

Государственный университет – Высшая школа экономики. Институт профессиональной переподготовки специалистов.



© Mikhail Cherkasov

Торговое финансирование

Лекция по курсу «Практика привлечения финансирования на международных рынках»

Москва, 2021

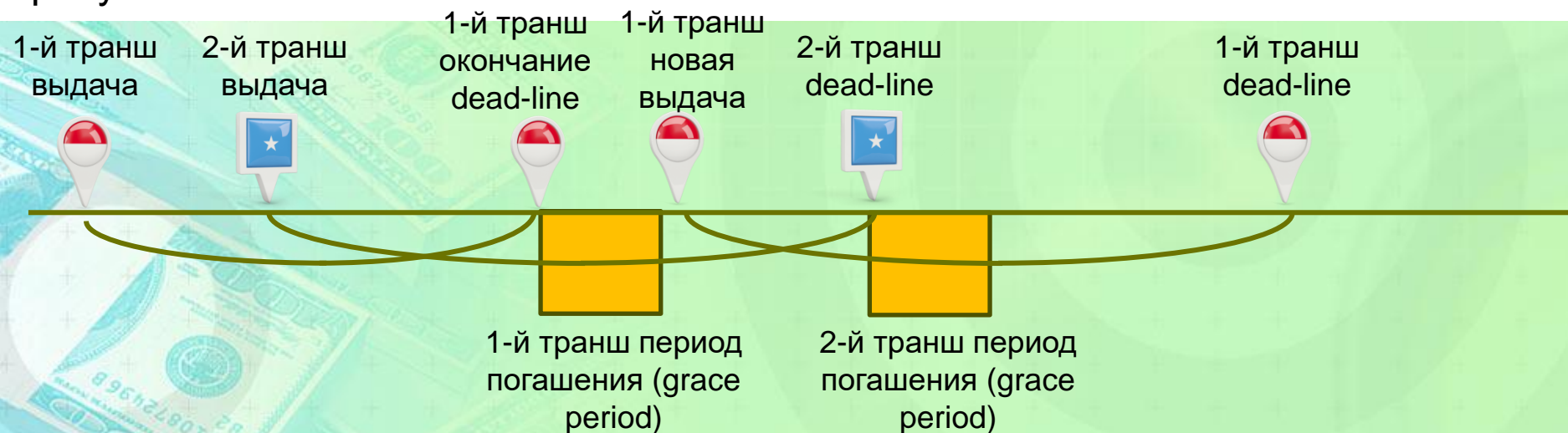
Торговое финансирование (Trade finance) и похожие кредитные продукты

Овердрафт (Overdraft) – кредит с установленным лимитом превышения расходов по банковскому счету над доходами, используемый по усмотрению заемщика, и погашаемый всеми поступлениями на счет заемщика.



Торговое финансирование (Trade finance) и похожие кредитные продукты

Ролл-овер (roll over financing) – кредит на срок от 1 до 10 лет, выдаваемый траншами (fixed advances), который имеет период свободного использования (maturity), ограниченный, как правило, 180 днями и погашаемый любыми поступлениями на счет заемщика по истечении указанного периода в течение установленного периода погашения (обычно 15 дней). Период погашения называется grace period (не путать с практикой по кредитным картам: там grace period – льготный период без процентов; здесь – с процентами но ограниченным сроком окончательного погашения). После погашения транш возобновляется на стандартный срок транша. При этом процентная ставка фиксируется только на один период транша. При возобновлении транша процентная ставка меняется. Зачастую устанавливаются условия, когда реальное погашение транша не требуется.



Торговое финансирование (Trade finance).

Определение



Жесткого определения **Торгового финансирования** (*Trade finance*) не существует. В международной практике чаще всего под этим термином понимают **Structured commodities finance** (финансирование международной торговли биржевыми товарами).

Цепь поставки (Supply chain)



Цепь поставки (*Supply chain*) – система управления людьми, ресурсами, компаниями и информацией, необходимыми для продвижения товара/услуги по пути от добычи первичного сырья до конечного потребителя. Чем дальше от конечного потребителя находится товар, тем меньше его цена.

Цепь поставки (Supply chain)

Цена 1 т нефти внутри России (Net-back pricing)

$$= ((B(D) + 0,5*SUM + 0,5*SUR)*7,28 - 0,5*FWS*BM/100 - 0,5*(FBR*BU/100 + RHD) - \text{Пошл.}) * \text{ЦБдоллар} - T1 - T2,$$

где:

B(D) – цена нефти Brent;

SUM – спрэд Brent-Urals Средиземное море;

SUR – спрэд Brent-Urals Роттердам;

FWS*BM – цена морской транспортировки Новороссийск – Порт Аугуста (Сицилия);

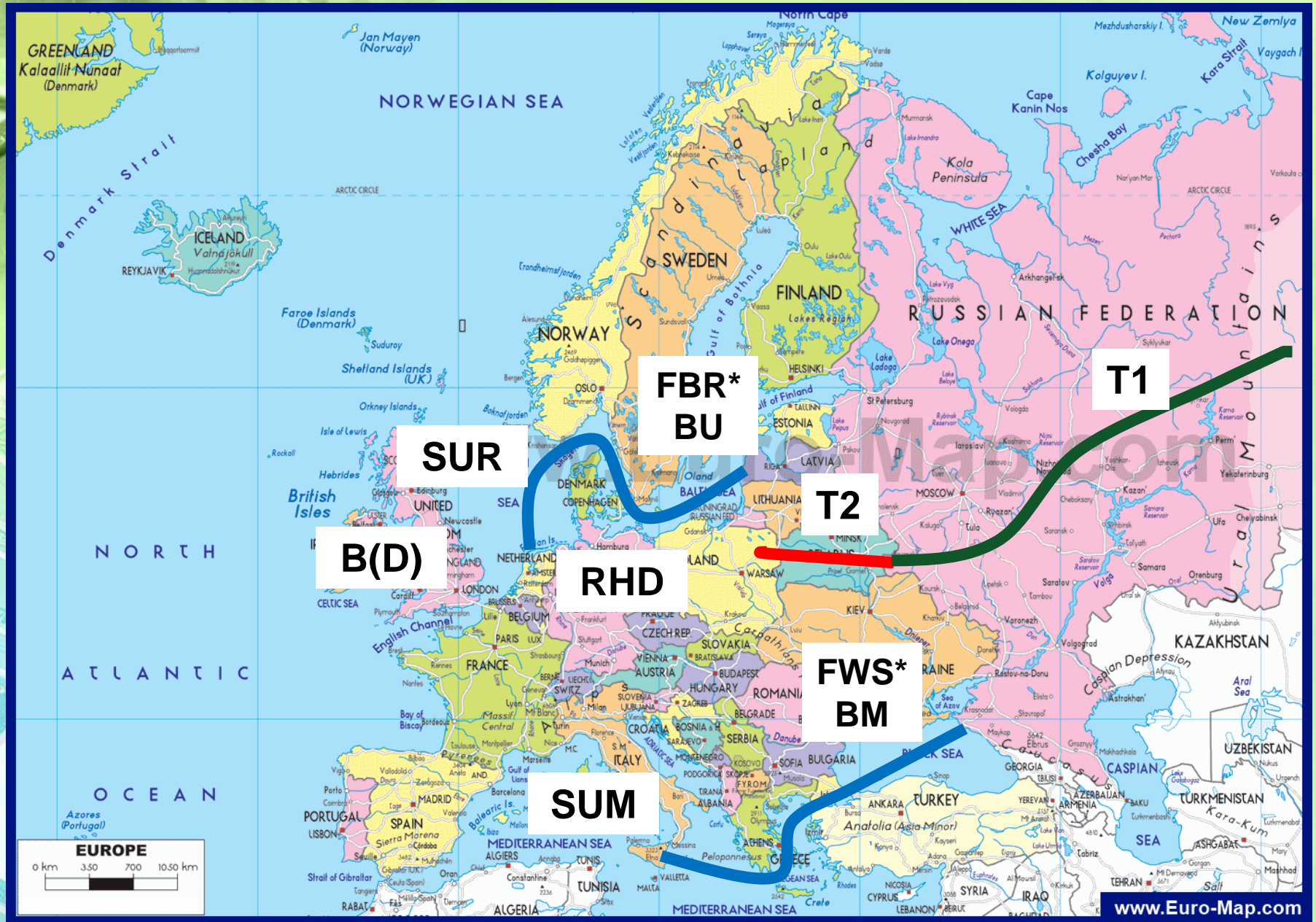
FBR*BU – цена морской транспортировки Бутинге (Литва) – Роттердам; **RHD** – размер портовых сборов Роттердам;

Пошл. – размер экспортной пошлины;

T1 – стоимость транспортировки Ю.Балык (Восточная Сибирь) – Унеча (Брянская обл.);

T2 – стоимость транспортировки Унеча – Адамова Застава (Польша).

