гарантию максимально комфортного для вас банка.

Второй момент – это собственно сама **гарантия**. Прежде всего необходимо убедиться в ее подлинности, так как достаточно часто банковские гарантии подделывают, нередки случаи мошеннических схем фирм-посредников, обещающих организовать оформление гарантий лучших банков. Подлинность гарантии легко проверит ваш банк, направив соответствующий запрос в банк, выдавший гарантию, если она получена на бумажном носителе. Но проще всего попросить вашего контрагента, чтобы банковская гарантия была сразу авизована через ваш банк, который проверит и подтвердит подлинность и надлежащее оформление гарантии.

И, наконец, **текст гарантии**. Она должна содержать минимальное количество условий платежа банка, а в идеале – быть безусловной. В ней не должно быть фразы «ответственность гаранта ограничена суммой гарантии», так как это означает, что, если гарант будет необоснованно затягивать сроки платежа по гарантии или неправомерно совершит платеж неполной суммы, вы не сможете взыскать с него штрафные проценты за нарушение его обязательств.

ГАРАНТИЯ. ВОЗВРАТ НДС

Банковская гарантия возврата НДС позволяет экспортеру рассчитывать на возмещение НДС при осуществлении экспортных операций по результатам экспортной деятельности за определенный период (за квартал, полугодие или год), которая предоставляется экспортером вместе с налоговой декларацией в налоговый орган.



По общему правилу, НДС есть в каждой сделке купли-продажи, т.е., продавая товар или услугу, в отношении такой операции продавцу необходимо исчислить НДС, причем с полной стоимости, а не с разницы между ценой приобретения и ценой реализации. Такой НДС (НДС с реализации) называют *«исходящим»*.

НДС является косвенным налогом, а, следовательно, бремя его уплаты перекладывается на покупателя. Поэтому тот НДС, который для вас как для продавца является «исходящим», для вашего покупателя является «входным». Таким образом, *«входной НДС»* – это НДС, предъявленный вам как покупателю вашим продавцом в составе цены.

Гарантия возврата НДС связана с заявительным порядком возмещения экспортером НДС. В соответствии со ст. 176.1 НК РФ при заявительном порядке предусматривается возмещение НДС налоговой инспекцией налогоплательщику до окончания камеральной проверки по соответствующей налоговой декларации при соблюдении определенных условий. Напомним, что камеральная проверка проводится инспекцией в течение трех месяцев со дня представления декларации.

До получения итогов камеральной проверки экспортер не может получить причитающуюся ему сумму из бюджета. Таким образом, деньги «замораживаются» на период прохождения камеральной проверки, т.е. не менее чем на 90 дней.

Одним из условий досрочного возмещения НДС является предоставление налогоплательщиком вместе с налоговой декларацией, в которой НДС предъявлен к возмещению, действующей безотзывной банковской гарантии. В этом случае банк гарантирует уплату в бюджет за налогоплательщика сумм налога, излишне полученного им (зачтенного ему) в заявительном порядке, если по результатам камеральной проверки декларации у налогоплательщика выявят нарушения, и досрочное возмещение НДС будет полностью или частично отменено.

Такая банковская гарантия предоставляет возможность применить заявительный порядок возмещения НДС налогоплательщикам, не относящимся к категории крупнейших, которым банковская гарантия не нужна при соблюдении других условий, установленных НК РФ для досрочного возмещения НДС.

Налоговая инспекция примет гарантию только от банка, включенного в особый перечень, который ведет Минфин России. Этот перечень подлежит размещению на сайте этого министерства в сети Интернет.

Гарантия. Возврат НДС для МСП по упрощенной процедуре. Специфика данного продукта заключается в том, что гарантия возврата НДС выдается по обращениям компаний, относящихся в соответствии с законодательством к категории МСП (в определении Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ). Сумма гарантии до 5 млн рублей. Обеспечение – поручительство бенефициарных владельцев. Сроки выдачи гарантии – 5-7 рабочих дней, размер комиссии за выдачу гарантии – 1% от суммы гарантии.

Гарантии, предоставляемые в рамках импортного контракта

Виды гарантий	Момент предоставления (ориентировочно)	Объем, % от размера экспортного контракта	Срок действия
Гарантия. Тендерная гарантия по импортному контракту (bid bond)	При подаче тендерного предложения	1–10%	6 мес. – 1 год
Гарантия платежа по импортному контракту	При заключении контракта	На сумму платежа по импортному контракту	Срок исполнения контракта или менее

ГАРАНТИЯ. ТЕНДЕРНАЯ ГАРАНТИЯ ПО ИМПОРТНОМУ КОНТРАКТУ

Эта гарантия предоставляется для поддержки импортеров - организаторов тендера (конкурса) с целью привлечения иностранных компаний-производителей и заключения импортных контрактов. Эта гарантия выставляется по просьбе иностранного поставщика (принципала) – участника тендера/конкурса в пользу импортера (бенефициара) – организатора тендера и может быть выдана до заключения импортного контракта.

Основными участниками в этой банковской гарантии являются:

- ✓ Принципал (то есть компания - иностранный поставщик).
- ✓ Банк-гарант принципала (банк импортера в случае выдачи контргарантии).
- ✓ Банк-гарант бенефициара (т.е. РОСЭКСИМБАНК).
- ✓ Бенефициар (импортер / организатор торгов).

Гарантия выставляется банком по поручению участника торгов в пользу их организатора. Содержанием гарантии является выплата определенной суммы в случае отказа компании, выигравшей торги, от заключения контракта. В качестве гарантийного случая может быть также определен отзыв тендерного предложения до даты конечного срока действия.

Условия международных торгов часто предусматривают выставление гарантии местным банком.

В этом случае банк принципала выставляет контргарантию в пользу местного банка, т.е. РОСЭКСИМБАНКА, поручая последнему выдать гарантию организатору торгов под его полную ответственность.

Гарантия платежа по импортному контракту – платежная гарантия. Обычно используется как обеспечение платежного обязательства любого типа. В том числе по оплате товаров, работ, услуг с рассрочкой платежа, по оплате займов и кредитов и т.д. То есть, основная функция платежной гарантии – обеспечение платежа в соответствии с заключенными контрактами. Гарантия обеспечивает полную оплату предоставляемых услуг либо поставок различных товаров. В случаях, когда услуга предоставлена (товар доставлен), а оплата в оговоренные контрактом сроки не поступила, бенефициару предоставляется полное право обратиться к гаранту, который выдал эту гарантию, и получить сумму, обозначенную в гарантии.

Основными участниками в этой банковской гарантии являются:

-
- Принципал (импортер).
 - Банк-гарант принципала (т.е. РОСЭКСИМБАНК).
 - Банк-гарант бенефициара.
 - Бенефициар (контрагент по договору поставки, оказанию услуг).

Унифицированные правила для гарантий:

- URDG 758 – Унифицированные правила для гарантий по требованию (Публикация МТП № 758), заменили URDG 458.
- ICC 325 – Унифицированные правила для контрактных гарантий, вступили в силу в 1978 г. Не получили широкого распространения на рынке и, соответственно, редко используются.
- ICC 524 – Унифицированные правила для контрактных гарантий, вступили в силу в 1994 г. Также редко используются.

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА, АНАЛИЗ ЕГО УСЛОВИЙ»

Для решения этого упражнения необходимо воспользоваться данными, описанными в сквозном кейсе ООО «Российский экспортер».

Описание сквозного кейса вы найдете в Приложении № 1 «Сквозной кейс».

Задание 3:

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 условных единиц, при этом себестоимость поставляемой продукции составляет 1 300 000 условных единиц. 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 исполнения обязательств по экспортному контракту 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. Возврат авансового платежа			
Подтверждение гарантии возврата авансового платежа в стране экспортера			
Аккредитив			
Гарантия исполнения обязательств по экспортному контракту			
Гарантия гарантийного периода			
Подтверждение гарантий в стране экспортера			

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ

Финансовые инструменты, используемые при экспорте, решают две основные задачи:

- ✓ фондирование экспортной сделки, т.е. получение необходимых финансовых ресурсов для ее реализации;
- ✓ защита от рисков, связанных с тем, что иностранный покупатель может нарушить свои обязательства или откажется от исполнения своих обязательств по экспортному контракту.

Риски, связанные с неисполнением иностранным покупателем обязательств по экспортному контракту:

- риск отказа покупателя от исполнения экспортного контракта на этапе производства продукции или после того, как продукция была отгружена, но еще не принята иностранным покупателем (производственный, или фабрикационный риск);
- риск отказа от исполнения платежных обязательств, т.е. покупатель не может или не хочет (такое тоже бывает!) своевременно осуществить оплату согласно условиям экспортного контракта после того, как продукция была им принята (кредитный риск).

На рисунке различные финансовые инструменты представлены в зависимости от уровня защиты от риска дефолта иностранного покупателя.

Шкала рисков экспортера в зависимости от используемого финансового инструмента



Доля риска, которая передается финансовому агенту

В случае, если финансовый инструмент не обеспечивает достаточной защиты от рисков, на помощь приходит страхование экспортных кредитов.

1. Страхование экспортных кредитов позволяет участникам сделки получить страховую защиту от риска дефолта по следующим видам кредита:

- коммерческий кредит (рассрочка платежа) экспортера;
- оплата авансового платежа импортером;
- банковский кредит, предоставленный в целях финансирования экспортной и импортной сделки;

а также при использовании финансирования в иной форме:

- аккредитив с финансированием;
- экспортный факторинг;
- лизинг.

2. Страховая защита может быть предоставлена экспортеру на предэкспортной стадии – от производственного (фабрикационного) риска или на стадии отсрочки оплаты – от риска неплатежа иностранного покупателя.

Финансирующий банк, факторинговая или лизинговая компания также могут получить защиту от риска дефолта по возврату предоставленного финансирования в рамках страхования экспортных кредитов.

Страховая защита также может быть предоставлена импортеру на стадии оплаты авансового платежа.

3. При страховании экспортных кредитов возмещаются убытки, возникшие по коммерческим (предпринимательские риски) или политическим (политические риски) причинам.

Предпринимательские риски связаны с ухудшением финансового положения иностранного покупателя, которое не позволяет ему произвести оплату по экспортному контракту или погасить полученный кредит, и включают в себя:

-
- ✓ длительную просрочку по оплате (погашению кредита);
 - ✓ банкротство (несостоятельность) иностранного покупателя (заемщика).

