



ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ

Навстречу клиентам

Акционерный банк «Пивденный» – лидер среди банков Юга Украины по обслуживанию документарных операций – гарантий и аккредитивов. Банк предоставляет своим клиентам полный спектр услуг в сфере документарных операций. Политикой Банка является предоставление консультаций клиентам при проведении расчетов и сделок с применением документарных операций. Банковские сотрудники помогут Вам подготовить и осуществить такие операции, начиная с разработки проектов договоров и документарных обязательств (аккредитивов, гарантий), и заканчивая подготовкой документов для получения платежа. Вы можете получить от Банка исчерпывающую информацию о видах документарных обязательств и их применимости в различных ситуациях и в связи с различными видами сделок. Мы расскажем Вам о недостатках и преимуществах каждого вида документарных обязательств, чтобы помочь Вам выбрать наиболее удобную схему расчетов с Вашими партнерами. Банк имеет возможность обеспечивать подтверждение своих обязательств первоклассными европейскими банками, что позволяет выпускать документарные обязательства в форме, приемлемой для Вас и Ваших контрагентов. Наша цель – защита Ваших интересов.

Мы предлагаем Вашему вниманию настоящую презентацию с целью продемонстрировать, как использование гарантий, аккредитивов и страхования экспорта помогут заключать выгодные сделки с умеренным риском для сторон без высоких затрат.

Международные расчеты

- **Предоплата**



- **Оплата по факту**



- **Отсрочка платежа**



Зачем нужны документальные обязательства?

При осуществлении расчетов банковским переводом, в зависимости от условий оплаты по контракту (авансовый платеж, оплата по факту поставки, получение или предоставление отсрочки платежа), возникают риски, связанные с:

- Невыполнением условий контракта продавцом.
- Невыполнением условий контракта покупателем.
- Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами.

Указанные риски можно разбить на следующие категории:

Риски, связанные со стороной по договору

Виды риска	Причины ущерба	
	Для продавца	Для покупателя
Риск неуплаты	<p>Неплатежеспособность или нежелание должника платить.</p> <p>Пример: неустойчивое финансовое состояние покупателя.</p>	<p>Неспособность или нежелание продавца вернуть аванс.</p> <p>Пример: неустойчивое финансовое состояние продавца.</p>
Риск неисполнения договора	<p>Аннулирование или изменение заказа покупателем.</p> <p>Пример: товар закупается для дальнейшей продажи, условия которой изменились.</p>	<p>Неспособность или нежелание экспортера выполнить условия договора по техническим или финансовым причинам.</p> <p>Пример: продавец не является производителем товара, и он не может его приобрести на ранее существовавших условиях.</p>

Политические риски

Виды риска	Причины ущерба	
	Для продавца	Для покупателя
Риск неуплаты	<p>Политические события (война, революция, мораторий) препятствуют осуществлению платежа покупателем.</p> <p>Пример: средства, замороженные на счетах Внешэкономбанка СССР.</p>	<p>Политические события (война, революция, мораторий) препятствуют возврату аванса продавцом.</p> <p>Пример: Политические события в Украине в 2004 году привели к росту курса доллара США и проблемам с платежами.</p>
Риск неисполнения договора	<p>Политические события или меры (война, революция, конфискация импорта, эмбарго) препятствуют выполнению контракта покупателем.</p> <p>Пример: эмбарго на поставки из Ирана со стороны США.</p>	<p>Политические события или меры (война, революция, конфискация импорта, эмбарго) препятствуют выполнению контракта продавцом.</p> <p>Пример: эмбарго на поставки из Ирака со стороны ООН.</p>