Цепь поставки (Supply chain)



Цепь поставки (Supply chain)



INCOTERMS

Бесплатно по России
8 (800) 234-08-08
+ 7 (423) 220-98-50

ПОСТАВЩИК
Seller

ЗАТРАТЫ И РИСКИ
EXPENSES & RISKS

ПОЛУЧАТЕЛЬ
Buyer

ЗАТРАТЫ И РИСКИ
EXPENSES & RISKS



ФАБРИКА
Works



ПЕРЕВОЗЧИК
Carrier



ДО СУДНА
Alongside ship



НА БОРТУ СУДНА
On board



ГРАНИЦА
Border



ПРИБЫТИЕ
Arrival



ПОРТ ВЫГРУЗКИ
QUAY



МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place



СКЛАД ПОКУПАТЕЛЯ
Buyer's warehouse

ВИД ТРАНСПОРТА
Principal transport

ФРАНКО ЗАВОД
Ex works

EXW

ОГОВОРЕННОЕ МЕСТО
Agreed place

ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК
Free carrier

FCA

EXP

IMP

ОГОВОРЕННОЕ МЕСТО
Agreed place

СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА
Free alongside ship

FAS

EXP

IMP

ПОРТ ПОГРУЗКИ
Embarcation's port

СВОБОДНО НА БОРТУ СУДНА
Free on board

FOB

EXP

IMP

ПОРТ ПОГРУЗКИ
Embarcation's port

СТОИМОСТЬ И ФРАХТ
Cost and freight

CFR

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

ПОРТ НАЗНАЧЕНИЯ
Destination's port

СТОИМОСТЬ, СТРАХ. И ФРАХТ
Cost, insurance and freight

CIF

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

ПОРТ НАЗНАЧЕНИЯ
Destination's port

ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО
Carriage paid to

CPT

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place

ПЕРЕВОЗКА И СТРАХ. ОПЛАЧ. ДО
Carriage and insurance paid to

CIP

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place

ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ
Delivered at terminal

DAT

EXP

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place

ПОСТАВКА В ПУНКТЕ
Delivered at place

DAP

EXP

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place

ДОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН
Delivered duty paid

DDP

EXP IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ
Обязанности поставщика

E

EX WORKS
Вывоз с производства

F

FREE
Оплачено

C

CARRIAGE
Перевозки

D

DELIVERED
Доставка

EXP

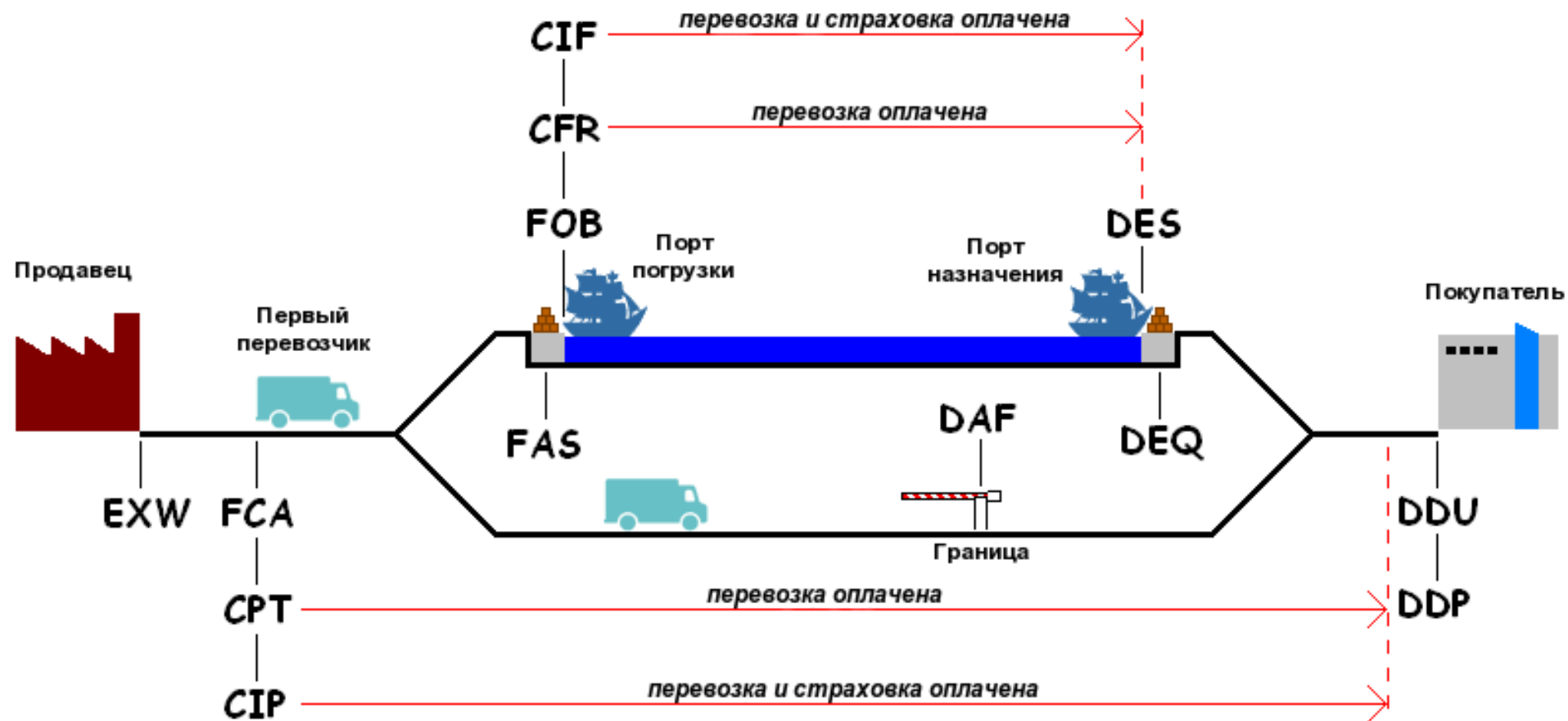
EXPORT CLEARANCE
Экспортное таможенное оформление

IMP

IMPORT CLEARANCE
Импортное таможенное оформление

Цепь поставки (Supply chain)

Инкотермс 2000: Transfer Переход риска от продавца к покупателю



Незащищенные торговые соглашения

РИСКИ ПРИ ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ ПРОДАВЦОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ БЕЗ УЧАСТИЯ БАНКА НЕ ПОКРЫТЫ НИЧЕМ КРОМЕ ИНСТРУМЕНТОВ СУДЕБНОЙ ЗАЩИТЫ

Покупатель

Торговый контракт



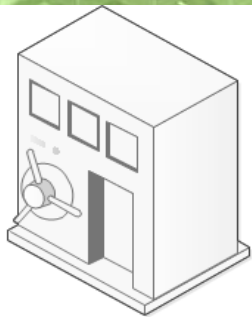
Отгрузка

Продавец

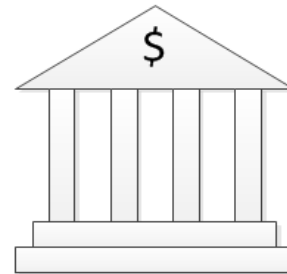
При **предоплате (PREPAYMENT)** продавцу
Покупатель может не дожидаться поставки товара.

При **последующей оплате (OPEN ACCOUNT)** покупателя
Продавец может не дожидаться оплаты товара.

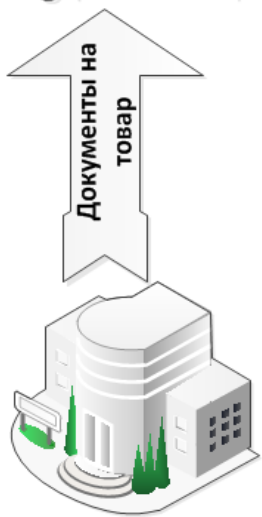
Торговое финансирование в изначальном смысле - посредничество банка при экспортно-импортных операциях (Trade finance) с биржевыми товарами (Commodities!!!)



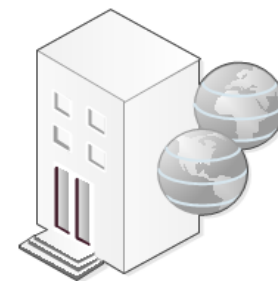
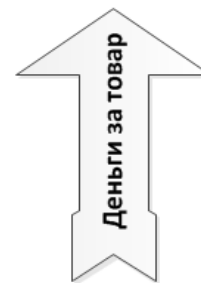
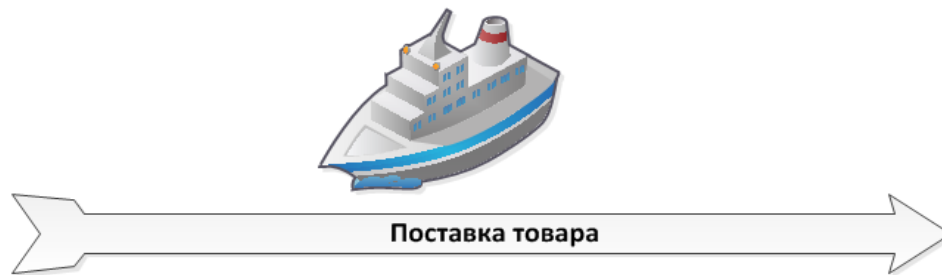
Банк продавца
(Remitting (посылающий) bank)



Банк покупателя
(Collecting (собирающий) bank)

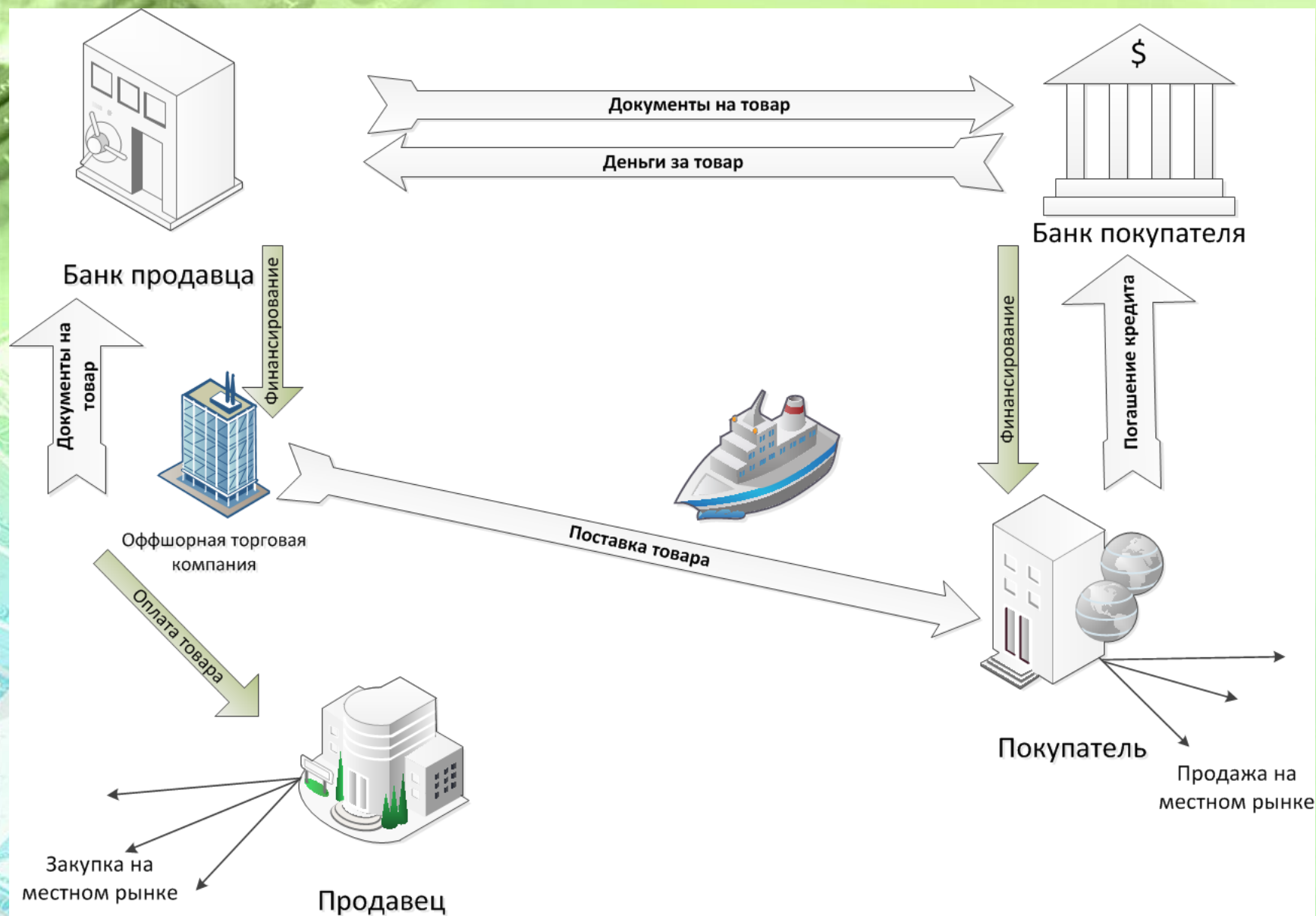


Продавец
(Экспортер)