Политические риски связаны с нарушением прав или дискриминацией зарубежных кредиторов в результате решений или действий правительства страны иностранного покупателя (заемщика) и включают в себя:

-
- ✓ военные действия, государственный переворот или социальные волнения;
 - ✓ запрет на конвертацию или перевод валюты;
 - ✓ введение моратория на оплату долгов;
 - ✓ изменения законодательства или действия властей, препятствующие исполнению экспортного договора;
 - ✓ неисполнение банками иностранного контрагента аккредитивов по причине

принятия акта или решения правительства страны, которое не допускает исполнение;

- ✓ запрет или приостановка осуществления платежей;
- ✓ необоснованный отказ от исполнения экспортного контракта иностранным контрагентом, имеющим в своем капитале долю государства, – здесь мы говорим уже о суверенном долге; неисполнение обязательств суверенным должником.

Основным отличием договора страхования экспортных кредитов от банковской или иной финансовой гарантии является то, что выплата всегда связана с возникновением у экспортера (или финансирующей организации) фактического убытка в результате реализации одного из рисков (предпринимательских или политических).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ СТРАХОВАНИЯ

Страхователь – лицо, заключившее договор страхования со страховой компанией.

Таким лицом может быть экспортер или банк-кредитор.

Страховщик – страховая компания.

Выгодоприобретатель – сторона по договору страхования, в пользу которой (с разрешения страхователя) переданы права на получение страхового возмещения по договору страхования.

В случае договоров страхования с АО «ЭКСАР» выгодоприобретателем чаще всего может выступать финансирующий экспортную поставку банк.

Период ожидания – период, в течение которого происходит проверка причин возникновения риска, осуществляются попытки урегулировать задолженность «мирным путем» и принимается решение страховой компанией о возмещении понесенных убытков страхователем. Период ожидания, как правило, – от 30 дней до 180 дней. В течение периода ожидания застрахованный должен предпринять все необходимые меры для взыскания долга с иностранного покупателя (заемщика). По истечении указанного периода застрахованный получает страховую выплату в пределах определенной договором страхования страховой суммы (лимита ответственности) с учетом размера застрахованной доли и полученных от иностранного контрагента платежей, которые удалось взыскать с него в течение периода ожидания. Как правило, размер застрахованной доли составляет до 90% при страховании предпринимательских и до 90-95% при страховании политических рисков.

Традиционно страхованием экспортных кредитов в различных странах занимаются государственные экспортные кредитные агентства, чья основная задача заключается в предоставлении страховой защиты национальным производителям при выходе на внешние рынки. Первые государственные экспортные агентства начали появляться после Первой мировой войны, и к концу XX в. большинство стран создали собственные ГЭКА.

Созданное в 2011 г. и входящее в Группу Российского экспортного центра акционерное общество «ЭКСАР» (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций) является первым экспортным агентством в истории России и осуществляет страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков.

Основная цель деятельности АО «ЭКСАР» состоит в предоставлении поддержки российским экспортерам и инвесторам посредством страхования экспортных кредитов и российских инвестиций за рубежом от предпринимательских (коммерческих) и политических рисков.

Деятельность АО «ЭКСАР» выведена из-под закона об организации страховой деятельности и регулируется специальным Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2011 г. № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию и обеспечению экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков». Обязательства АО «ЭКСАР» обеспечены Государственной гарантией Российской Федерации. Также важно отметить, что у АО «ЭКСАР» отсутствуют ограничения по срокам страхового покрытия.

В АО «ЭКСАР» разработана линейка страховых продуктов, которые можно разделить на две основные группы:

1. Продукты для экспортеров и импортеров.
2. Продукты для банков и финансовых организаций.

Среди важнейших преимуществ страхового покрытия АО «ЭКСАР» для экспортеров можно назвать следующие:

-
- + защита экспортных контрактов с отсрочкой платежа и компенсация убытков в случае расторжения контракта или неоплаты осуществленных поставок, оказанных услуг и (или) произведенных работ;
 - + большая уверенность в иностранных контрагентах по результатам проводимой АО «ЭКСАР» проверки;
 - + возможность увеличения объемов экспорта продукции с существующими иностранными покупателями (за счет предоставления более гибких условий оплаты по контракту: большая отсрочка платежа как по сумме, так и по сроку);
 - + возможность выхода на новые рынки и привлечения новых клиентов (за счет предоставления более конкурентоспособных условий оплаты в части отсрочки платежа по контракту по сравнению с поставщиками из других стран);
 - + возможность привлечения на более выгодных условиях кредитных ресурсов российских и иностранных банков для финансирования экспортных проектов (путем предоставления в качестве обеспечения по кредиту договора страхования АО «ЭКСАР»);

- + снятие административной ответственности и санкций за непоступление валютной выручки (Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 236-ФЗ);
- + страховая премия относится на расходы страхователя АО «ЭКСПАР» и не облагается НДС.

Для банков преимущества работы с АО «ЭКСПАР» заключаются в следующем:

- ✓ возможность комплексного обслуживания клиентов – экспортеров и импортеров (до- и постотгрузочное кредитование, документарные операции по ВЭД и т.д.);
- ✓ возможность предлагать конкурентоспособные условия (по срокам и стоимости);
- ✓ возможность осуществлять финансирование экспортных проектов, реализуемых в «сложных» регионах:
 - например, в странах Ближнего Востока, где страновые риски высоки, поэтому экспортеры и банки не рискуют начинать бизнес без соответствующего страхового покрытия и поддержки государственного российского агентства;
 - сюда же можно отнести и незнакомые для российского бизнеса юрисдикции, например, страны Африки, Латинской Америки, где у экспортеров может отсутствовать накопленный опыт сотрудничества;
- ✓ договоры страхования АО «ЭКСПАР» могут быть отнесены к обеспечению I категории качества;
- ✓ существенное снижение нагрузки на капитал российских банков. Кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов, номинированные и (или) фондированные в рублях и иностранной валюте, при наличии договора страхования АО «ЭКСПАР» отнесены к III (0,5) группе активов;
- ✓ страховое покрытие АО «ЭКСПАР» может распространяться на сумму кредита с учетом начисленных процентов и страховой премии АО «ЭКСПАР».

Ключевыми продуктами АО «ЭКСПАР» для экспортеров являются:

- Страхование. Экспортный контракт;
- Страхование. Краткосрочная дебиторская задолженность;
- Страхование. Отсрочка платежа для МСП.

СТРАХОВАНИЕ. ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРАКТ

Страховой продукт предназначен для защиты российских компаний от риска неплатежа иностранного покупателя. Страховое покрытие распространяется на отдельные поставки, осуществляемые по экспортному контракту на условиях отсрочки платежа. Объектом страхования по договору является отдельный

экспортный контракт. Страхователем выступает сам поставщик/производитель товаров/работ/услуг, а выгодоприобретателем может выступать банк, предоставляющий финансирование экспортеру. Период страхования по договору страхования соответствует периоду действия экспортного договора. Страхованию подлежат как предпринимательские (90%), так и политические риски (95%) неисполнения обязательств иностранным покупателем. В рамках данного продукта также могут быть застрахованы фабрикационные риски (*пример реализации в Приложении № 3*).



Для того чтобы АО «ЭКСПАР» смогло сделать предложение по страхованию, экспортеру необходимо:

- ✓ предоставить информацию о проекте (заполнить запрос на страхование). АО «ЭКСПАР» принимает такие запросы по электронной почте, в дальнейшем возможно переслать почтой бумажную копию;
- ✓ предоставить экспортный контракт (или его проект);
- ✓ предоставить финансовую отчетность иностранного контрагента (баланс и отчет о прибылях и убытках за два полных года и на последнюю отчетную дату).

АО «ЭКСПАР» может запросить также другие документы для оценки качества риска и структурирования страхового покрытия. Например, часто запрашивают кредитный портфель, прогноз движения денежных средств, пояснения о причинах убытка и т.п.

На ставку страховой премии влияет кредитное качество иностранного контрагента, страна, в которой зарегистрирован плательщик, а также длина периода риска.

Страхование. Краткосрочная дебиторская задолженность. Страховой продукт предназначен для защиты российских компаний от риска неплатежа иностранных покупателей. Страховое покрытие распространяется на регулярные поставки однородных товаров, осуществляемые на условиях отсрочки платежа (длительностью не более 365 дней) постоянным покупателям за рубежом. Объектом

страхования по договору является весь портфель экспортных контрактов поставщика с отсрочкой платежа. Страхователем выступает сам поставщик/производитель товаров/работ/услуг, а выгодоприобретателем может выступать банк, предоставляющий финансирование экспортеру. Договор страхования заключается на 1 год. Страхованию подлежат как предпринимательские, так и политические риски неисполнения обязательств иностранным покупателем. Данный продукт очень похож на продукт «Страхование. Экспортный контракт», основной особенностью является то, что страхованию подлежат не разовые поставки одному иностранному покупателю, а регулярные отгрузки всем иностранным контрагентам экспортера. Для этих целей АО «ЭКСПАР» оценивает риск каждого иностранного покупателя и устанавливает на них индивидуальные кредитные лимиты, которые могут меняться в течение страхового года. Страхованию подлежат как предпринимательские, так и политические риски неисполнения обязательств иностранным покупателем, застраховано может быть до 90% коммерческих и политических рисков (*пример реализации в Приложении № 3*)

В дальнейшем АО «ЭКСПАР» проводит постоянный мониторинг кредитоспособности иностранного покупателя с целью предупреждения возможных потерь по застрахованным контрактам.



Для обращения в АО «ЭКСПАР» экспортеру необходимо:

- ✓ заполнить достаточно простой запрос на страхование: файл запроса предоставляется в формате Excel, все запросы принимаются по электронной почте;
- ✓ предоставить финансовую отчетность контрагентов: возможно рассматривать данные и по международным, и по национальным стандартам, отчетность предоставляется по электронной почте, она может быть предоставлена в АО «ЭКСПАР» на иностранных языках.

Как правило, достаточно предоставить баланс и отчет о прибылях и убытках за два полных года и на последнюю дату. В редких случаях АО «ЭКСПАР» может запросить дополнительную информацию, например, расшифровку отдельных статей баланса.

Страховая премия по данному продукту рассчитывается путем умножения ставки страховой премии на фактический застрахованный оборот с теми иностранными контрагентами, на которых Агентство установило кредитные лимиты.

Ставка устанавливается не по каждому отдельному контрагенту, а на весь экспортный портфель или на части экспортного портфеля со схожими характеристиками.