Экономические риски

Виды риска	Причины ущерба	
	Для продавца	Для покупателя
Риск задержки перевода причитающихся сумм	<p>Отказ или неспособность государств или организаций осуществлять платежи в согласованной валюте (мораторий).</p> <p>Пример: экономический и финансовый кризис 1998 года.</p>	<p>Невозможность получения платежа по гарантиям или возврату аванса.</p> <p>Пример: дефолты российских банков и компаний в 1998 году.</p>
Риск неисполнения договора	<p>Введение импортных квот или налогов(сборов) делают невозможным или невыгодным для покупателя исполнение контракта.</p> <p>Пример: введение акцизного сбора на товары, которые им до этого не облагались.</p>	<p>Введение экспортных квот или налогов(сборов) делают невозможным или невыгодным для продавца исполнение контракта.</p> <p>Пример: введение экспортных квот на зерно в Украине.</p>
Валютный риск	<p>Ревальвация валюты договора по отношению к валюте покупателя делает невыгодным для покупателя исполнение договора.</p> <p>Пример: рост курса Евро к доллару США снижает объем американского импорта из Европы.</p>	<p>Девальвация валюты договора по отношению к валюте продавца делает невыгодным для продавца исполнение договора.</p> <p>Пример: европейские компании пересматривают долгосрочные контракты, валютой платежа по которым является доллар США.</p>

С целью оптимизации рисков оплата сопровождается финансовыми инструментами

С целью снижения рисков оплата сопровождается финансовыми инструментами – аккредитивами и гарантиями. Каким образом можно снизить риски?

- Если Вы осуществляете авансовый платеж (предоплату), у Вас возникает риск неисполнения контракта продавцом и риск невозврата авансового платежа. Гарантии авансового платежа и гарантии исполнения договора, которые выпущены надежным банком в Вашу пользу, снизят Ваши риски, поскольку обязательство платить в данном случае лежит на банке, а не на продавце. Вы также можете избежать риска, возникающего при авансовом платеже, выбрав в качестве инструмента оплаты документарные аккредитивы, которые принимаются абсолютным большинством продавцов и производителей.
- Если Вы отгружаете товар, и получение авансового платежа от покупателя невозможно – просите покупателя открыть в Вашу пользу аккредитив или гарантию платежа, которые снизят риск неплатежа. Акционерный банк «Пивденный» поможет Вам согласовать условия таких инструментов.

- **Вы можете убедить покупателя осуществить авансовый платеж в Вашу пользу против гарантии авансового платежа, которая может быть выпущена как нашим банком, так и одним из европейских банков-партнеров.**
- **Если Вы хотите осуществить оплату после получения товара или даже получить у продавца отсрочку по платежам, но продавец не готов брать на себя риск неплатежа с Вашей стороны – предложите своему партнеру открыть гарантию в его пользу в обеспечение Ваших платежей. Вы также можете предложить ему аккредитив с отсрочкой платежа. Если Ваш партнер хочет получить платеж сразу после отгрузки, все равно возможна отсрочка платежа с Вашей стороны на срок до 1 года от даты открытия аккредитива за счет финансирования иностранными банками.**
- **Если Вы импортируете машины или оборудование, а продавец (производитель) не готов предоставить Вам отсрочку из-за риска неплатежа или по финансовым причинам, возможно финансирование такого экспорта иностранными банками под страховку национального агентства по страхованию экспорта. При этом Вы можете получить рассрочку по платежам на срок до 5 лет.**

Таким образом, применение банковских обязательств, гарантий и аккредитивов, поможет не только снизить риски сторон при расчетах, но и осуществить расчеты на условиях более выгодных, чем использование собственных или кредитных средств. При финансировании с использованием документарных обязательств комиссии банков ВСЕГДА ниже, чем проценты по кредиту на соответствующий срок.

Банковские гарантии

Банковская гарантия – денежное обязательство банка-гаранта перед кредитором Заявителя за исполнение им своего обязательства в полном объеме или частично. Банковская гарантия, в отличие от аккредитива, обычно не требует предоставления в банк документов для подтверждения обоснованности платежа по гарантии. Гарантия, как правило, оплачивается против представления кредитором лишь требования о платеже. Банковская гарантия является инструментом обеспечения выполнения обязательств, тогда как аккредитив является инструментом платежа. Банковская гарантия призвана, в первую очередь, защищать интересы кредитора.