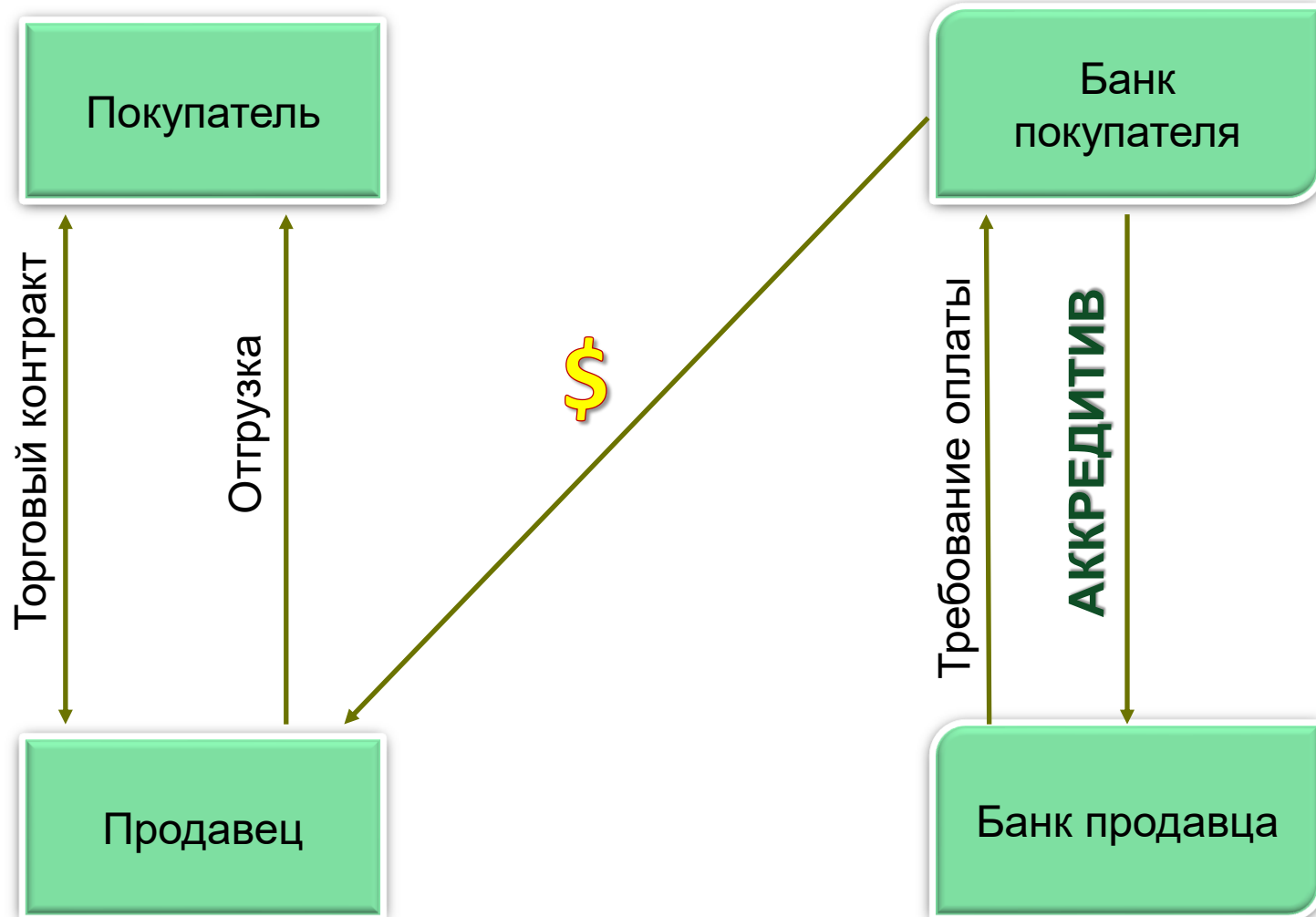
Покупатель
(Импортер)

Структура экспортно-импортных операций выглядит, как правило, несколько сложнее



Аккредитив

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО БАНКА ПОКУПАТЕЛЯ ОПЛАТИТЬ ТОВАР ПРИ
ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРОДАВЦОМ



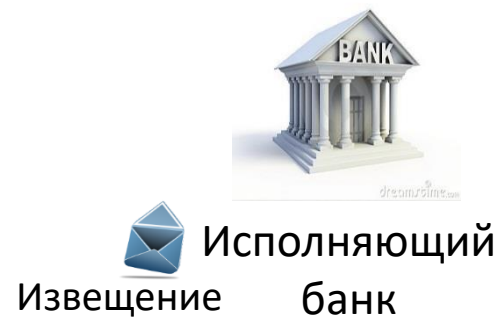
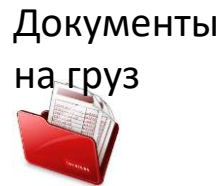
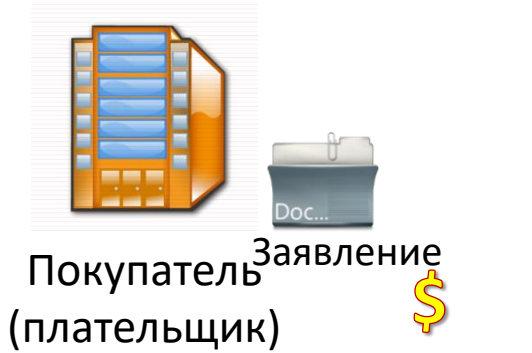
Аккредитив

ДОКУМЕНТЫ НА ГРУЗ (ТОВАРОРАСПОРЯДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ),

без предоставления которых получение груза от перевозчика невозможно:

- **Оригинал** коносамента (**Bill of Lading**, В/Л) – товар получает предъявитель оригинала коносамента.
- Железнодорожная **накладная** (для международных перевозок применяется специальная форма, когда получателем является предъявитель оригинала документа); накладная при перевозке автотранспортом (автонакладная + бордеро, опись перевозимого груза) и авиатранспортом (авиатранспортная накладная) – по указанным накладным товар получает лицо, указанное в накладной в качестве получателя. Существуют также Расписка экспедитора (**Forwarder's certificate of receipt, FCR**) и договор (договор) смешанной перевозки, закрепляющие права и обязанности сторон при перевозках несколькими видами транспорта по территории нескольких государств.
- Грузовой, фрахтовый, контейнерный **манифест** – документ описывающий груз и основные условия перевозки. Парцельная квитанция (Parcel receipt) – при перевозке небольшого груза на большом судне.
- **Сертификат**: качества, происхождения, зоо- и фитосанитарные, и т.п.
- Отчеты о **драфт-сюрвее** (draft survey) – акт измерения количества груза при погрузке на судно.
- **Складские расписки**: складское свидетельство (простое или двойное), складской вarrant (используется как залоговое свидетельство), складская квитанция (просто подтверждение приемки груза на хранение).

Общее представление об аккредитиве



Виды аккредитивов

1.1. Отзывный (revocable) – вообще не существует. Противоречит сути аккредитива. Исключен из международных Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов.

1.2. Безотзывный (irrevocable) – единственная существующая форма.

2.1. Покрытый (paid) – обычная форма.

2.2. Непокрытый (unpaid) – **НЕ СУЩЕСТВУЕТ**, так как банк, открывая «непокрытый аккредитив», фактически кредитует клиента на сумму покрытия. Существовал в старых редакциях Унифицированных Правил.

2.3. Не/Трансферабельный (non/transferrable) – позволяет получение суммы третьему лицу. По аналогии с переводным векселем.

2.4. Подтвержденный (confirmed) – выпущен локальным банком, подтвержден первоклассным банком.

2.5. Циркулярный (circular) – позволяет получить выручку во всех банках-корреспондентах эмитента. Весьма редкий.

2.6. Негоцированный (negotiable) – позволяет продавцу предъявить документы в номинированный (nominated) или любой другой банк, который согласится на эту роль. Если продавцу не хочется иметь дело напрямую с банком-эмитентом в стране покупателя.