Ставка по портфелю представляет собой средневзвешенное значение индивидуальных расчетных ставок в отношении каждого лимита, которые, в свою очередь, рассчитываются исходя из страны регистрации покупателя, кредитного качества самого контрагента и длины отсрочки. Страховая премия в этом случае рассчитывается исходя из суммы торгового оборота. Однако изначально экспортер обязан оплатить т.н. минимальную страховую премию (например, 0,5% от размера торгового оборота или фиксированный размер), и при предоставлении экспортером на регулярной основе (ежемесячно или ежеквартально) декларации с указанием объемов поставок происходит перерасчет по страховой премии. Для того чтобы заранее понять возможный диапазон ставок, экспортер может воспользоваться тарифным калькулятором на сайте АО «ЭКСПАР».

Важно, что страхуется только непросроченная на момент заключения договора дебиторская задолженность.

СТРАХОВАНИЕ. ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА ДЛЯ МСП

Страхование отсрочки платежа для МСП эффективно для покрытия рисков по экспортному контракту / нескольким экспортным контрактам, заключенным с одним покупателем, с регулярными поставками и периодом отсрочки не более 90 дней.

Страхователь (экспортер) – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель – субъект малого и среднего предпринимательства (в определении Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ).

Страхователем выступает сам поставщик/производитель товаров/работ/услуг, а выгодоприобретателем может выступать банк, предоставляющий финансирование экспортеру.

Страхуется, прежде всего, возможное неисполнение или ненадлежащее исполнение иностранным покупателем его обязательств по оплате задолженности перед экспортером. Страхуются коммерческие и политические риски. Страховое покрытие составляет 70% по коммерческим и политическим рискам.

Максимальный лимит на покупателя по договорам страхования одного экспортера 10 000 000 рублей – совокупная максимальная страховая стоимость по договорам страхования (сумма кредитных лимитов), заключенным в рамках программы с одним экспортером в отношении одного покупателя. Пересчет в валюту лимита (рубли) осуществляется по курсу ЦБ РФ на дату направления оферты.

Основные требования для получения страхового покрытия:

- ✓ Срок деятельности экспортера – не менее 24 месяцев с даты регистрации и до даты заявления на страхование.
- ✓ Срок деятельности покупателя (юридического лица) – не менее 24 месяцев с даты регистрации и до даты заявления на страхование.
- ✓ Применимое право по экспортному контракту – право Российской Федерации.
- ✓ Споры по экспортному контракту подлежат разрешению уполномоченным государственным арбитражным судом Российской Федерации либо Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.
- ✓ Отсутствует запрет или иные ограничения на переход прав требований в отношении валютной выручки по экспортному контракту к ЭКСАР.
- ✓ Экспортный контракт не должен предусматривать аккредитивную форму расчетов.
- ✓ Товар, который поставляется по экспортному контракту, должен быть поставлен в страну, в которой зарегистрирован покупатель.
- ✓ Период экспорта (отгрузок) – до 1 года.

Что же должен сделать экспортер МСП, чтобы застраховать свои риски по экспортному контракту?

1. Заполнить всего один документ в электронном виде – Заявление на страхование. Заявление должно быть подписано УКЭП. Самое главное, что надо иметь в виду, что на момент заполнения Заявления у покупателя должна отсутствовать задолженность перед экспортером и отсутствует задолженность по отгрузкам, в отношении которых экспортер переносил срок платежа (т.е. предоставлял Покупателю дополнительную отсрочку платежа). Просроченная задолженность – задолженность, по которой наступили установленные экспортным контрактом сроки оплаты, но которая остается неоплаченной.
2. ЭКСАР автоматически, по своей методике, принимает решение без анализа бухгалтерской отчетности покупателя.
3. В случае принятия положительного решения ЭКСАР направляет экспортеру электронный договор страхования в формате оферты.
4. Экспортер оплачивает страховую премию. Страховая премия равна произведению ставки страховой премии в размере 0,2% на страховую стоимость по договору страхования, но не менее 20 000,00 рублей, и оплачивается единовременно.

СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ИМПОРТЕРОВ, БАНКОВ ИМПОРТЕРОВ

Страхование. Страхование авансовых платежей для импортеров. Страхование авансовых платежей предназначено для защиты российских импортеров или иностранных покупателей российских товаров от риска невозврата авансового платежа при непоставке товара (работ, услуг).

Объектом страхования по договору является весь портфель импортных контрактов, предусматривающих авансовые платежи.

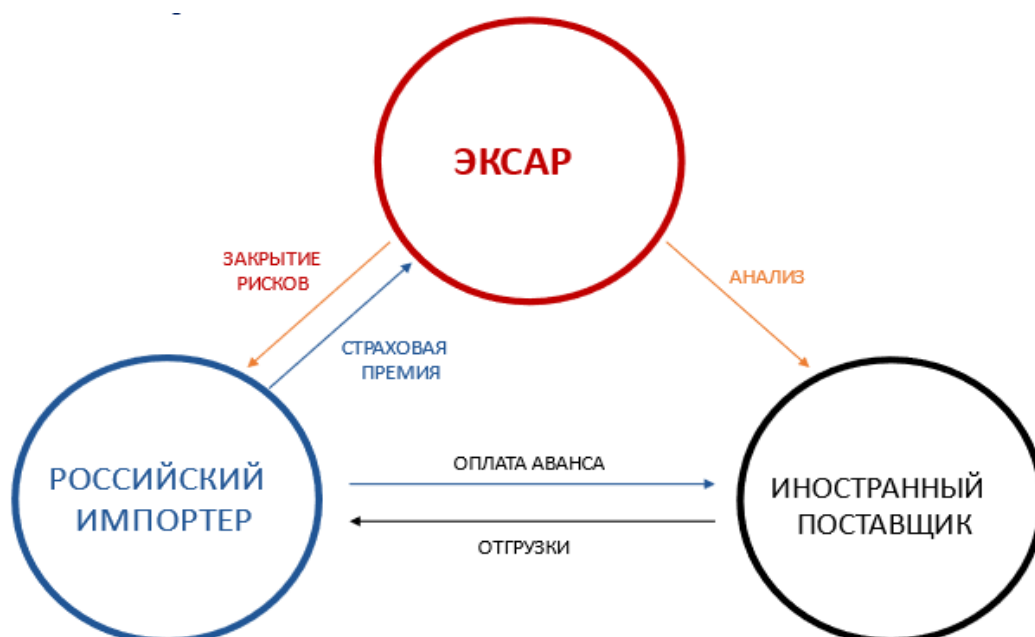
Страхователем выступает российский импортер иностранных товаров.

Страхованию подлежат как предпринимательские, так и политические риски неисполнения обязательств по возврату авансового платежа при непоставке товара (работ, услуг), застраховано может быть до 90% коммерческих и политических рисков. Период ожидания может составить до 150 дней.

Важные условия для получения страхования в случае импорта:

- ✓ поставка иностранных товаров (работ, услуг) на территорию РФ без обязательств об обратном вывозе, на условиях авансовых платежей;
- ✓ импортируются товары (услуги, работы, результаты интеллектуальной деятельности), включенные в перечень продукции критического импорта, в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 3456-р от 15.11.2022 г.;
- ✓ страхователь не является офшорной компанией, и суммарная доля участия офшорных компаний в уставном капитале страхователя не превышает 50%;
- ✓ на дату подписания договора страхования отсутствует просроченная задолженность по застрахованным поставщикам.

Схема работы страхования авансовых платежей для импортеров



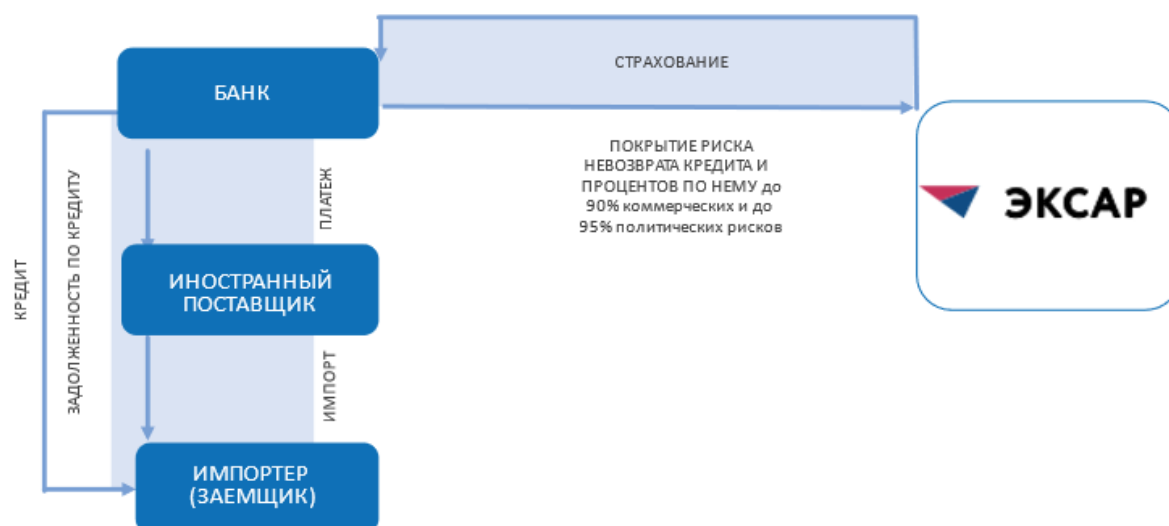
Страхование. Страхование кредита импортеру. Договор страхования покрывает банку риск неплатежа заемщика в связи с реализацией предпринимательских и политических рисков. В качестве заемщика/должника может выступать как сам импортер, так и лицо, закупающее предмет импорта у импортера, а также иностранный поставщик или банк-кредитор, предоставляющий финансирование по указанной сделке.

Страхователь – банк, финансирующий сделку. Страховое покрытие позволяет страхователю (банку) минимизировать свои финансовые риски при кредитовании должников, а также способствует расширению объемов и географии внешнеэкономической деятельности в рамках такого сотрудничества. Договор страхования покрывает до 90% в случае реализации коммерческого риска и до 95% убытков при реализации политического риска. При этом политические риски страхуются только в случае, когда должником выступает нерезидент.

В рамках данного вида страхования зафиксировано целевое использование кредита, а именно:

-
- финансирование закупки продукции, иных товаров, работ и (или) услуг по импортному контракту; или
 - оплата затрат иностранного поставщика на производство и (или) на закупку товаров (работ, услуг, прав использования РИД) для последующего осуществления поставки в РФ; или
 - оплата товаров (работ, услуг, прав использования РИД), ранее закупленных по импортному контракту российским поставщиком;
 - иные расходы должников, связанные с осуществлением импортной поставки (в том числе, включая, но не ограничиваясь, предоставление финансирования на оплату таможенных и логистических услуг); или
 - пополнение оборотных средств должника в части ранее понесенных расходов на цели, указанные выше, или;
 - осуществление внутригрупповых займов на цели, указанные выше;
 - страховая премия.