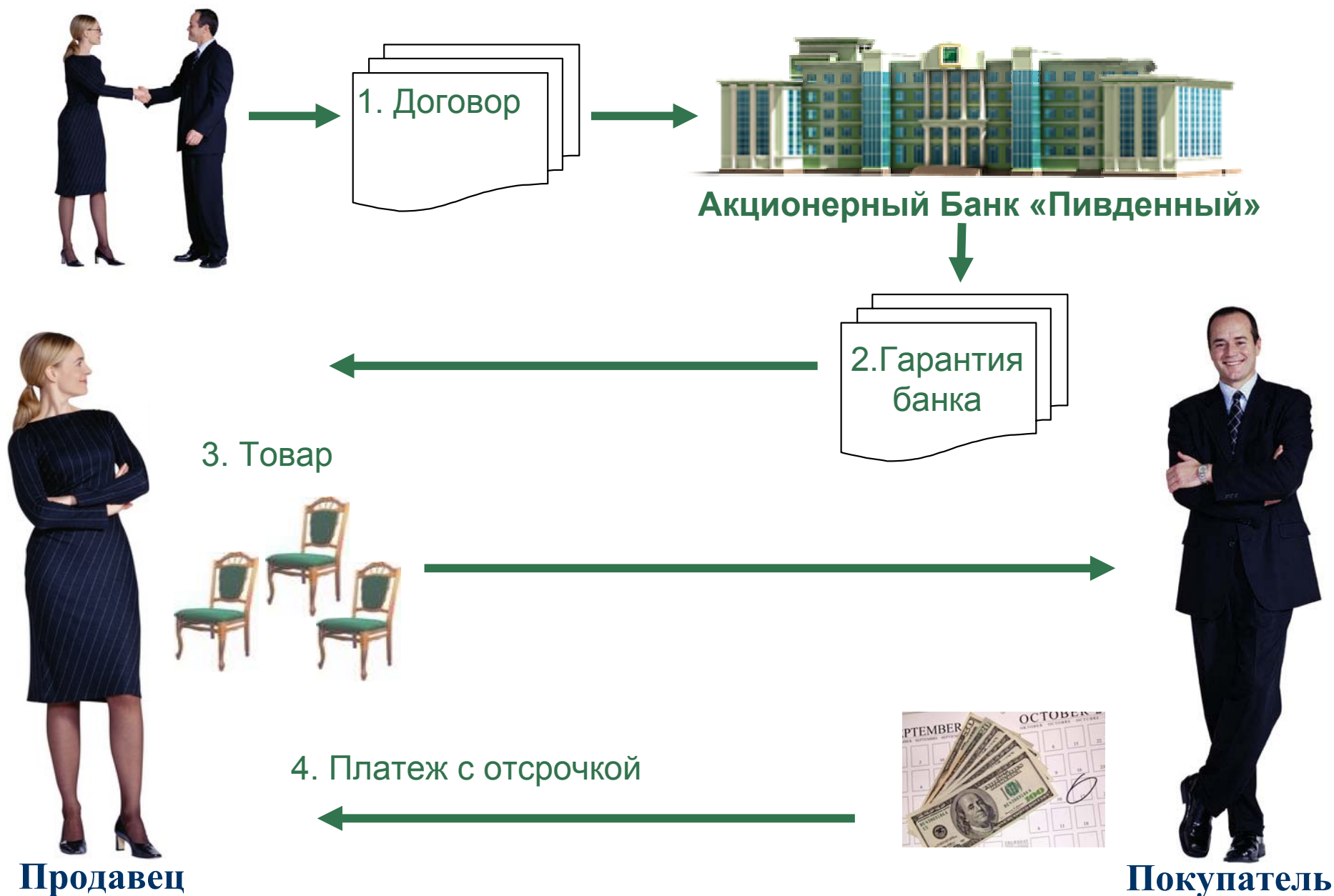
Виды банковских гарантий:

- **Гарантия платежа – самый распространенный вид банковской гарантии, используемый для обеспечения обязательств по оплате товаров и услуг. Как правило, гарантии платежа используются для получения коммерческого кредита. Продавец (бенефициар) соглашается на отсрочку платежа, если получение им такого платежа обеспечивается банковской гарантией. В случае, если покупатель (заявитель) не производит оплату в срок, продавец направляет в банк свое требование о платеже и получает требуемую сумму в пределах суммы гарантии.**
- **Гарантия исполнения обязательств – вид банковской гарантии, используемый для обеспечения исполнения договорных обязательств по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг.**
- **Тендерная гарантия – вид банковской гарантии, открываемой в пользу организатора тендера (бенефициара) для обеспечения обязательств участника тендера (заявителя) по подписанию договора на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг на условиях, указанных в тендерном предложении участника, в случае победы такого участника в тендере.**
- **Гарантия авансового платежа – вид банковской гарантии, согласно которой банк обязуется выплатить покупателю (бенефициару) сумму авансового платежа в пользу продавца (или ее часть) в случае неисполнения или частичного неисполнения продавцом (заявителем) его контрактных обязательств по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг.**