Виды аккредитивов

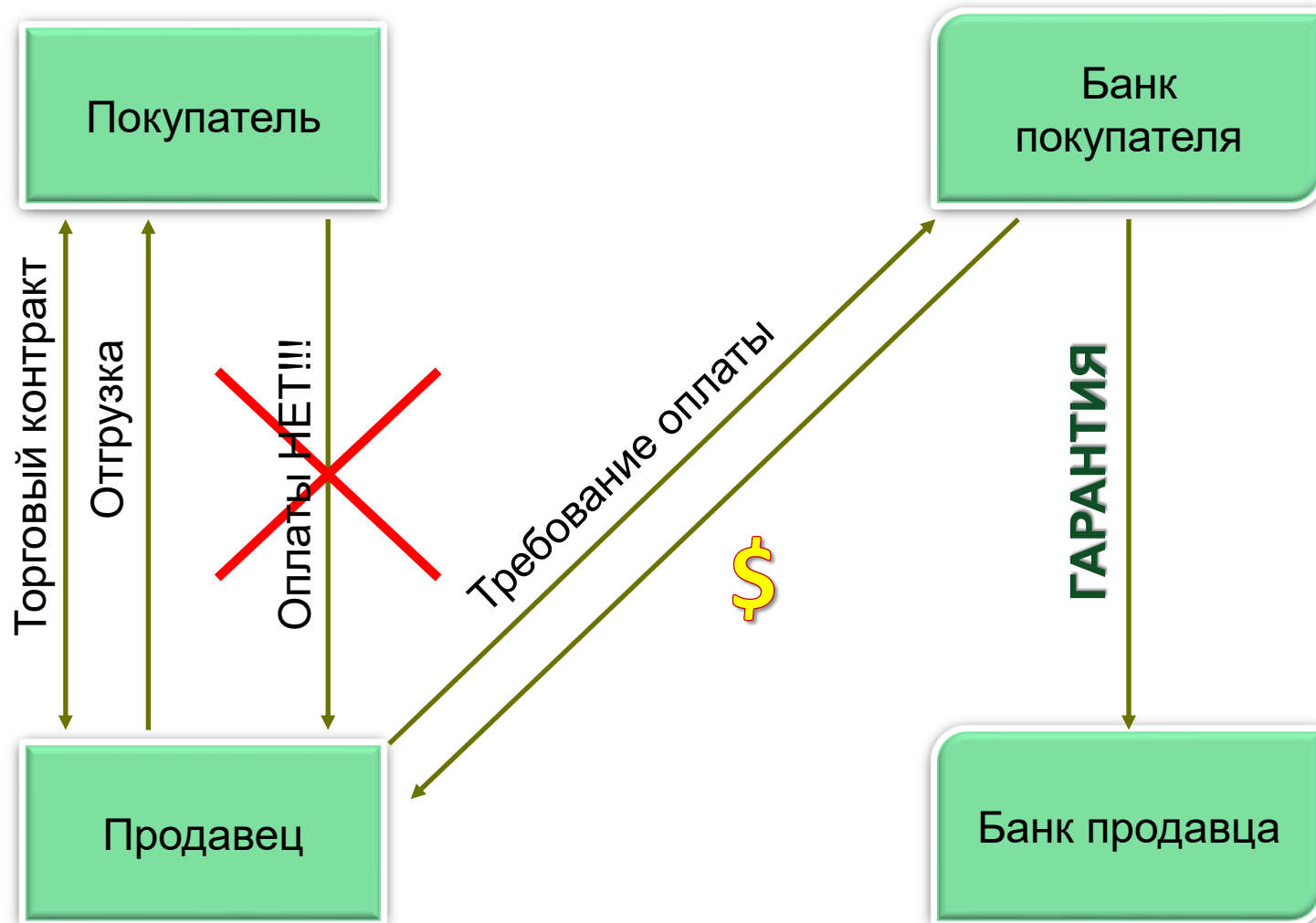
- 3.1. Револьверный (revolving)** – возобновляющийся при регулярных равномерных поставках.
- 3.2. Кумулятивный (cumulative)** – частный случай револьверного с добавлением неиспользованного остатка к сумме нового транша.
- 3.3. Резервный (Stand-by)** – многообразное использование для нетиповых сделок, торговли с США (где запрещено использование банковских гарантий для торговли). Представляет собой обязанность банка оплатить одну из траншевых поставок, если покупатель сам не оплатил товар в установленный контрактом срок.
- 3.4. По предъявлении (At-sight)** – оплата производится моментально после предъявления документов. Наиболее распространенная форма.
- 3.5. С установленным сроком (usance)** – оплата производится в оговоренный срок после предъявления документов. Частный случай рассрочки (open account).
- 3.6. С авансом (Red Clause, Green Clause)** – часть суммы выплачивается авансом после предъявления части документов.
- 3.7. Последовательный (back-to-back)** – когда аккредитивы выставляются по цепочке поставщиков одной товарной партии.

Структура реального аккредитива

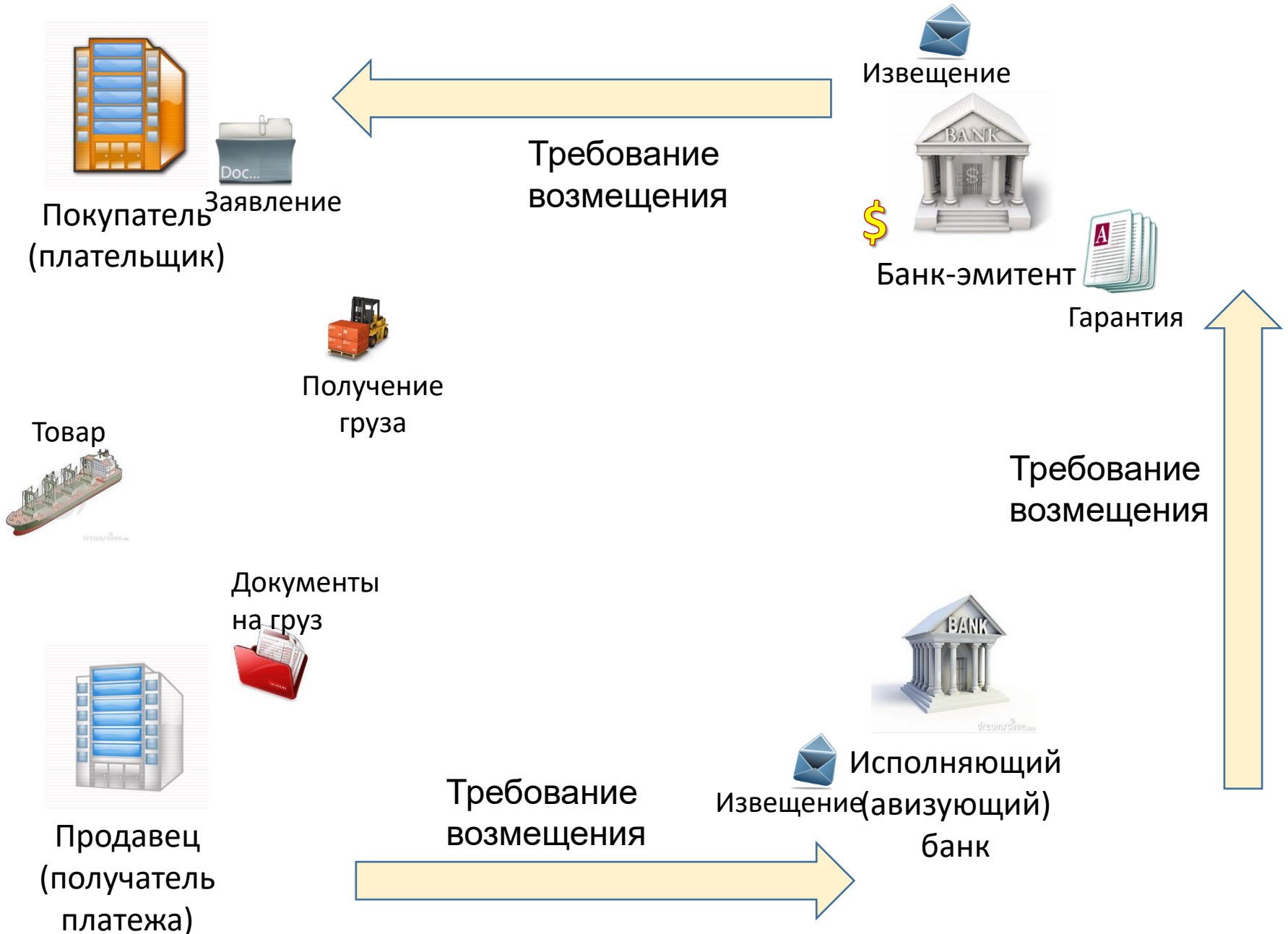


Гарантия

ОБЯЗАТЕЛЬСТВО БАНКА ПОКУПАТЕЛЯ ОПЛАТИТЬ ТОВАР ПРИ
НЕИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПОКУПАТЕЛЕМ



Общее представление о гарантии

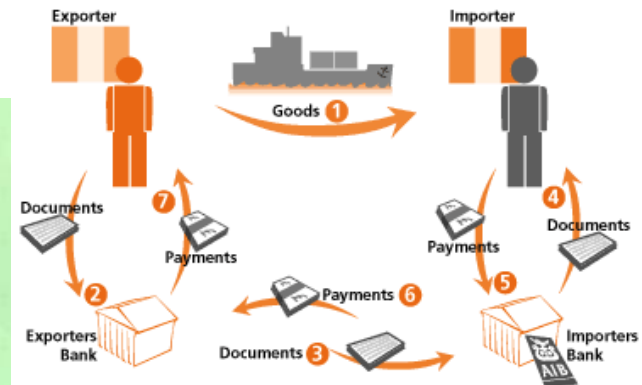


Виды гарантий

- 1. Bid bond (tender bond)** – гарантия, подтверждающая платежеспособность компании, участвующей в тендерах (аукционах, конкурсах) на поставку товара.
- 2. Advance payment guarantee (гарантия аванса)** – гарантия, подтверждающая возврат предоплаты Покупателю в случае несвоевременного или ненадлежащего исполнения обязательств Продавца.
- 3. Performance bond (гарантия исполнения)** – гарантия, подтверждающая способность Продавца исполнить контракт и одновременное обязательство банка выплатить Покупателю **5 – 20 % от суммы** неисполненного контракта в качестве штрафа.
- 4. Guarantee for warranty obligations (гарантия скрытых недостатков)** – гарантия, представляющая собой обязательство банка уплатить **5 – 20 % от суммы** исполненного контракта в качестве штрафа за скрытые недостатки поставленного товара, которые могут быть обнаружены только после начала эксплуатации (использования) полученного имущества.
- 5. Payment guarantee (гарантия платежа)** – гарантия, подтверждающая платеж Покупателя при отсрочке исполнения обязательства (**open account**).
- 6. Guarantee securing a credit line (гарантия заемщика)** – гарантия перед банком, предоставившим кредит, выпущенная третьим банком.
- 7. Letter of indemnity for missing bill of lading (гарантийное письмо в случае утраты коносамента)** – гарантия, заменяющая коносамент в случае его задержки в пересылке или потери. Обсуждается с судовладельцем.