Сумма финансирования составляет до 100% суммы импортного контракта (возможно финансирование авансовых платежей).



Процедуру получения страхования АО «ЭКСПАР» можно разделить на несколько этапов:

Начальный этап	Экспортер, импортер (или банк в случае страховых продуктов для банка) готовит первичную информацию по планируемой сделке, заполняет форму запроса на страхование и вместе с подготовленным комплектом документов направляет информацию в АО «ЭКСПАР» для проведения анализа возможности предоставления страхового покрытия.
Оценочный этап	АО «ЭКСПАР» проводит предварительную оценку рисков по проекту и готовит предварительное заключение о возможности предоставления страхового покрытия.
Финальный этап	АО «ЭКСПАР» формирует окончательное заключение по сделке (определяет условия и стоимость страхования) и направляет коммерческое предложение страхователю. После получения подтверждения от страхователя, утверждения условий страхования коллегиальными органами АО «ЭКСПАР» готовится договор страхования, который после согласования сторонами подписывается АО «ЭКСПАР», экспортером или импортером (банком). Банк может также выступать выгодоприобретателем по договору страхования между АО «ЭКСПАР» и экспортером (если финансирует непосредственно экспортера).

СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ БАНКОВ ЭКСПОРТЕРОВ И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевыми продуктами АО «ЭКСПАР» для банков и финансовых организаций являются:

- Страхование. Кредит иностранному покупателю (в том числе банку покупателя);
- Страхование. Подтвержденный аккредитив (в том числе с предоставлением финансирования);
- Страхование. Экспортный факторинг;
- Страхование. Кредит на пополнение оборотных средств экспортера;
- Страхование. Портфель кредитов на пополнение оборотных средств.

Страхование. Кредит иностранному покупателю. Страховой продукт предназначен для защиты банка от риска невозврата кредита, предоставленного иностранному заемщику (покупателю или банку покупателя) для оплаты по контракту товаров (услуг или работ), экспортируемых из России (пример реализации в Приложении № 3).



Объектом страхования является кредит, предоставленный банком иностранному заемщику (покупателю или банку покупателя) для оплаты по контракту товаров (услуг или работ), экспортируемых из России, и проценты за пользование кредитом.

Страхователем выступает российский банк, финансирующий иностранного заемщика. Период страхования соответствует периоду действия кредитного договора. Страхованию подлежат как предпринимательские, так и политические риски неисполнения обязательств иностранным заемщиком.

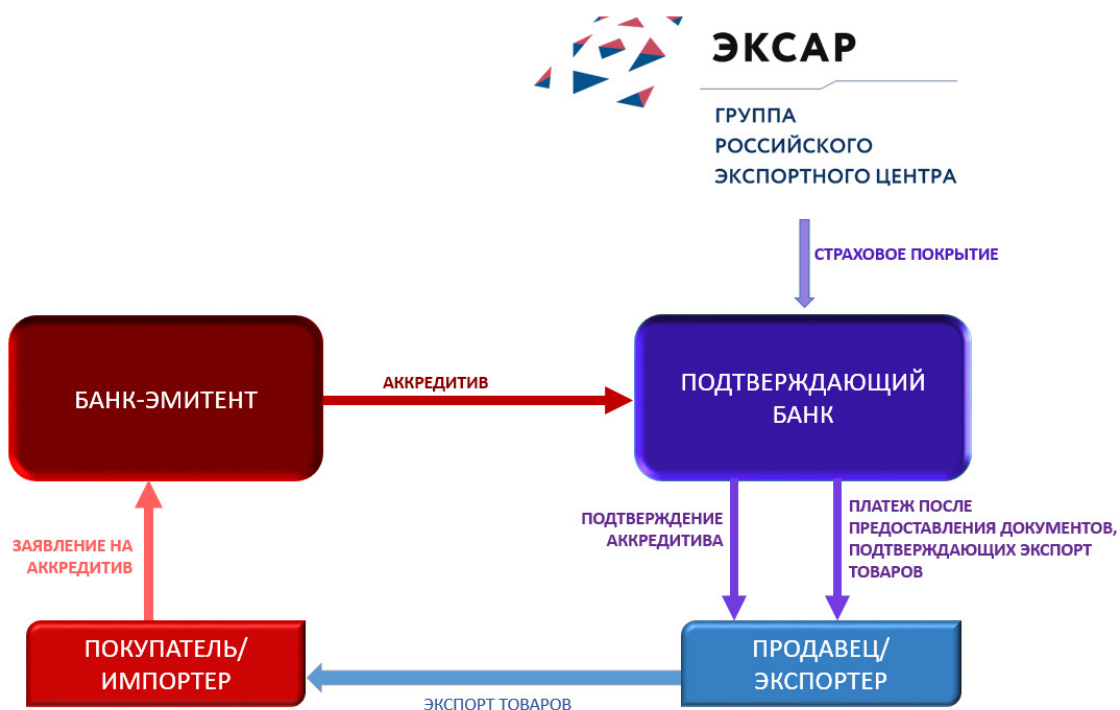
Основным преимуществом данного продукта для экспортера является возможность переложить кредитную нагрузку на своего покупателя, а самому получить оплату от российского банка по факту исполнения обязательств по отгрузке.

Если же банк экспортера не готов принимать риск потенциального покупателя, к примеру, тот составляет отчетность по национальным стандартам, непонятным для банка, на языке своей страны, или его платежеспособность вызывает у банка сомнения, либо экспортер планирует осуществлять многочисленные небольшие поставки широкому кругу покупателей в стране X, задачу финансирования таких поставок лучше всего решит кредит или целевая кредитная линия банку в стране импортера для дальнейшего кредитования покупателей продукции.

Страхование. Подтвержденный аккредитив. Страховой продукт предназначен для защиты банка, подтверждающего аккредитив (в том числе с предоставлением финансирования) иностранного банка-эмитента, от риска неполучения возмещения по нему (*пример реализации в Приложении № 3*).

Страхование распространяется на аккредитивы, выставленные для оплаты по контрактам товаров (услуг или работ), экспортируемых из России. Объектом страхования является подтвержденный документарный аккредитив (в том числе с предоставлением финансирования), выпущенный для осуществления оплаты по экспортному контракту. Страхователем выступает банк экспортера, подтверждающий аккредитив иностранного банка-эмитента (часто – банк покупателя). Период страхования соответствует сроку исполнения обязательств банка-эмитента перед подтверждающим банком. Страхованию подлежат как предпринимательские, так и политические риски неисполнения обязательств иностранным банком-эмитентом.

В случае если одному и тому же страхователю необходимо застраховать сразу несколько аккредитивов (или пул аккредитивов, выпускаемых, в том числе в будущем, на регулярной основе и имеющих одинаковые параметры), то такой договор страхования может быть заключен в форме комплексного страхования подтвержденных аккредитивов. Здесь мы видим ассоциацию с решением для экспортеров по страхованию краткосрочной дебиторской задолженности, поскольку также предлагается страхование сразу нескольких объектов в рамках единого контура договора страхования. В случае с комплексным страхованием подтвержденных аккредитивов Агентство анализирует риски каждого банка-эмитента, устанавливает лимиты на эти банки-эмитенты, прописывает параметры планируемых к выпуску аккредитивов. Страхователь добавляет свое подтверждение по тем аккредитивам, которые соответствуют условиям договора страхования.



Страхование. Экспортный факторинг. Страховой продукт предназначен для защиты фактора от риска неплатежа иностранных контрагентов. Страхователем по договору выступает банк или специализированная факторинговая компания. Договор страхования покрывает риск неплатежа иностранного контрагента экспортера (в связи с реализацией предпринимательских и (или) политических рисков), застраховано может быть до 90% коммерческих и политических рисков. Преимуществами данного продукта являются возможность получения экспортером безрегрессного факторинга, что позволяет, с одной стороны, увеличить скорость оборачиваемости дебиторской задолженности, с другой стороны, обезопасить бизнес от возможных потерь, связанных с неоплатой иностранным контрагентом; возможность предоставления отсрочки платежа. В большинстве случаев к фактору обращается именно экспортер, который заинтересован в уменьшении дебиторской задолженности (пример реализации в Приложении № 3).

В ЭКСАР действуют упрощенные процедуры принятия решений по страхованию экспортного факторинга для некрупных экспортеров при лимите на иностранного контрагента не более 10 млн рублей, максимальный кредитный период не более 120 дней.

Страхование. Кредит на пополнение оборотных средств экспортера. Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера предназначено для защиты банка от риска невозврата кредита, предоставленного российскому экспортеру, в том числе субъекту малого и среднего предпринимательства, на цели исполнения экспортного контракта (пример реализации в Приложении № 3).

Недостаток финансовых средств является одной из основных причин, препятствующих началу экспортерами внешнеэкономической деятельности. Данный продукт помогает решить две основные проблемы, связанные с финансированием экспортных проектов: вопрос залогового обеспечения по кредитам и вопрос высоких процентных ставок по кредитам. Страхователями являются банки, осуществляющие деятельность по кредитованию экспортно ориентированных предприятий, аккредитованные АО «ЭКСПАР». Договор страхования покрывает риск неплатежа заемщика (экспортера) в связи с реализацией предпринимательских рисков. В рамках данного продукта зафиксировано целевое использование кредита – пополнение оборотных средств для исполнения одного или нескольких экспортных контрактов (заключенных или находящихся на стадии согласования и подписания), сумма финансирования составляет до 80%, срок финансирования – до 5 лет, для крупных предприятий. Продукт предназначен для экспортеров с годовой выручкой более 2 млрд рублей. Страховое покрытие до 90% суммы основного долга и 90% суммы начисленных процентов.