Банковские гарантии дают Вам следующие преимущества в Вашем бизнесе

- **отсрочка платежа по поставкам товаров от отечественных и зарубежных производителей**
- **возможность участия в тендерных процедурах и заключение договоров с государственными организациями**
- **получение авансового платежа (предоплаты) от контрагентов**

Схема расчетов с применением гарантии платежа



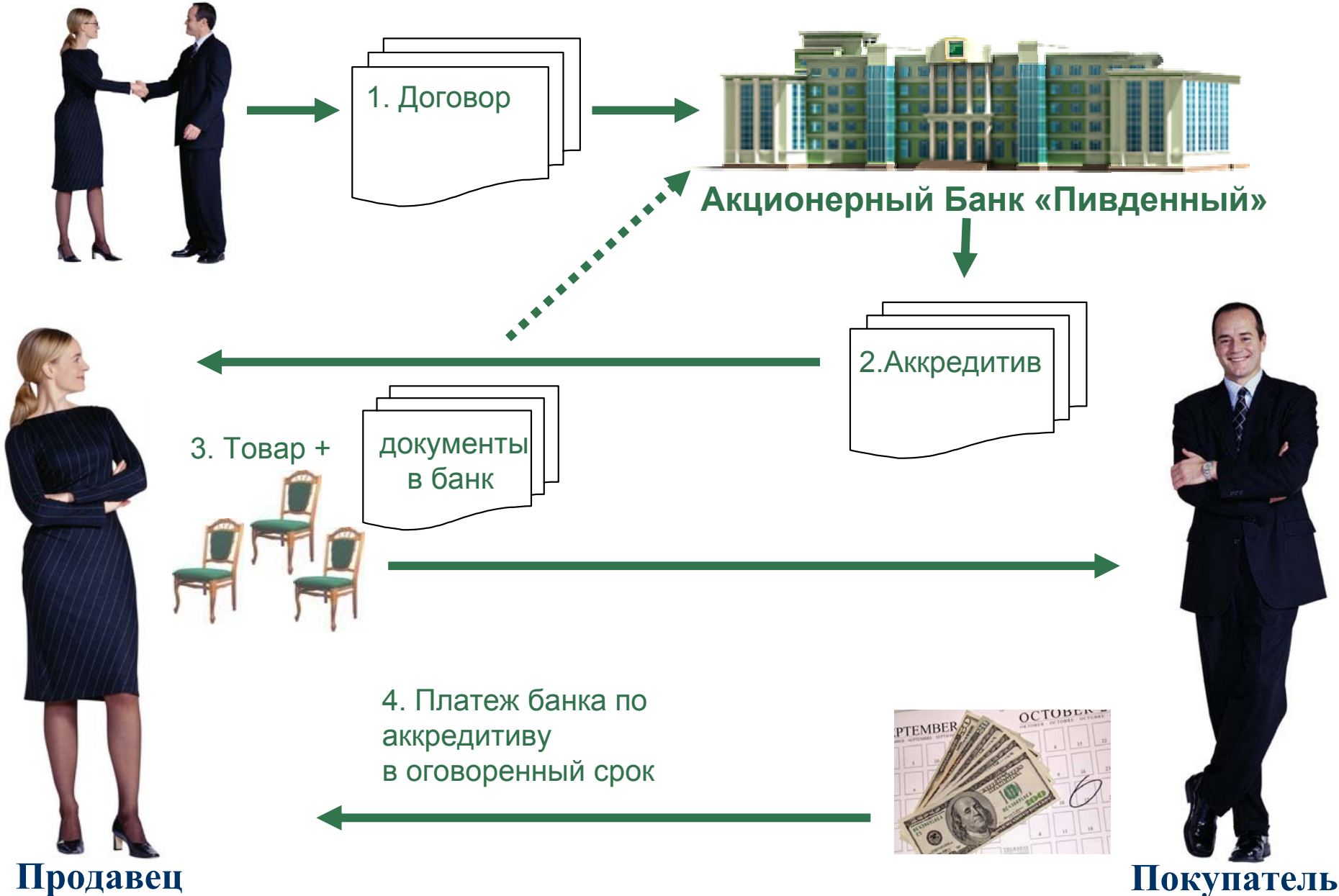
Документарные аккредитивы

Документарный аккредитив – денежное обязательство банка, выставляемое на основании поручения его клиента-покупателя в пользу продавца. Банк, выдающий обязательство, должен произвести платеж продавцу или обеспечить осуществление платежа другим банком. Это обязательство является условным, поскольку его реализация связана с выполнением продавцом определенных требований (прежде всего с представлением в банк предусмотренных аккредитивом документов, подтверждающих выполнение всех его условий). Именно условность этого обязательства делает аккредитив расчетным инструментом, одновременно защищающим интересы покупателя и продавца. Продавец уверен в получении платежа после поставки товара, поскольку банк выплатит ему причитающуюся сумму против отгрузочных документов. Покупатель знает, что банк оплатит документы только в случае их соответствия условиям аккредитива, то есть после выполнения продавцом его обязательств по поставке.

Документарные аккредитивы позволят Вам:

- Произвести оплату за товар, только когда отгрузка товара будет подтверждена соответствующими документами.
- Отгружать товар контрагентам, когда платежи с их стороны гарантированы банками.
- Финансировать производство и поставку импортных товаров без осуществления предоплаты.
- Получить отсрочку платежа на срок до 1 года за счет постфинансирования по аккредитивам банками-партнерами Акционерного банка «Пивденный» по ставке НИЖЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ КРЕДИТНОЙ СТАВКИ.

Схема расчетов с применением аккредитивов



Страхование экспорта с применением документарных аккредитивов

Страхование экспорта является уникальным инструментом для украинских импортеров машин и оборудования, который имеет следующие преимущества:

- Получение рассрочки по оплате импорта оборудования на срок до 5 лет от даты поставки.
- Процентные ставки НИЖЕ СООТВЕТСТВУЮЩИХ КРЕДИТНЫХ СТАВОК, что имеет особое значение, принимая во внимание срок финансирования.
- Иностранные производители, банки и национальные агентства по страхованию экспорта заинтересованы в работе на таких условиях.

Ограничения:

- На указанных условиях нельзя финансировать поставки потребительских товаров.
- Процедура согласования с иностранным банком и агентством по страхованию экспорта может занять значительное время.
- Сумма контракта должна быть не менее 500 тысяч евро.

Схема взаимодействия

1. Заявление импортера на предоставление услуги Акционерным банком «Пивденный»
2. Контракт между экспортером и импортером
3. Запрос украинского импортера об открытии аккредитива в Акционерный банк «Пивденный»
4. Акционерный банк «Пивденный» выпускает аккредитив и направляет его в исполняющий банк
5. Страховой полис агентства по страхованию экспорта в пользу исполняющего банка
6. Авизование аккредитива экспортеру исполняющим банком (с подтверждением исполняющего банка либо без подтверждения)
7. Экспортер производит отгрузку и подает документы в исполняющий банк
8. Исполняющий банк выплачивает выручку по аккредитиву экспортеру
9. Возмещение исполняющему банку с рассрочкой платежа на срок до пяти лет и соответствующие платежи импортера в пользу Акционерного банка «Пивденный»

Страхование банка, исполняющего аккредитив

Агентство страхования
национального экспорта



Акционерный Банк «Пивденный»



Импортер



Исполняющий Банк



Экспортер



Контакты

**Лихота Дмитрий Сергеевич,
начальник управления
корреспондентских
отношений и документарных операций.
тел. 0482 372775**

**Витюк Владимир Александрович,
начальник отдела документарных
операций.
тел. 0482 344272**

**Добрый Андрей Анатольевич,
начальник управления международного
бизнеса.
тел. 0482 307037**

Примечание: Аккредитивы и гарантии, описанные в настоящей презентации являются кредитными операциями, осуществление которых сопровождается соответствующими кредитными процедурами.