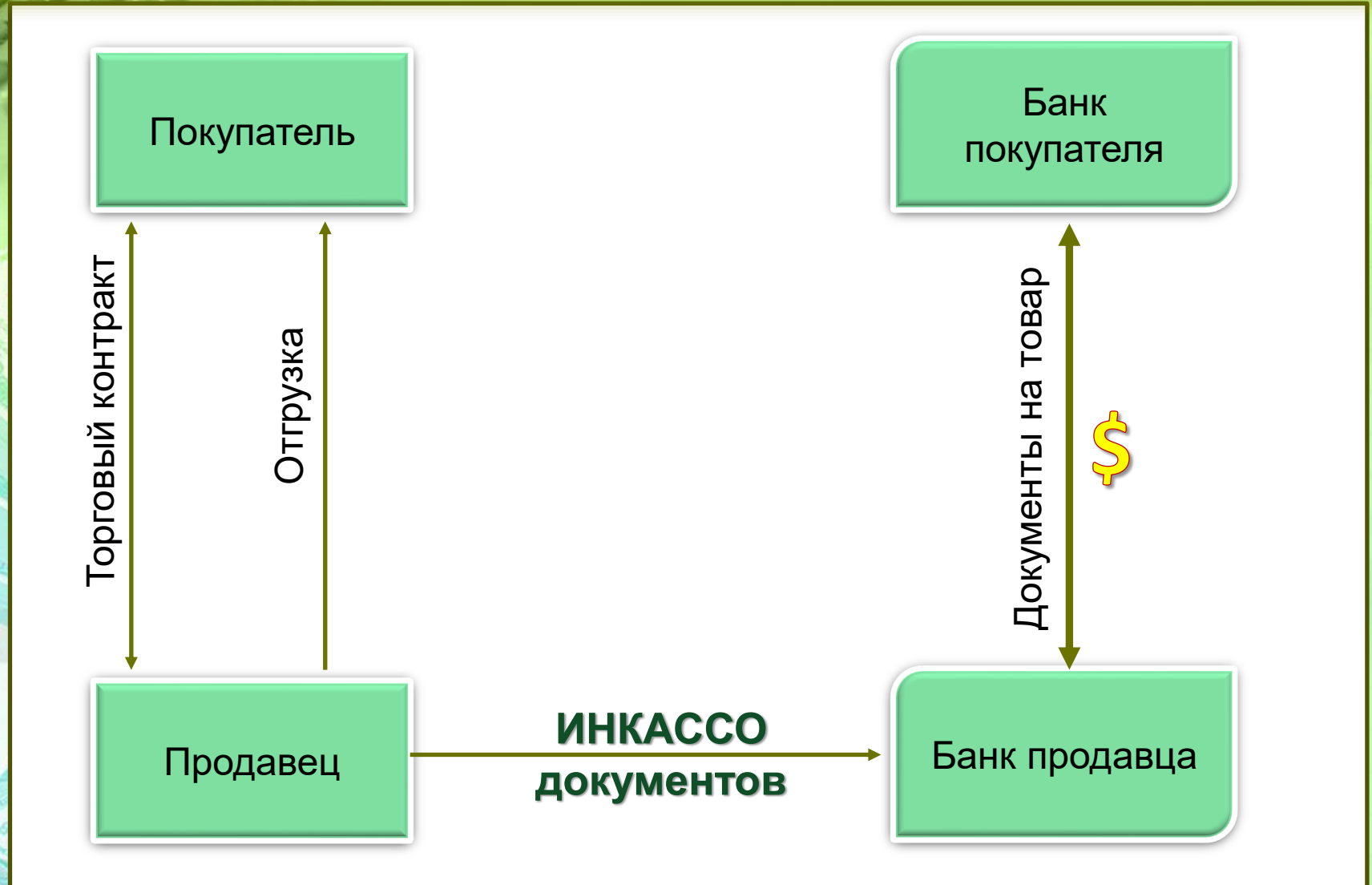
Инкассо (documentary collection, cash-against-documents CAD)

В международной практике инкассо обозначается терминами: documentary collection (в широком смысле) или CAD (Cash against documents – «наличные против документов» - в узком значении при внешнеторговых сделках). Банк продавца отдает товаротгрузочные документы Банку покупателя при совершении платежа. То есть, в некотором смысле гарантирует платеж. Но на самом деле, является посредником, просто передающим деньги в обмен на товар. В случае конфликта между сторонами торгового контракта банк не несет никакой ответственности ни перед одним из участников. Ответственность банка – передать деньги в обмен на документы.



Documentary collection (CAD)

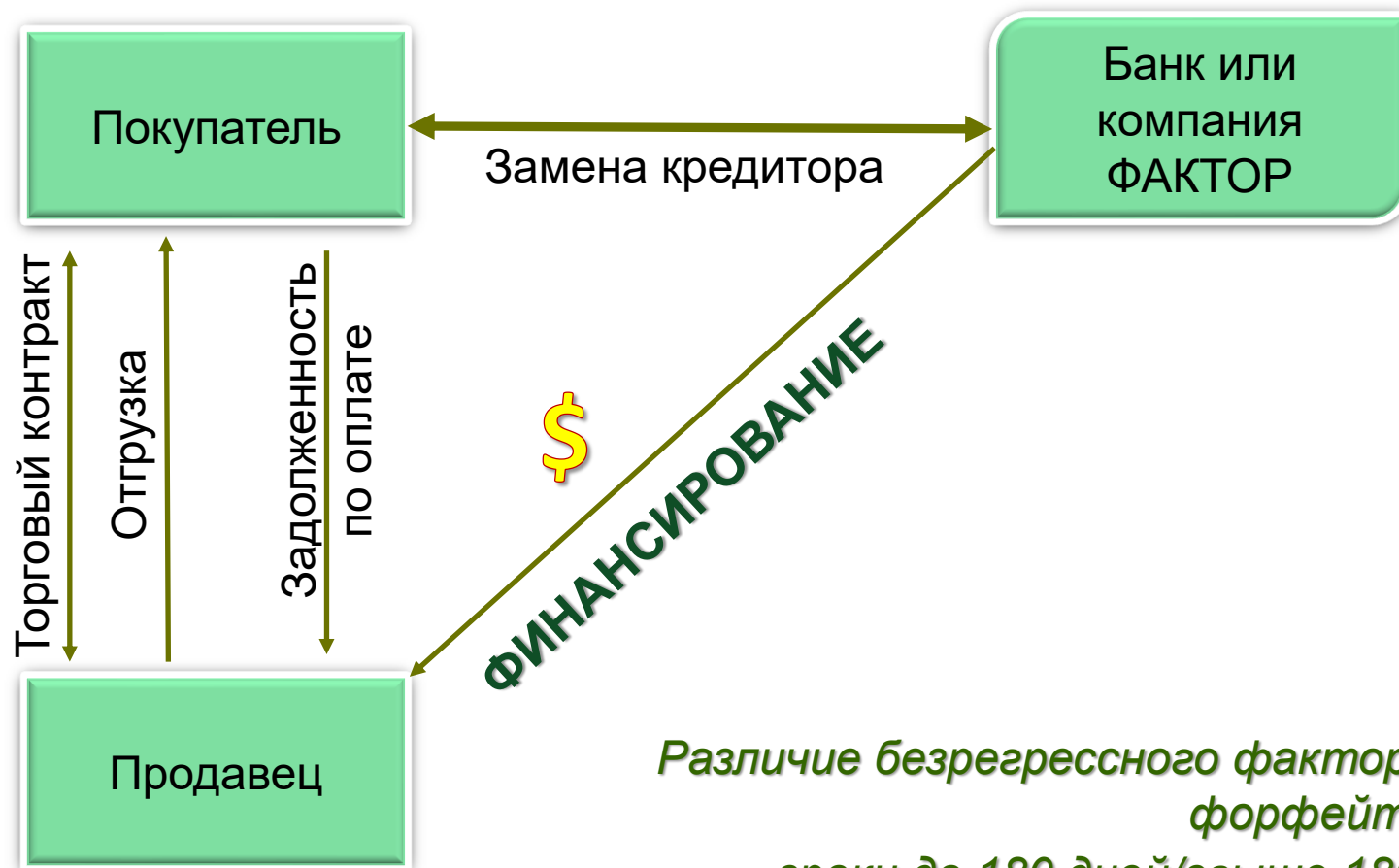
ОБЯЗАТЕЛЬСТВО БАНКА ПРОДАВЦА ОТДАТЬ ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ПОКУПАТЕЛЮ ПРИ ОПЛАТЕ ТОВАРА ПРОДАВЦУ. **ОБМЕН** ДЕНЕГ НА ДОКУМЕНТЫ



Факторинг (factoring) / форфейтинг (forfaiting) / инвойс-дискаунтинг (invoice discounting)

ПРОДАЖА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКУ **БЕЗ ВОЗВРАТА (РЕГРЕССА)** НА КРЕДИТОРА – **БЕЗРЕГРЕССНЫЙ ФАКТОРИНГ**.

ФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКОМ ОТСРОЧЕННОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ **С ВОЗВРАТОМ** НА КРЕДИТОРА – **РЕГРЕССНЫЙ ФАКТОРИНГ (RECURSIVE FACTORING)**.



Различие безрегрессного факторинга и форфейтинга – сроки до 180 дней/свыше 180 дней.