Специальный продукт для экспортеров сегмента МСП: *«Страхование. Кредит на пополнение оборотных средств»*. Данный продукт предназначен для страхования кредитов банков на пополнение оборотных средств для экспортеров сегмента МСП - некрупных экспортеров при условии, что срок деятельности компании-заемщика не менее 2-х лет. По программе на базе динамически изменяемого лимита установлено ограничение по сумме ответственности ЭКСПАР не более 100 млн руб. Страхуется до 70% от суммы кредита и начисленных процентов, при условии, что сумма кредита не превышает лимит финансирования на экспортера. Срок финансирования до 2-х лет. Банк-кредитор и ЭКСПАР заключают договор страхования кредита на пополнение оборотных средств экспортера с установлением шага динамически изменяемого лимита. Первый шаг не более 30% от лимита кредитной линии, но не более 30 млн руб. Первый (безусловный) лимит выплаты страхового возмещения по договору страхования – не более 30 000 000,00 рублей (или эквивалент в долларах США, евро, иной валюте). При условии подтверждения экспортером отгрузки по экспортному контракту на сумму, равную или больше безусловного лимита выплаты, лимит выплаты может быть поэтапно увеличен.

Единая ставка страховой премии 1,5% годовых от застрахованной суммы.

Страхование. Портфель кредитов на пополнение оборотных средств. Договор страхования покрывает риск неплатежа заемщика по кредиту и предназначен для защиты банка от риска невозврата кредита, предоставленного российскому экспортеру.

Страхователь – банк, финансирующий сделку.

Заемщик - юридическое лицо с годовым торговым оборотом до 5 млрд рублей. Заемщик может быть как опытным экспортером (опыт экспорта российских товаров (работ, услуг) подтверждается по данным ведомости банковского контроля по контракту (по форме ОКУД № 0406008), так и новым экспортером, не осуществлявшим экспорт товаров (работ, услуг) до даты заключения кредитного договора.

Доля российской составляющей в экспортном контракте – не менее 50%.

Размер кредита не превышает 50 млн руб. и 80% стоимости экспортного контракта за вычетом авансовых платежей, срок финансирования до 24 месяцев. Страховое покрытие - 70% от суммы задолженности по кредиту (основной долг и проценты за срок до 12 месяцев, где процентная ставка по кредиту для целей страхования составляет не более 5% годовых).

Страховая премия – 1,5% годовых от суммы кредита, но не менее 10 тыс. рублей.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Все инструменты, которые мы разобрали ранее, считаются классическими продуктами и входят в продуктовую линейку большинства экспортных кредитных агентств мира. Дополнительно существуют также страховые продукты, которые используются реже, но они не менее эффективны. Знание сложных инструментов даст вам конкурентное преимущество в будущем, по мере роста вашего бизнеса.

Рассмотрим два продукта:

1. Страхование инвестиций.
2. Страхование кредита на финансирование создания экспортно ориентированного производства.

СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиции – это права, возникающие у страхователя в результате внесения в капитал или предоставления в иной форме иностранной компании денежных средств, ценных бумаг, иного имущества, в том числе имущественных прав, иных прав, имеющих денежную оценку, в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (включая взносы в уставный капитал, вложения в производство товаров, разработку технологий, приобретение лицензий, авторских прав и услуг, связанных с подготовкой проектов, управлением проектами, а также инвестиции в форме предоставления российскими инвесторами займов и кредитов (в том числе коммерческих) своим аффилированным лицам).

Как видно из определения, продукт предназначен для защиты российских инвесторов (страхователей) от риска утраты инвестиций и соответствующих

инвестиционных доходов в результате наступления одного или нескольких страховых событий, связанных с политическими рисками.

Страхование распространяется на инвестиции в иностранные компании и соответствующие инвестиционные доходы как в форме вложений в капитал иностранных компаний, так и предоставленных в качестве кредитов (займов) и в иных формах.

Особенностью продукта является то, что страхуется только политический риск.

Страховыми событиями являются события, связанные с политическими рисками, наступившие в иностранном государстве, на территории которого осуществлены инвестиции.

СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТА НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В 2016 году ЭКСАР запустил данный продукт. Продукт предназначен для защиты коммерческого банка от риска невозврата *кредита*, предоставляемого в рамках реализации инвестиционного проекта по созданию нового или расширению существующего экспортно ориентированного производства на территории Российской Федерации.

Страхователями выступают российские или иностранные банки, финансирующие создание нового или расширение существующего экспортно ориентированного производства на территории Российской Федерации.

Договор страхования покрывает предпринимательские риски неисполнения обязательств заемщика по кредитному договору. Данный продукт не предусматривает страхования политических рисков.

Страхованию подлежат риски неисполнения обязательств экспортером-заемщиком по погашению предоставленного кредита, застраховано может быть до 90% суммы основного долга и процентов.

Величина страхового покрытия определяется исходя из суммы капитальных затрат по проекту – до 90% от страховой суммы.

Особенностью продукта является то, что страхуется только предпринимательский риск.

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ СТРАХОВЩИКАМИ

Стоит отметить, что кредитным страхованием в России занимается не только АО «ЭКСАР», но и коммерческие страховщики. При этом данные компании в большей степени ориентированы на страхование внутрироссийских сделок и смотрят на страхование экспортных контрактов очень выборочно.

Как правило, речь может идти о страховании краткосрочной дебиторской задолженности (до 180 дней) в рамках портфеля экспортных сделок крупных поставщиков-экспортеров в основном со странами СНГ.

Часто такие страховщики предоставляют ограниченное покрытие в части размера кредитных лимитов, которые могут быть ниже возможного размера дебиторской

задолженности по иностранным контрагентам, что не покрывает полностью потребность экспортера.

Также важно обратить внимание, что, в отличие от коммерческих страховщиков, договор страхования АО «ЭКСПАР» предоставляет ряд преимуществ как для экспортеров, так и для финансирующих банков, которые закреплены законодательно.

Во-первых, договор страхования АО «ЭКСПАР» позволяет снять с экспортера административную ответственность и санкции, предусмотренные КоАП РФ и валютным контролем, за непоступление валютной выручки в Российскую Федерацию.

Во-вторых, договоры страхования АО «ЭКСПАР» могут быть отнесены к обеспечению I категории качеств, что позволяет банкам минимизировать объемы обязательного резервирования и финансировать сделки без привлечения дополнительного залогового обеспечения.

В-третьих, при наличии страхового покрытия АО «ЭКСПАР» происходит существенное снижение нагрузки на капитал российских банков, что позволяет банкам предоставлять кредиты по более привлекательным ставкам. Кредитные требования и требования по получению начисленных (накопленных) процентов, номинированные и (или) фондированные в рублях или иностранной валюте, при наличии договора страхования АО «ЭКСПАР» отнесены к группе активов II и III (с коэффициентом 0,5).

В-четвертых, наличие договора страхования АО «ЭКСПАР» по сделкам с банковским финансированием позволяет кредитным организациям получить рефинансирование таких кредитов в Центральном банке Российской Федерации по льготной ставке.

КОМБИНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В ЭКСПОРТНОЙ СДЕЛКЕ

Финансирование цепочки поставок – это покупка банком финансовых требований поставщика к покупателю.

Причем вы как экспортеры можете выступать в роли и того, и другого: и покупателя во взаимоотношениях с вашими поставщиками и субподрядчиками, и продавца во взаимоотношениях с импортером.

Счета поставщиков могут быть оплачены банком досрочно с дисконтом, при этом платеж покупателя банку осуществляется в первоначально оговоренные сроки либо с отсрочкой. В итоге оптимизируется оборотный капитал обеих сторон контракта.

Важно отметить, что с точки зрения бухгалтерского учета данный инструмент не является кредитом, в отчетности отражаются обязательства, как при отсрочке платежа.

При финансировании цепочки поставок предоставление средств поставщику инициируется покупателем после акцепта выставленных счетов и позволяет поставщику воспользоваться кредитным качеством покупателя в тех случаях, когда оно выше его собственного, так как банк или финансовая организация, осуществляя платеж в его пользу, руководствуется платежеспособностью покупателя, ведь возврат

средств ожидается именно от него.

Финансовые инструменты и инструменты снижения рисков могут и должны комбинироваться. Необходимо понимать, что есть ситуации, когда именно сочетание кредитной, гарантийной и страховой поддержки обеспечивает оптимальную структуру экспортной сделки. Наиболее очевидным и эффективным представляется комбинирование кредитных инструментов со страховыми продуктами ЭКСАР.



В чем преимущество финансирования цепочки поставок?

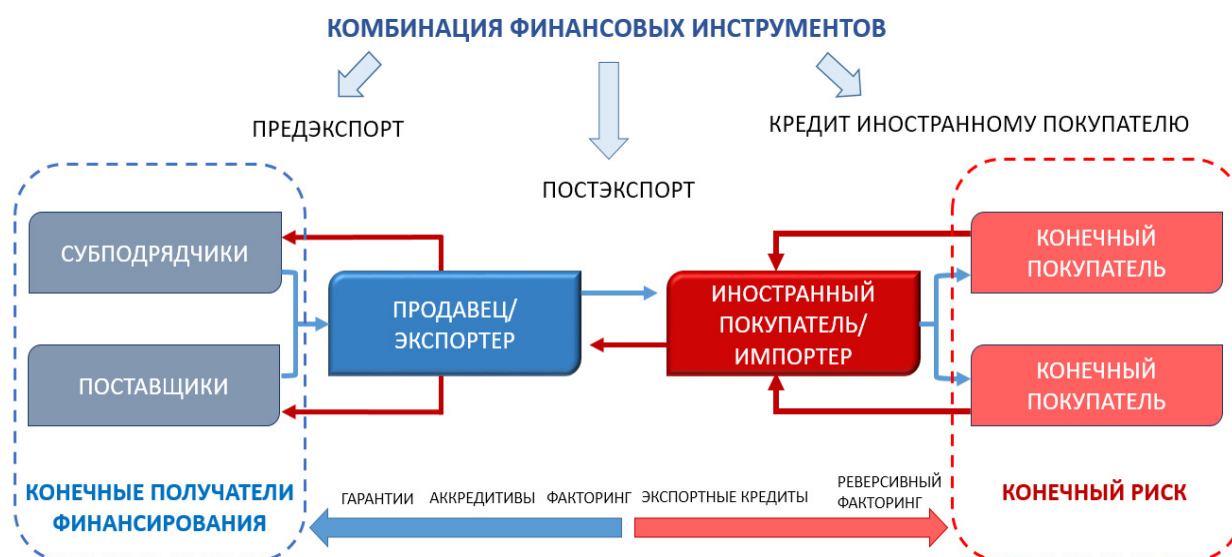
- ✓ Поставщик получает дополнительный источник ликвидности из дебиторской задолженности по своему первому требованию, что позволяет гибко и эффективно управлять ею. Как следствие, показатели оборачиваемости дебиторской задолженности улучшаются.
- ✓ Источники финансирования поставщика диверсифицированы – кредитная задолженность поставщика «разбавляется» подобным финансированием некредитного характера.
- ✓ Финансовые условия для поставщика, как правило, лучше его обычных финансовых условий.
- ✓ Кредитный риск контрагента переносится с поставщика на банк (финансовую организацию), выкупившую требование.