Новеллы в банковской практике



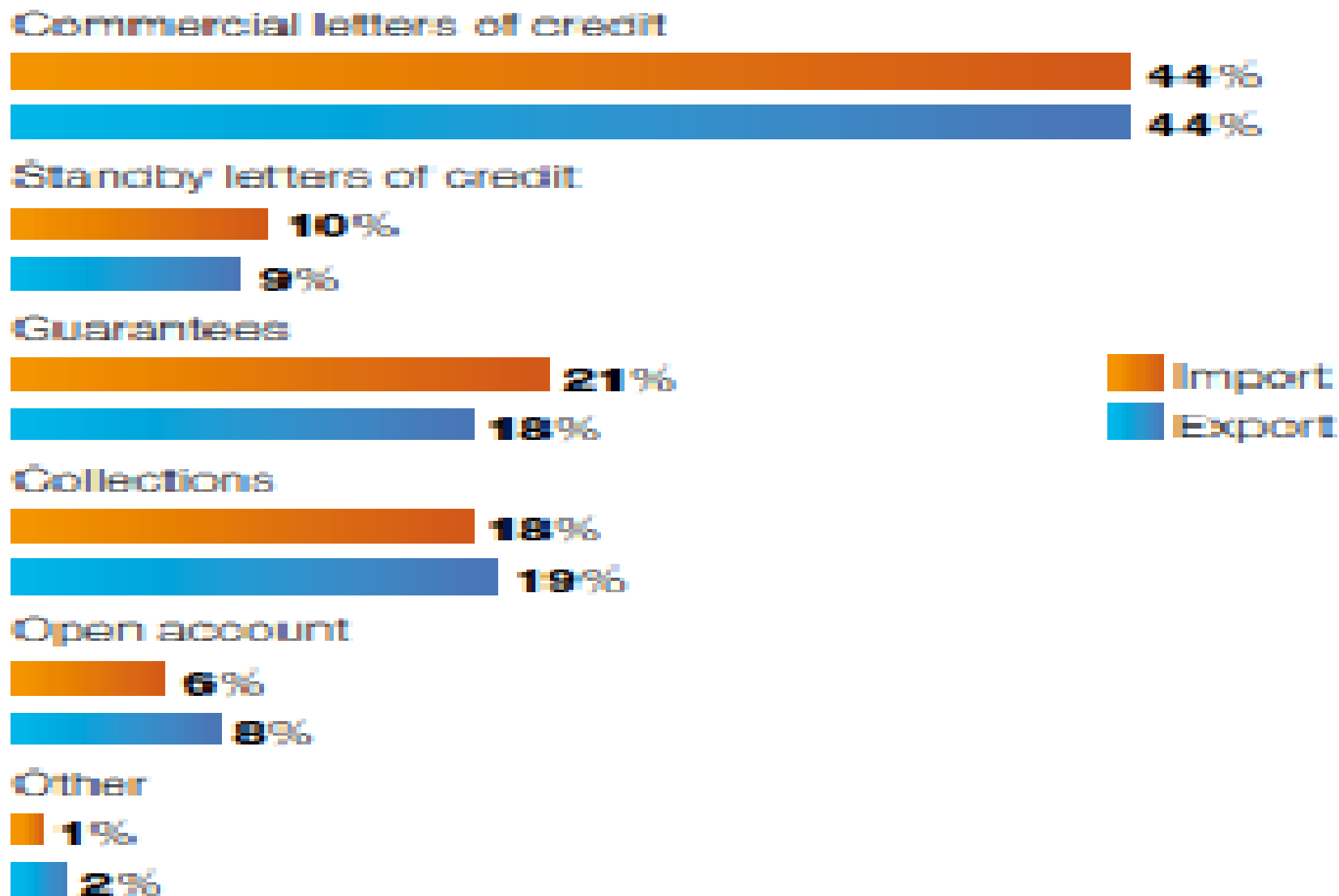
Источник: SWIFT.

В 2013 году введена новая форма банковских расчетов – Банковское платежное обязательство (Bank payment obligation). Хорошая идея для замещения весьма сложных в технике обслуживания аккредитивов. ВРО выпускается на основе систематизированных данных контракта и не является столь «крюкотворным», как аккредитив. Раскрывается при предоставлении документов, подтверждающих исполнение основных позиций контракта.

Сравнение платежных инструментов

Риски	Виды рисков и защита от них с помощью разных финансовых инструментов с точки зрения продавца	Open account	Stand-by LC/Гарантия	Неподтв. LC	Подтвер. LC	ВРО	Комментарии
Финансовые	Слабая платежеспособность клиента	○	○	●	●	●	В случаях аккредитивов и ВРО подменяется риском платежеспособности банка
	Укороченный срок получения платежа для продавца	◐	◐	●	●	●	Дает покупателю ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности
	Риск платежеспособности банка покупателя	○	○	◐	◑	●	Перенос риска по иерархии платежных инструментов от банка покупателя к посреднику и банку продавца
Коммерческие	Риск неплатежа	○	◑	◑	◑	●	Для всех инструментов (кроме open account) риск отсутствует, но задержка платежа (кроме ВРО) существует
	Непредвиденные задержки платежа	○	◑	◐	◐	●	Быстрота осуществления реального перевода денежных средств
	Отказ покупателя от оплаты из-за коммерческого спора	○	○	◐	●	●	Невозможно для аккредитивов (почти) и ВРО (совсем)
	Предоставление неверной или фальсифицированной информации	○	○	◑	◑	◐	Защита информации от злоупотреблений выше в аккредитивах
Транспортные	Слишком ранняя или поздняя доставка	○	○	●	●	●	Аккредитивы и ВРО устанавливают только финальную дату доставки
	Порча товара, кража или недостача	○	○	○	○	○	Защита - только через дополнительную страховку
Экономические	Курсовые колебания валют	○	○	◐	◐	◐	Поскольку аккредитивы и ВРО выпускаются на фиксированную сумму возможно хеджирование
Политические	Мятежи, терроризм	○	○	◑	◑	●	Раз аккредитив или ВРО выпущены, банк принимает риск на себя
	Форс-мажор, введение санкций	○	○	◑	◑	◑	Защита - только через дополнительную страховку

Сравнение платежных инструментов по частоте использования



Инструментарий торгового финансирования



Предоплата:

1. Банковский перевод
2. Кредитная карта
3. Escrow account (Накопительный счет)
4. Чек

Аккредитивы и гарантии:

1. Все виды аккредитивов
2. Bid bond, performance bond
3. Advance payment guarantee (гарантия от продавца)
4. Банковская гарантия (от покупателя)

Против документов (инкассо):

1. Упрощенный порядок
2. Docs against payment collection, cash against docs (документы против денег)
3. Docs against Acceptance collection (документы против Time draft с установленной датой платежа)

Отсрочка:

1. Банковское финансирование
2. Госгарантии
3. Страхование риска агентствами
4. Факторинг, форфейтинг

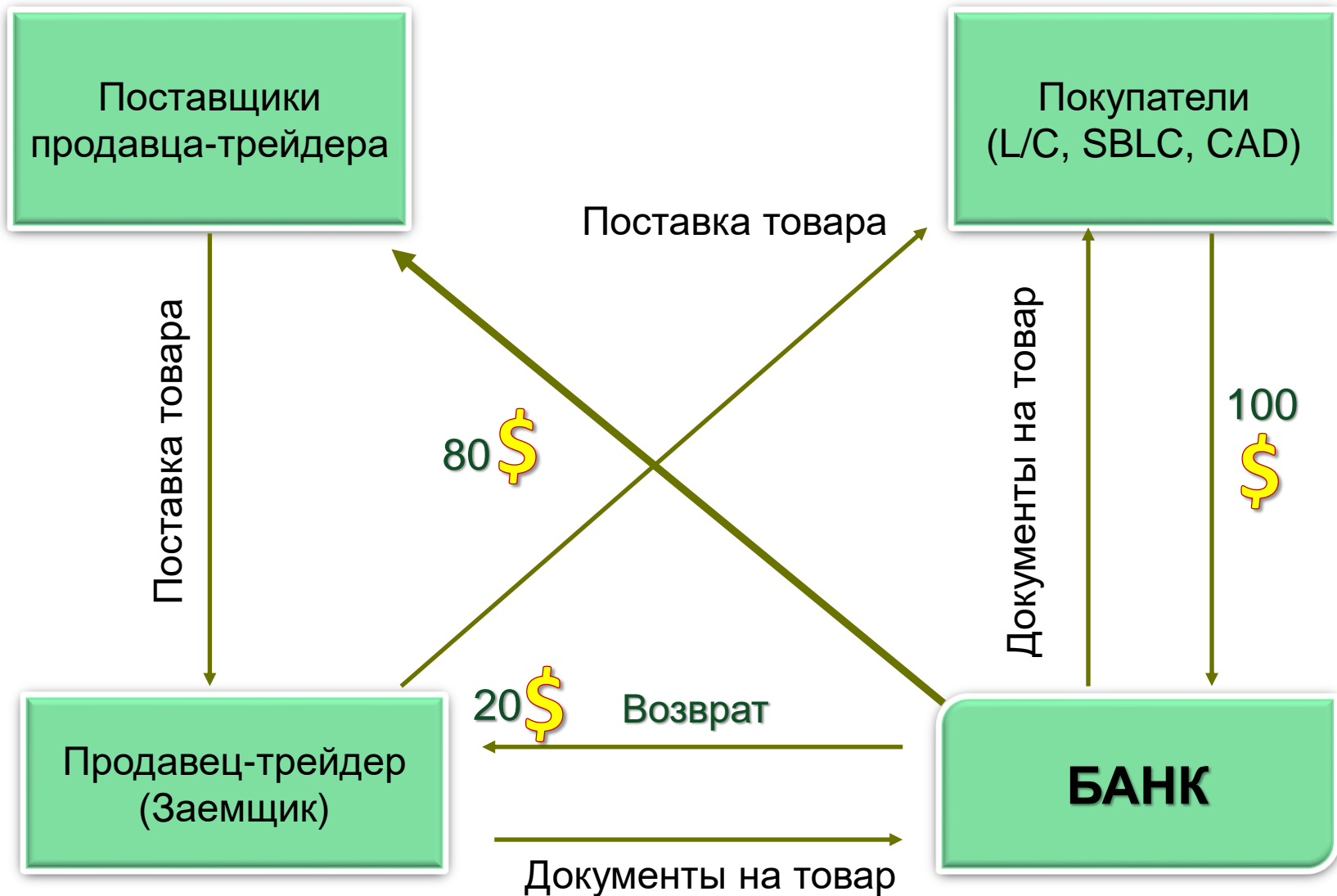
Что же такое торговое финансирование?