Покупатель тоже получает преимущества: ему предоставляется отсрочка оплаты поставленных товаров, либо срок этой отсрочки увеличивается, что позволяет погасить требования банка в удобный для покупателя момент.

По сути, комбинации кредитных и страховых продуктов уже видны из названия инструментов ЭКСАР, давайте их перечислим:

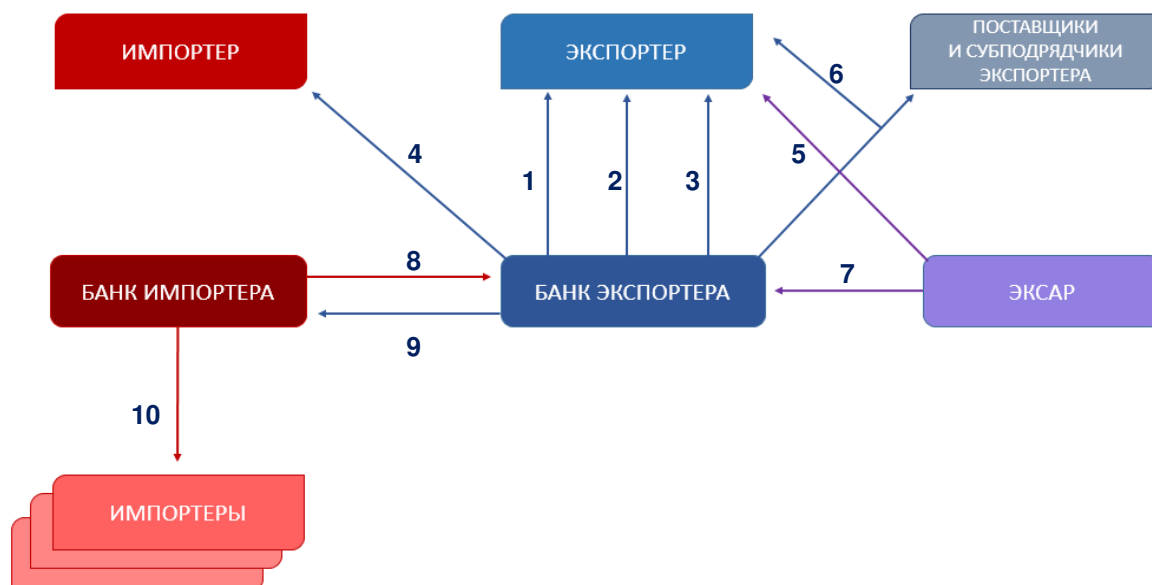
1. *Страхование экспортного контракта или страхование краткосрочной дебиторской задолженности* – как неотъемлемая часть при финансировании дебиторской задолженности по экспортному контракту.
2. *Страхование экспортного факторинга* – при уступке прав требования по экспортному контракту (факторинг без регресса).
3. *Страхование кредита иностранному покупателю* (банку покупателя) – при кредите иностранному покупателю (банку покупателя).
4. *Страхование кредита на пополнение оборотных средств* – при кредите на пополнение оборотных средств (предэкспортное финансирование).
5. *Страхование подтвержденного аккредитива* – при подтвержденном аккредитиве с финансированием.
6. *Страхование кредита импортеру* – при кредите на реализацию импортного контракта.

Вместе с этим комбинировать целесообразно и предэкспортные инструменты с постэкспортными.



УПРАЖНЕНИЕ «ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ»

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



Внесите в таблицу название финансового инструмента, которому соответствует каждая стрелка.

Порядковый номер	Название финансового инструмента
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

ПОДГОТОВКА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ

Коммерческое предложение, помимо прочего, должно содержать информацию:

- ✓ о предлагаемом базисе поставки;
- ✓ о валютно-финансовых условиях и форме расчетов;
- ✓ о страховании;
- ✓ и проч.

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 - иностранного покупателя 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.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕГОВОРНОЙ ПОЗИЦИИ С УЧЕТОМ УСЛОВИЙ ОПЛАТЫ ПО ЭКСПОРТНОМУ КОНТРАКТУ И ИСПОЛЬЗУЕМОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА

При подготовке к переговорам с иностранным заказчиком постарайтесь собрать как можно больше информации:

- ✓ о практике работы вашего потенциального контрагента;
- ✓ о его платежеспособности;
- ✓ о ваших возможных конкурентах;
- ✓ о предлагаемых конкурентами финансовых условиях поставки.

Командой из финансистов, маркетологов, страновых специалистов, юристов попробуйте отработать возможные вопросы и пожелания вашего контрагента в отношении условий оплаты.

Обсуждая условия оплаты поставляемой вами продукции, не забывайте о необходимости их синхронизации:

- с условиями вашей работы с поставщиками сырья и комплектующих для производства,
- а также с условиями ваших действующих и планируемых к получению кредитных обязательств.

В идеале ваш *контракт* должен быть **самофинансируемым**, т.е. средства, получаемые вами от покупателя, должны своевременно и в полном объеме покрывать расходы на производство, исключая необходимость привлечения заемных средств.

Для запуска производства планируемой к поставке продукции вам, скорее всего, потребуется аванс. Его размер и сроки перечисления должны коррелироваться с условиями авансирования ваших поставщиков и субподрядчиков, а также объемом запчастей и комплектующих, необходимых для этапа производства до следующего платежа.

В ответ ваш контрагент может потребовать **гарантию возврата аванса**. На какие аспекты банковских гарантий и расчетного аккредитива следует обратить внимание при переговорах, мы с вами обсуждали ранее. Отметим, что по данным вопросам целесообразно подключить ваш расчетный банк, который может проконсультировать по сложным вопросам или принять участие в ваших переговорах с покупателем.

В процессе переговоров выяснилось, что свободных средств в требуемом объеме у вашего покупателя нет. В этом случае вы можете предложить **кредит иностранному покупателю**, желательно, конечно, обсудить предварительно данный вопрос с вашим банком. Если ваш покупатель не окажется приемлемым заемщиком для него, проговорите со специалистами банка возможность кредитования вашего клиента через один из местных банков (кредит банку иностранного покупателя).

Конечно, ваш покупатель может отказаться от излишнего долгового бремени, удорожающего к тому же стоимость приобретаемого товара. В этом случае его может заинтересовать предложенный вами **товарный (коммерческий) кредит или рассрочка**, возможность финансирования которых также стоит предварительно обсудить с вашим банком. Стоимость такой рассрочки желательно заранее включить в цену товара.

Не забывайте об **обеспечении платежных и иных обязательств** вашего контрагента. Предложите предоставить в вашу пользу банковские гарантии или проведите предварительную встречу со специалистами АО «ЭКСПАР», обсудите возможность страхования вашего контракта и/или экспортного кредита. Конечно же, страховая премия также должна быть учтена в стоимости вашей продукции.

Совершенно очевидно, что к обсуждению вопроса цены вашего контракта следует переходить только после того, как вы обсудили все вопросы, касающиеся использования в рамках контракта финансовых инструментов, так как в противном случае есть риск превышения себестоимости поставляемой продукции с их учетом над объемом планируемой к получению выручки.

БЛОК 4.

ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА: ОПЫТ И НАВЫКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Наряду с компаниями, входящими в Группу РЭЦ (АО «РЭЦ, РОСЭКСИМБАНК, ЭКСАР) есть и другие институты развития, оказывающие финансовую поддержку экспортной деятельности российских компаний.



- предэкспортные кредиты
- экспортные кредиты иностранному покупателю/банку иностранного покупателя
- финансирование отсрочки платежа
- аккредитивы
- поручительства
- государственные гарантии

Какими финансовыми инструментами может воспользоваться каждый из участников экспортного проекта (сделки):

-
- ✓ **экспортер:** предэкспортный кредит (на покупку сырья, материалов, оплату услуг субподрядчиков, оплату административных расходов); постэкспортный кредит (финансирование дебиторской задолженности экспортера при предоставлении отсрочки платежа иностранному покупателю); экспортный факторинг; страхование экспортного контракта; страхование краткосрочной дебиторской задолженности; банковские гарантии в обеспечение обязательств перед импортером, банковские гарантии в обеспечение обязательств перед поставщиками, банковские гарантии возврата НДС; подтверждение аккредитивов иностранных банков; финансирование подтвержденных аккредитивов иностранных банков;
 - ✓ **импортер (покупатель) / банк импортера:** прямой кредит иностранному покупателю, финансирование банка иностранного покупателя;
 - ✓ **правительство страны импортера:** прямой кредит иностранному покупателю;
 - ✓ **банк-кредитор:** страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера, страхование кредита иностранному покупателю, страхование экспортного факторинга, страхование подтвержденного аккредитива.

Какими финансовыми инструментами может воспользоваться каждый участник импортного проекта (сделки):

-
- ✓ **российский импортер (покупатель):** страхование авансовых платежей, финансирование на цели приобретения продукции по импортному контракту;
 - ✓ **банк-кредитор:** страхование кредита импортеру.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРИ ОБРАЩЕНИИ ЗА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

Государственная поддержка предоставляется в соответствии с текущими приоритетами государственной экономической политики. На сегодняшний день ключевым приоритетом развития экономики является максимально активное увеличение доли несырьевого и в особенности высокотехнологичного экспорта. Государственная поддержка оказывается экспорту продукции российского производства.

Важным элементом возможности минимизации процентных ставок по экспортным кредитам являются совместные программы Минпромторга России, Минэкономразвития России и Группы РЭЦ по субсидированию процентных ставок, предусмотренные Постановлениями Правительства от 8.06.2015 № 566, от 18.05.2022 № 895 и от 23.02.2019 № 191. Субсидированные процентные ставки также могут применяться при кредитовании и импортных проектов.

Возможность отнесения поставляемой продукции к ВТП предусмотрена Приказом Минпромторга России от 16.09.2020 № 3092, необходимо сверить коды ТН ВЭД поставляемой продукции с данным приказом. В рамках реализации Постановления Правительства № 191 действует Приказ Минпромторга от 15.12.2022 № 5253 «Об утверждении Перечня продукции для целей государственной поддержки организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности».

Параметры действующих программ могут меняться, актуальную информацию можно уточнять в самих финансовых институтах. Например, о текущей программе поддержки, предоставляемой АО «РОСЭКСИМБАНК», можно узнать здесь: <http://eximbank.ru>. Здесь же можно проверить, подходит ли производимая продукция под критерий высокотехнологичной.