*Глобально – это **рекурсивный факторинг***

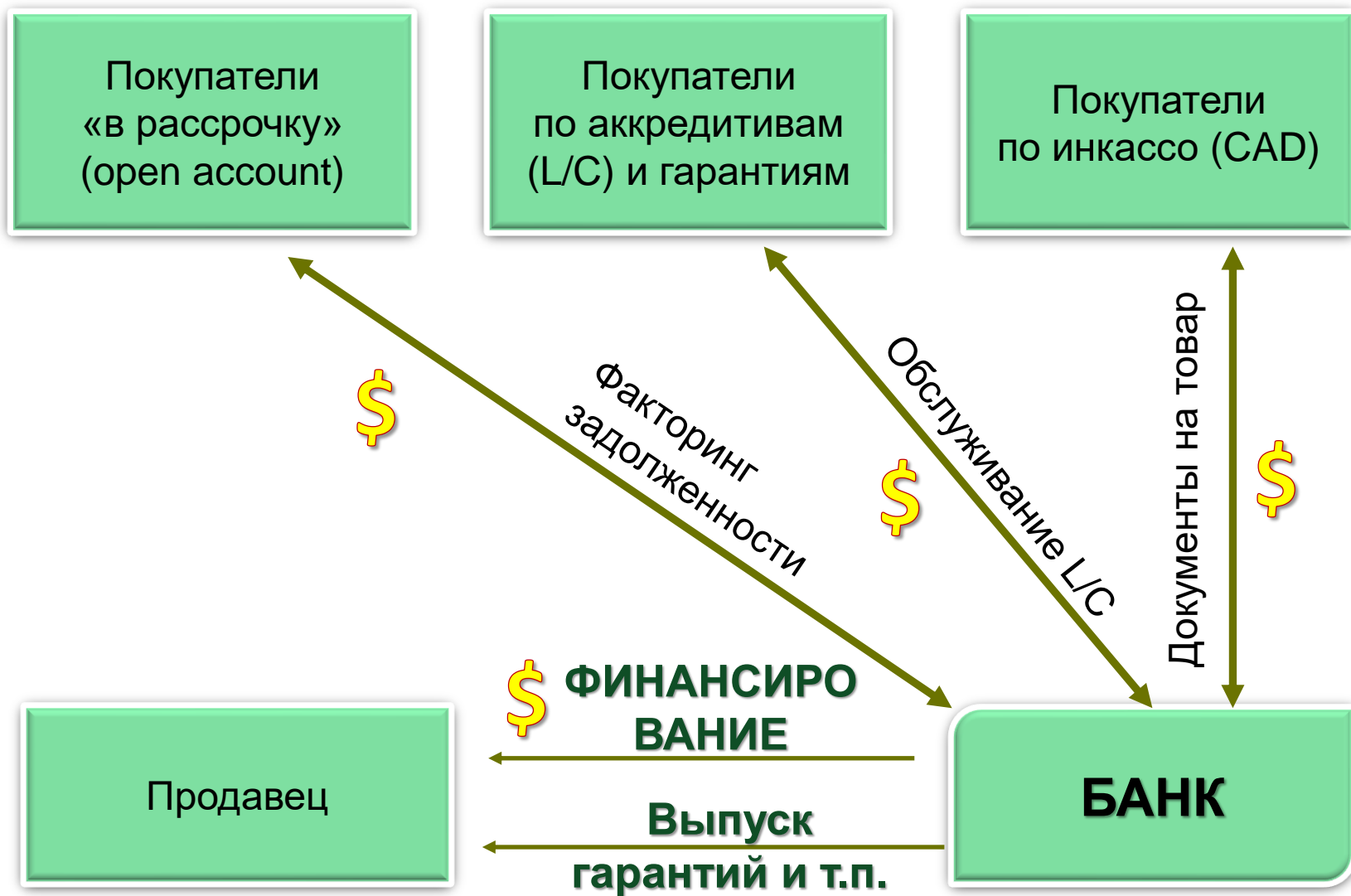
Совокупность установленных банком лимитов финансирования торговых операций клиента с биржевыми товарами (commodities) по следующим позициям:

- Общий лимит сделок;
- Лимит финансирования против коносаментов;
- Сублимит выпуска гарантий (bid/performance bonds, advance payment guarantee);
- Страновые сублимиты – как по происхождению товара (origination countries), так и по странам реализации (destination countries);
- Сублимит по видам продукции;
- Сублимит по отсроченным продажам (open account);
- Норма финансирования задолженности (advance rates);
- Процентные ставки и размеры комиссий по отдельным операциям (interest rates & fees);
- Порядок переоценки залогов: по рыночной цене (Mark-to-market) и по цене контрактов (contract value);
- Требования по страхованию;
- Процедуры комплайенс-контроля (compliance control);
- Приемлемые инструменты хеджирования (hedge strategies).

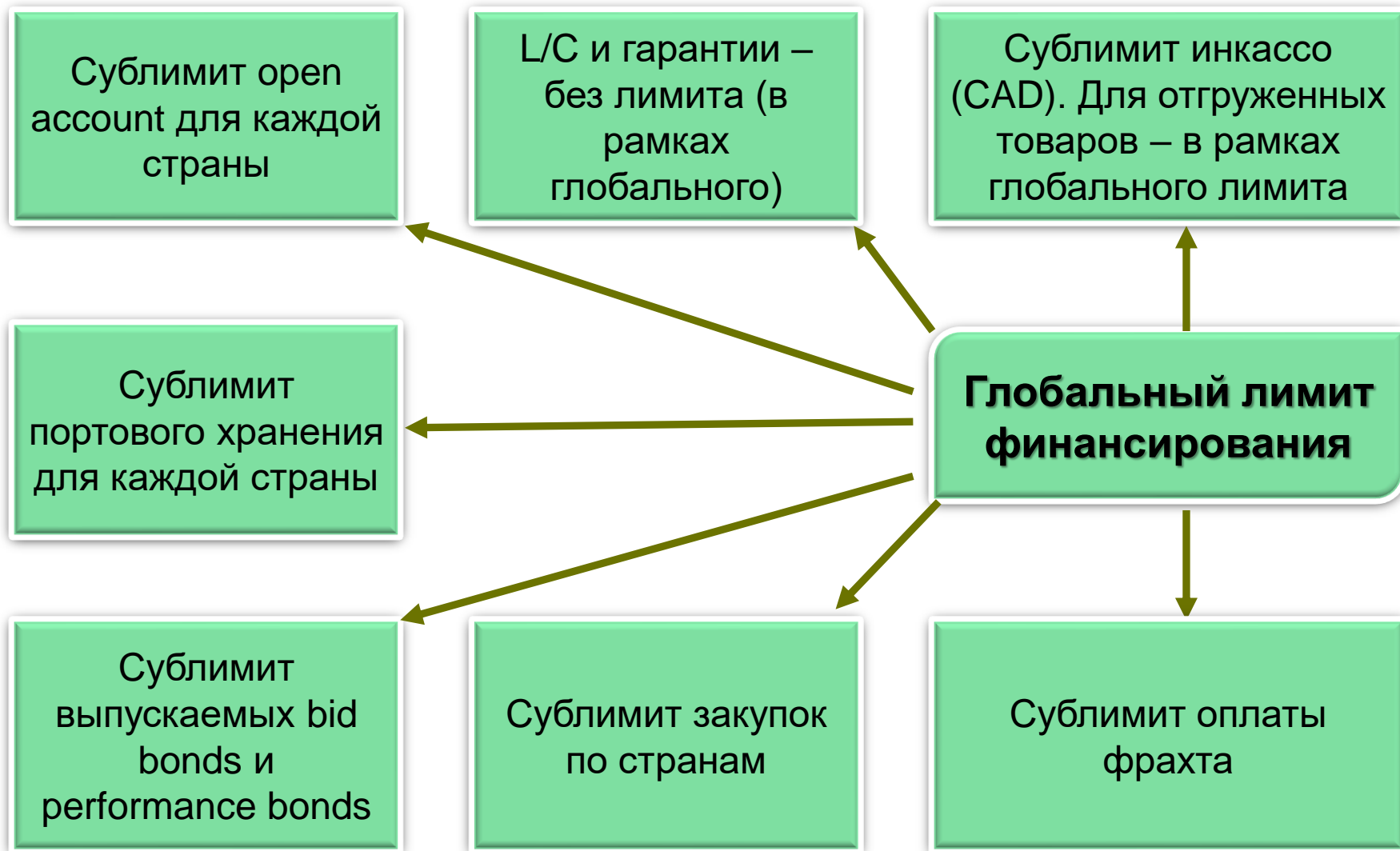
Основной бизнес-процесс торгового финансирования



Торговое финансирование



Торговое финансирование



Торговое финансирование

Глобальный лимит: 50М

Сублимиты:

Закупок Россия/Украина/Казахстан – 30М/15М/5М;

Портового хранения Россия/Украина – 15М/7М;

Оплаты фрахта – в рамках глобального;

Выпуска bid & performance bonds – 5М;

Аккредитивов – в рамках глобального;

Операций САД (по подтвержденным покупателям) – в рамках глобального, но не более 50% от общих прав требования;

Операций open account (Египт, определенные покупатели) – 5М;

Advance rates (коэффициенты дисконтирования): порт – 15%,
В/Л (коносамент) – 0%, open account – 20%.

Требования:

(Иногда) cash deposit – 3М;

Страхование в порту и на судне – на полную сумму;