Программа финансовой поддержки высокотехнологичного экспорта предполагает использование государственной субсидии в отношении процентной ставки по кредиту и регулируется, в частности, международными договорами и правилами.

При субсидированном кредитовании учитываются нормы ВТО, нацеленные на защиту конкуренции между экспортерами из разных стран и недопущение получения преимущества за счет финансовой поддержки своего государства.

Более подробно о соглашениях ВТО вы можете узнать на портале внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации:

https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/vto/.

Помимо требований ВТО, существует также Соглашение стран – членов ОЭСР (Arrangement on officially supported export credits – Соглашение об экспортных кредитах с государственной поддержкой), в котором регламентированы параметры экспортных кредитов, что сделано также в целях недопущения недобросовестной конкуренции между экспортерами из разных стран. Хотя Россия и не является членом

ОЭСР, субсидированное экспортное кредитование осуществляется с учетом этих параметров. Размер кредита – не более 85% от суммы экспортного контракта (если срок кредита превышает 2 года). Банк может профинансировать и оставшиеся 15%, но уже по рыночной (коммерческой) ставке, при условии, что это позволяют уровень риска проекта и кредитоспособность заемщика.

Сроки кредита (период погашения, период выборки, льготный период) также регламентируются Соглашением ОЭСР в зависимости от предмета контракта (различаются экспортные проекты в сфере энергетики, авиации и т.д.).

Более подробно об этом можно узнать из самого Соглашения, размещенного на сайте ОЭСР.

Для получения финансовой помощи государства, предоставляемой в виде финансирования, требуется подготовка достаточно обширного комплекта документов, включая:

-
- ✓ учредительные документы со всеми изменениями и дополнениями на текущую дату;
 - ✓ свидетельства о постановке на учет в налоговых органах;
 - ✓ выписки из ЕГРЮЛ;
 - ✓ документы, подтверждающие полномочия руководителя и главного бухгалтера;
 - ✓ документы об органах управления;
 - ✓ карточки с образцами подписей;
 - ✓ сведения о лицензиях и т.д.

В отношении нерезидентов предоставляются нотариально удостоверенные копии соответствующих документов, легализованных в консульской службе МИД России или апостилированных, на языке оригинала с переводом на русский язык, удостоверенных нотариально или консульской службой МИД России.

Затем финансовые документы:

-
- ✓ годовая бухгалтерская отчетность за последние 2 года (формы 1, 2, 3, 4, 5);
 - ✓ бухгалтерская отчетность за последний отчетный период и отчетность за прошлый год на аналогичную дату, в том числе расшифровка кредиторской и дебиторской задолженности с указанием основных контрагентов, сумм и сроков возникновения, просроченной задолженности (если имеется);
 - ✓ итоговая часть последнего аудиторского заключения (в случае обязательного аудита бухгалтерской отчетности);
 - ✓ справка из налогового органа об открытых счетах в кредитных организациях;
 - ✓ справки из обслуживающих банков о среднемесячных остатках и оборотах по валютным и рублевым счетам за предыдущие 6 месяцев, а также о наличии

претензий к счетам;

- ✓ справки из обслуживающих банков о задолженности по кредитам с указанием сумм задолженности, процентной ставки, графика погашения и предоставленного обеспечения;
- ✓ справка из налогового органа о просроченной задолженности по платежам в бюджет / внебюджетные фонды;
- ✓ портфель заказов предприятия с указанием номера контракта, страны и наименования заказчика, описания контракта, суммы и валюты контракта, срока окончания поставок (работ) по контракту, процента выполнения контракта;
- ✓ информация о текущем кредитном портфеле организации с указанием размера кредита, срока его погашения, размера процентной ставки по кредитному соглашению и т.д.;
- ✓ ТЭО, ПДДС, бизнес-план предприятия.

Точный список этих документов можно найти на сайтах АО «РОСЭКСИМБАНК», АО «ЭКСАР» и АО «Российский Экспортный Центр».

СТОП-ФАКТОРЫ, НЕ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПОЛУЧИТЬ ФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ

- Клиент не должен заниматься террористической деятельностью и финансированием терроризма.
- Клиенты должны подтвердить антикоррупционный характер своей деятельности.
- Клиенты и/или их конечные бенефициары (собственники) не должны быть зарегистрированы в офшорной юрисдикции, включенной Минфином России в «черный список».
- Клиент находится в государстве, в отношении которого применяются международные или региональные эмбарго/санкции, в том числе одобренные Российской Федерацией.
- Наличие сведений о клиенте в реестре неблагонадежных поставщиков.
- Прошло менее 1,5 года со дня регистрации клиента.
- Экспортер не должен входить в перечень неблагонадежных участников ВЭД (письмо Банка России 193-Т).
- Клиент не должен находиться в процедуре банкротства или ликвидации.

- Деятельность клиента приостановлена, или имеются сведения об отзыве лицензии.
- Участие руководителей/владельцев клиента в возбуждении против них уголовных дел.
- Наличие задолженности клиента по выплате заработной платы, по уплате налогов, а также задолженности перед федеральным бюджетом, местными бюджетами и внебюджетными фондами.
- Наличие просроченной задолженности по кредитам банков в совокупности сроком более 90 дней за последний год.
- Наличие у клиента непогашенной картотеки к расчетным счетам клиента в размере более 5% его чистых активов за последний отчетный год.

В первую очередь, банк оценивает кредитоспособность заемщика. При этом учитывается финансовая устойчивость компании, ее кредитные рейтинги (при наличии), долговая нагрузка и иные факторы.

В случае хорошего финансового положения заемщика кредит может быть предоставлен без обеспечения.

Если экспортеры или импортеры российской продукции не обладают высокой кредитоспособностью, в этом случае банк прорабатывает с заемщиком возможные формы обеспечения его обязательств, т.е. минимизации своих рисков.

Большинство изученных ранее рисков также учитываются банком.

Помимо этого, заемщиком вместо вашего контрагента может стать его местный банк, в пользу которого открывается кредитная линия на цели финансирования конечных заемщиков в стране для приобретения российской промышленной продукции.

Bankability экспортного проекта – этот термин вы можете услышать на встрече в банке при обсуждении экспортного проекта, предполагающего инвестиции в стране импортера (заказчика). Он означает 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.

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ИНСТИТУТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Подробная информация об экспортере, производимой им продукции, опыте работы важна и в тех случаях, когда экспортер не является заемщиком. Банку важно понимать, что экспортер своевременно и качественно исполнит свои обязательства по поставке (оказанию услуги), что имеет существенное значение в тех случаях, когда от этого зависит генерирование выручки импортером (заемщиком), являющейся источником погашения кредита банка, предоставленного импортеру.

Не стоит скрывать негативную информацию о своей финансовой устойчивости

и производственных мощностях, так как это будет понятно на основании данных финансовой отчетности и других объективных документов. Вместо этого подготовьте подробные комментарии о возможных причинах ухудшения финансовых показателей: снижения выручки, увеличения долговой нагрузки и т.п.

Банку важно видеть, что инициатор проекта (экспортер или заемщик) обладает необходимыми знаниями и компетенциями для его реализации.

Чем большее понимание рисков, связанных с проектом (контрактом) и вашим контрагентом, вы продемонстрируете, тем лучшее впечатление произведете на сотрудников банка. Не меньше внимания следует уделить сильным сторонам проекта: почему вы уверены в его успешной реализации, какую пользу он принесет не только вашей компании, но и экономике страны в целом: например, создание дополнительных рабочих мест, если мы говорим о кредите на расширение производства в целях выполнения экспортного контракта, дополнительные налоговые отчисления в федеральный бюджет, завоевание нового рынка сбыта и т.д.

Важно продемонстрировать знания о вашем контрагенте (импортере) и условиях работы в его стране: платежеспособность, экономические и политические риски, налогообложение, правовая система, особенности ведения бизнеса и т.д.

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 поставщиков из Юго-Восточной Азии;
- 10% – упаковочные материалы от российских поставщиков.

География продаж в 2022 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.

Типовые условия оплаты:

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

Средний размер сделки в 2022 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 2022 г.: 1,8 млрд руб.

Чистая прибыль за 2022 г.: 50 млн руб.

Плановый торговый оборот в 2023 г.: 2 млрд руб.

Целевая рентабельность в 2023 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 «ЭКСПАР»,
зalog прав на получение экспортной выручки,
поручительство компаний группы.

Мониторинг проекта

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

Финансирование дебиторской задолженности 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 «ЭКСПАР»
по продукту «Страхование кредита поставщика»,
зalog прав на получение экспортной выручки по
контракту.

Мониторинг проекта

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

Прямой кредит иностранному покупателю

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – микротурбинные
системы.
Страна покупателя – Республика
Казахстан.
Сумма контракта – 216 млн руб.
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 – 216 млн руб.
Срок кредитной линии – 60 месяцев.
Обеспечение – страховое покрытие
АО «ЭКСПАР» в рамках продукта
«Страхование кредита покупателю».

Мониторинг проекта

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

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.

Мониторинг проекта

Сбор информации по заемщику.

Предоставленные кредитные условия

Период предоставления кредита –
6 месяцев.
Срок финансирования – 12 месяцев.
Сумма финансирования – 150 млн руб.
Обеспечение – страхование кредита
покупателю.

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.

Мониторинг проекта

Сбор информации по заемщику (по требованию банка - эмитента аккредитива).

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.

Приложение № 3

ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Страхование экспортного контракта

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – экскаваторы, кронштейн и комплект гидромолота.
 Страна покупателя – Республика Казахстан.
 Сумма контракта – 193 млн руб.
 Сумма аванса – 50 млн руб.
 Отсрочка платежа – 290 календарных дней.

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость – 143 млн руб.
 Страховая сумма - 128 млн руб., 90%.
 Собственный риск экспортера – 10%.
 Период ожидания – 90 календарных дней.
 Валюта – российский рубль.

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.
 Страны покупателей – КНР.
 Портфель контрактов – 4 лимита от 15 млн руб. до 37 млн руб.
 Отсрочка платежа – 180 календарных дней.

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость - 5 лимитов от 15 млн руб. до 37 млн руб.
 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.
 Сумма кредита - 272 млн руб.

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость – 272 млн руб.
 Страховая сумма – 244,8 млн руб., 90%.
 Собственный риск банка – 10%.
 Период ожидания – 90 календарных дней.
 Валюта – российский рубль.

Мониторинг хода реализации проекта

Периодический сбор информации по проекту и заемщику / иностранному покупателю:

- мониторинг исполнения условий кредитного договора;
- мониторинг финансового состояния заемщика / иностранного покупателя.

Страхование подтвержденного аккредитива

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – рельсы.
Страна покупателя – Белоруссия.
Сумма контракта – 2 579 827 руб.

Предоставленные условия страхования

Страховая стоимость – 2 579 827 руб.
Страховая сумма – 2 321 844 руб., 90%.
Собственный риск подтверждающего банка – 10%.
Период ожидания – 90 календарных дней.
Валюта – российский рубль.

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.
Отсрочка платежа - 90 дней.

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 – российский рубль.

Мониторинг хода реализации проекта

Мониторинг исполнения экспортного контракта.

Страхование кредита на пополнение оборотных средств МСП

Пример реализации

Исходные данные

Экспортируемый товар – зерновые.
Страна покупателя – Индия.
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 – российский рубль.

Мониторинг хода реализации проекта

Периодический сбор информации по проекту и заемщику:

- мониторинг исполнения условий кредитного договора;
- мониторинг финансового состояния заемщика.

ГЛОССАРИЙ

А

Аккредитив – письменное обязательство банка-эмитента продавцу (бенефициару, получателю средств) осуществить в соответствии с инструкциями покупателя (аппликанта, приказодателя) платеж, акцепт, неоготацию 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.

Бенефициар – лицо, по требованию и в пользу которого банк-гарант осуществляет платеж.

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.

В

Выгодоприобретатель – сторона по договору страхования, в пользу которой (с разрешения страхователя) переданы права на получение страхового возмещения по договору страхования.

Д

Дефолт – неисполнение или несвоевременное исполнение обязательств одной из 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 «ЭКСПАР» максимальная сумма дебиторской задолженности по покупателю, в пределах которой АО «ЭКСПАР» 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.

Период ожидания – период, в течение которого происходит проверка причин возникновения риска, осуществляются попытки урегулировать задолженность «мирным путем» и принимается решение страховой компанией о возмещении понесенных убытков страхователем.

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.

Принципал – лицо, по просьбе которого представляется банковская гарантия.

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 экспортного контракта – 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 «ЭКСПАР», в пределах которой АО «ЭКСПАР» 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.

Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий покупателю покупать товар или услугу с отсрочкой платежа, а продавцу – реализовывать кредиторскую задолженность покупателя с приемлемым для сторон дисконтом и сроком погашения.

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.

ОТВЕТЫ НА ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА»

Статья расходов	Сумма расходов, млн руб.	Источник финансирования	Расчет с учетом сроков реализации	Результат
ПРЕДЭКСПОРТНЫЙ ЭТАП				
Инвестиционные расходы	50	Собственные средства		Не включаются в стоимость экспортного контракта
Дополнительные расходы:	280	Банковский кредит	= 280*0,12/12*4 = 11,2	Общая стоимость дополнительных расходов 291,2
- пиломатериалы	200			
- ЛКП	60			
- рабочие	20			
ПОСТЭКСПОРТНЫЙ ЭТАП				
Стоимость отсрочки для экспортера аванса и без аккредитива	10	Банковский кредит / собственные средства	= 500*12%*2/12 Сумму поставки умножаем на стоимость двухмесячного финансирования	Стоимость предоставляемой экспортером отсрочки – 10 млн руб.
Стоимость отсрочки оплаты для экспортера с учетом аванса и расходов на аккредитив со стороны экспортера (предложение китайской стороны)	9,375	Аванс, банковский кредит на сумму поставки за вычетом аванса, собственные средства на ту же сумму	= (500 - 125) * 3% * 2/12 + (500 - 125) * 12% * 2/12 = 1,875 + 7,5 = 9,375 Стоимость аккредитива с двухмесячной отсрочкой, стоимость финансирования за вычетом аванса	Стоимость аккредитива с 2-месячной отсрочкой – 1,875, стоимость банковского финансирования – 7,5. В сумме 9,375 млн руб.

Ответ: Экспортеру выгоднее самому заплатить за аккредитив и не отказываться от аванса, чем заплатить за финансирование за 2 месяца, т.к. в данном случае расходы будут меньше.

С учетом этого рентабельность экспортного контракта будет $500 - 291,2$ (дополнительные расходы с учетом банковского финансирования) - 9,375 (условно-постоянные расходы, связанные с условием платежа) / 500 = 39,9%. Т.к. целевая рентабельность составляет 15% - экспортный контракт будет выгодным для экспортера. При этом ему необходимо дополнительно произвести расходы инвестиционного характера, которые также покрываются ценой экспортного контракта.

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ УЩЕРБА»

- Определяем риск «задержка платежей».
- Определяем количественный показатель уровня ущерба: проценты за пользование денежными средствами, формула $N \cdot X$, 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.
- Определяем период для расчета: 1 год.
- Определяем параметры поставок: цена единицы – 50 тыс. руб., оборот за год – 5 млн руб.
- Анализируем ретроспективную информацию об истории платежей - управленческая отчетность.
- Определяем вероятностное значение наступления риска: в пропорциях – 1/5 либо в процентах – 20%.

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.

Формула расчета:

$$\text{Ущерб} = \text{Оборот за год} \times \text{Вероятность риска (\%)} \times (\text{Стоимость кредита в день} \times \text{Количество дней просрочки}).$$

$$5\,000\,000 \times 20\% \times (0,05\% \times 60) = 30\,000.$$

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

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

УПРАЖНЕНИЕ «СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ»

Ответ: Риски высокой степени вероятности возникновения и высокого ущерба мы стараемся избегать либо передавать. По мере снижения вероятности и ущерба увеличивается терпимость к риску. Соответственно, у нас появляется больше вариантов действий в рамках стратегий «принятие» и «передача».

Экспресс-опрос:

1.	Вопрос: В какой форме экспортер может получить предэкспортное финансирование? Ответ: В виде аванса от иностранного покупателя, в виде банковского кредита.
2.	Вопрос: В отношении каких расходов может быть получено предэкспортное финансирование? Ответ: Только в отношении расходов, связанных непосредственно с реализацией экспортного контракта.
3.	Вопрос: Могут ли быть профинансированы административно-хозяйственные расходы компании через предэкспортное финансирование? Ответ: Да.
4.	Вопрос: Могут ли быть профинансированы оплаты налогов по предэкспортному финансированию? Ответ: Оплата налогов может быть профинансирована, за исключением оплаты налога на прибыль и НДС.
5.	Вопрос: Что такое производственный риск по экспортному контракту? Ответ: Риск отказа иностранного покупателя от оплаты по контракту на этапе производства или приемки товара.
6.	Вопрос: Какие преимущества дает иностранному покупателю коммерческий кредит, предоставленный экспортером? Ответ: - Возможность продать товар, а потом заплатить за него; - Возможность не привлекать банковский кредит для оплаты по экспортному контракту.
7.	Вопрос: В какой момент может быть получено финансирование дебиторской задолженности экспортера? Ответ: Сразу после того, как товар принят иностранным покупателем.

УПРАЖНЕНИЕ «РЕШЕНИЕ МИНИ-КЕЙСОВ»

Кейс 1 – до 12% годовых ($= 1\% \times 365/30$)

Кейс 2 – Нет. Необходимо договориться с банком о пролонгации кредита на 60 дней.

Кейс 3 – 18 ед. $= ((100 - 80) - (1,45 = 0,5))$

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: Экспортный факторинг со страховым покрытием ЭКСАР.
2.	Вопрос: В каких случаях экспортный факторинг неприменим? Ответ: В случае 100% предоплаты.
3.	Вопрос: Возможно ли получение финансирования экспортером по нескольким экспортным контрактам, заключенным с разными покупателями, в рамках одного договора экспортного факторинга? Ответ: Да, рамочный договор экспортного факторинга предусматривает финансирование нескольких экспортных контрактов с разными иностранными покупателями.

Экспресс-опрос:

1.	Вопрос: Аккредитив является безусловным обязательством. Ответ: Неверно, платеж по аккредитиву осуществляется против предоставления надлежаще оформленных документов.
2.	Продавец сам определяет, какие документы направить в банк для получения платежа. Ответ: Неверно, перечень документов определяется условиями аккредитива.
3.	Вопрос: Аккредитив – это обязательство банка-эмитента перед продавцом. Ответ: Верно.
4.	Вопрос: При помощи аккредитива экспортер может профинансировать покупателя. Ответ: Верно, если аккредитив предусматривает рассрочку платежа.
5.	Вопрос: Исполняющий банк может совершить платеж в пользу экспортера до получения возмещения от банка-эмитента. Ответ: Верно.
6.	Вопрос: Подтверждающий банк может совершить платеж в пользу экспортера до получения возмещения от банка-эмитента. Ответ: Верно.

УПРАЖНЕНИЕ «РАСЧЕТ ЭКОНОМИКИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА, АНАЛИЗ ЕГО УСЛОВИЙ»

Финансовый инструмент	Сумма	Срок	Стоимость
Гарантия. Возврат авансового платежа	150 000	36 месяцев с автоматическим продлением	13 500
Подтверждение гарантии возврата авансового платежа в стране экспортера	150 000	36 месяцев с автоматическим продлением	9 000
Аккредитив	1 350 000	36 мес.	202 500
Гарантия исполнения обязательств по экспортному контракту	75 000	36 мес.	6 750
Гарантия гарантийного периода	75 000	12 мес.	2 250
Подтверждение гарантий в стране экспортера	75 000	48 мес.	6 000

Итого расходы экспортера: $13\,500 + 9\,000 + 6\,750 + 2\,250 + 6\,000 = 37\,500$ долл. США.

Итого расходы покупателя: 202 500 долл. США.

Маржа экспортера: $1\,500\,000 - 1\,300\,000 = 200\,000$ долл. США.

УПРАЖНЕНИЕ «ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ»

Порядковый номер	Название финансового инструмента
1	Предэкспортный кредит
2	Авизование, подтверждение аккредитива
3	Договор экспортного факторинга, финансирование дебиторской задолженности
4	Прямой кредит иностранному покупателю, банковские гарантии за экспортера
5	Договор страхования экспортного контракта или страхования краткосрочной дебиторской задолженности
6	Финансирование цепочки поставок
7	Договор страхования кредита иностранному покупателю, договор страхования экспортного факторинга, договор страхования кредита на пополнение оборотных средств
8	Выставление аккредитива
9	Кредит банку иностранного покупателя
10	Целевые кредиты иностранному покупателю на покупку продукции экспортера