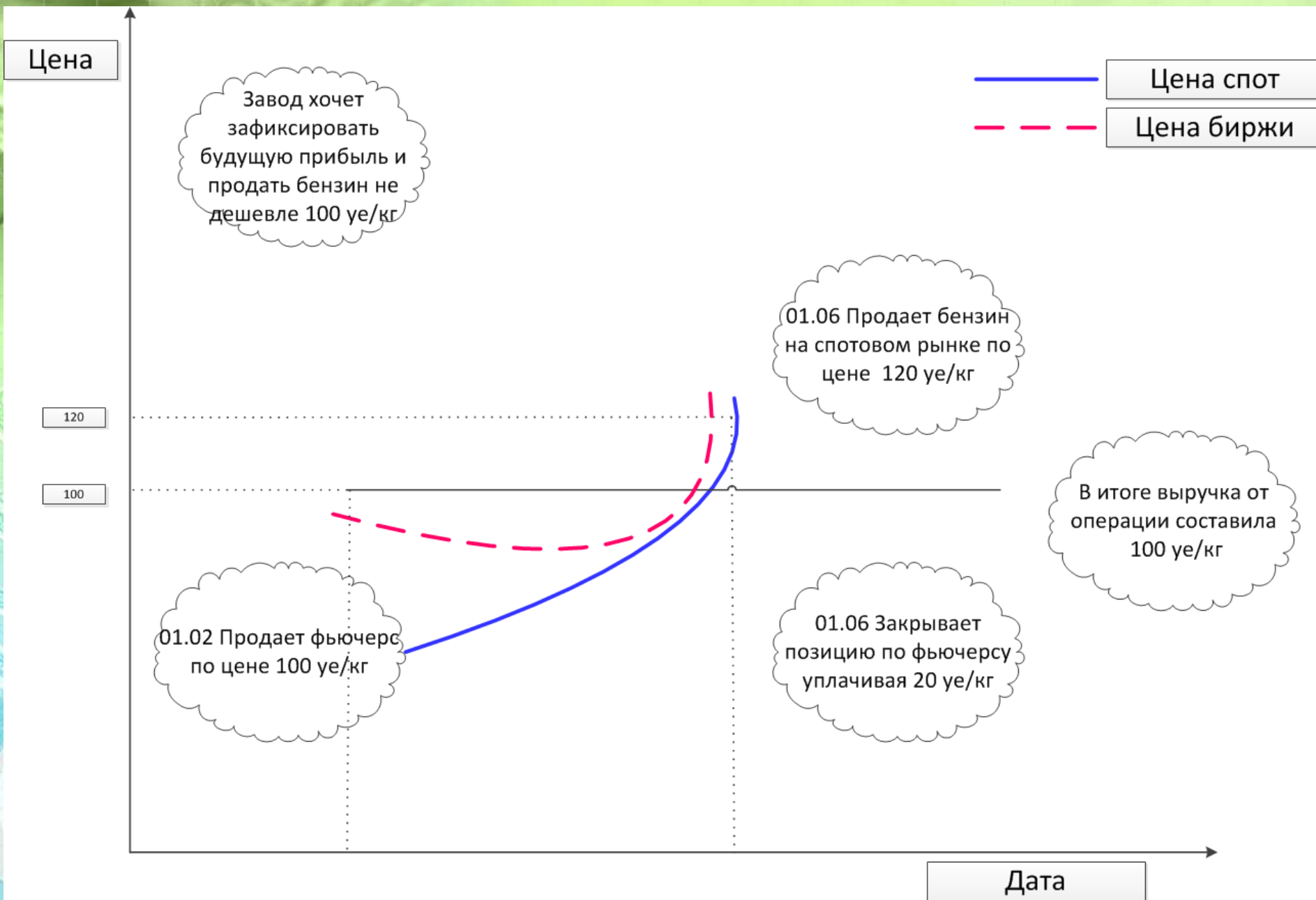
Подтверждение товара в порту сюрвейером.

Выгоды торгового финансирования

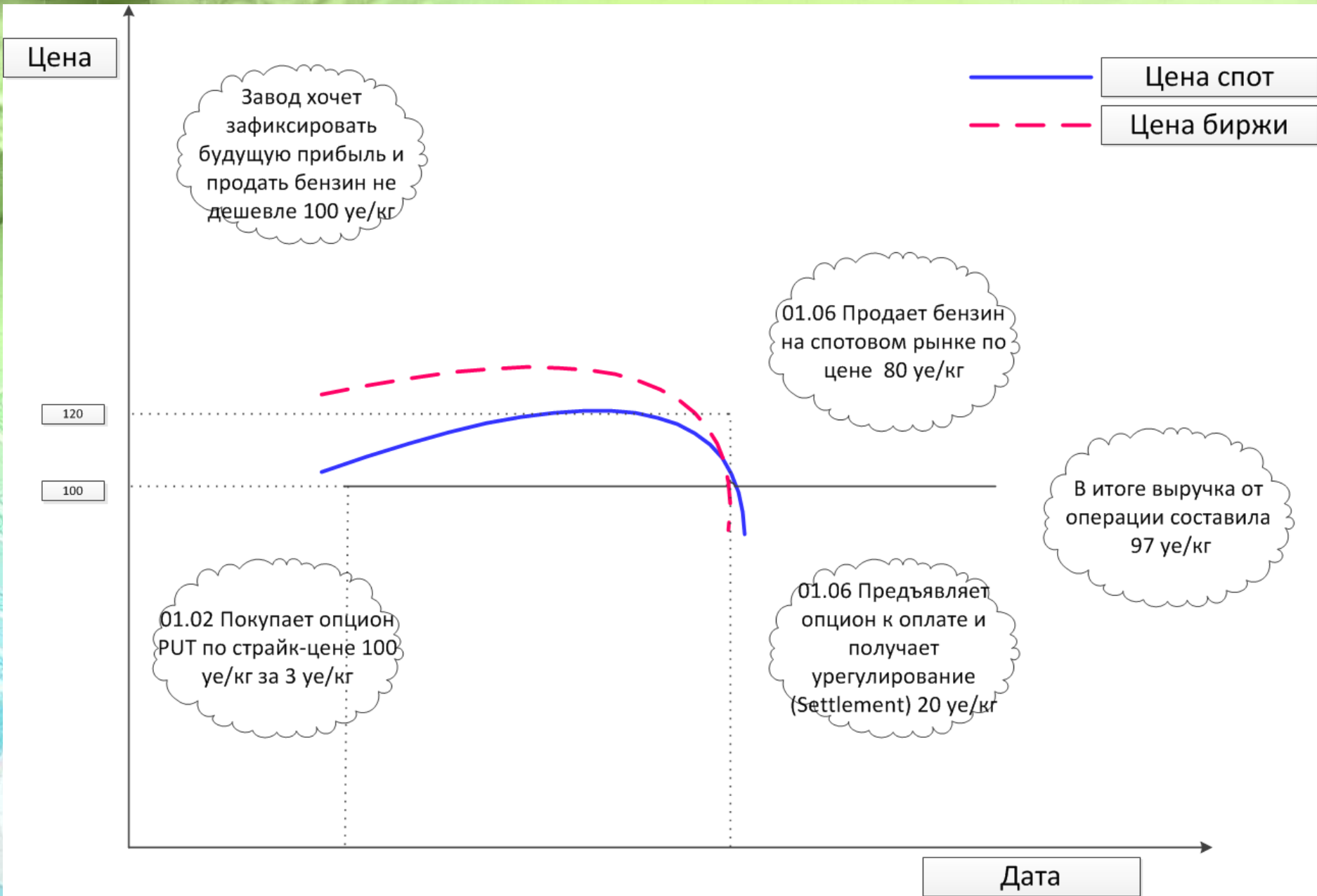
1. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности. Высвобождение денежных средств для увеличения закупок/производства товара.
2. Помощь банков в работе с дебиторами, скорейшем и надежном получении оплаты от покупателей.
3. Обслуживание документарных операций, расширение круга покупателей за счет снижения рисков при использовании аккредитивов, гарантий и т.п.
4. Исключение из круга потенциальных покупателей ненадежных контрагентов.
5. Очень низкая цена ресурсов – от LIBOR + 0 до LIBOR + 3%.
6. Приобретение позитивной кредитной истории на международных рынках (Good standing certificates).



Хеджирование с помощью фьючерсных контрактов



Хеджирование с помощью опционов



Стратегии хеджирования

240,0													
\$ / тонну			Фиксация уровня цены продажи		Фиксация низшего уровня цены продажи		Фиксация высшего уровня цены продажи		Фиксация коридора цены продажи		Получение дополнительной прибыли от хеджа при росте цены	Получение прибыли при волатильном рынке	Получение прибыли при стабильном рынке
\$ / тонна = 36,7437 * \$ / bushel			Прибыль/убыток без хеджа		Прибыль/убыток вместе с результатами хеджа								
Цена покупки	Цена месяца продажи		Продажа SPOT	Продажа фьючерса	Покупка PUT	Продажа CALL	Продажа CALL + Покупка PUT	Продажа SPOT + Покупка CALL	Покупка STRADDLE (Покупка PUT + Покупка CALL)	Продажа STRADDLE (Продажа PUT + Продажа CALL)			
\$ / тонну	\$ / тонну	\$/bushel	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну	\$ / тонну		
240,0	110,2	3,00	-129,8	-123,6	-4,8	-118,7	9,9	-140,8	-19,5	-240,0			
240,0	128,6	3,50	-111,4	-105,2	-4,8	-100,4	9,9	-122,4	-19,5	-203,3			
240,0	147,0	4,00	-93,0	-86,8	-4,8	-82,0	9,9	-104,0	-19,5	-166,5			
240,0	165,3	4,50	-74,7	-68,5	-4,8	-63,6	9,9	-85,7	-19,5	-129,8			
240,0	183,7	5,00	-56,3	-50,1	-4,8	-45,3	9,9	-67,3	-19,5	-93,0			
240,0	202,1	5,50	-37,9	-31,7	-4,8	-26,9	9,9	-48,9	-19,5	-56,3			
240,0	220,5	6,00	-19,5	-13,4	-4,8	-8,5	9,9	-30,6	-19,5	-19,5			
240,0	238,8	6,50	-1,2	5,0	-4,8	9,9	9,9	-12,2	-19,5	17,2			
240,0	257,2	7,00	17,2	23,4	6,2	17,2	20,9	17,2	-8,5	42,9			
240,0	275,6	7,50	35,6	41,8	24,6	17,2	20,9	53,9	28,2	42,9			
240,0	293,9	8,00	53,9	60,1	42,9	17,2	20,9	90,7	65,0	42,9			
240,0	312,3	8,50	72,3	78,5	61,3	17,2	20,9	127,4	101,7	42,9			
240,0	330,7	9,00	90,7	96,9	79,7	17,2	20,9	164,2	138,5	42,9			
240,0	349,1	9,50	109,1	115,2	98,0	17,2	20,9	200,9	175,2	42,9			
240,0	367,4	10,00	127,4	133,6	116,4	17,2	20,9	237,7	211,9	42,9			

Предэкспортное финансирование (Pre-export financing PExF)

Торговое
финансирование
(Trade finance)



Кредитование
под залог
товарных запасов
(Stock financing)



Предэкспортное
финансирование
(Pre-export financing,
PExF)

Предэкспортное финансирование – следующая надстройка торгового финансирования. К упоминавшимся ранее сублимитам добавляются:

- Сублимит портового хранения;
- Сублимит складского хранения вне портов;
- Сублимит финансирования перевозимых грузов;
- Утверждение кандидатур сюрвейеров, экспедиторов, складов и портов;
- Принципы работы сюрвейеров;
- Принципы переоценки заложенного товара.

Дополнительный документы, обеспечивающие кредит:

- FCR (Forwarder's certificate of receipt) – расписка экспедитора, который несет полную материальную ответственность за товар в процессе его транспортировки и промежуточного хранения;
- Форма NM-13 – реестр приемки-сдачи товара на складе;
- Страховой полис на случай порчи и гибели товара;
- Договор с инспектором/сюрвейером.

Предэкспортное финансирование

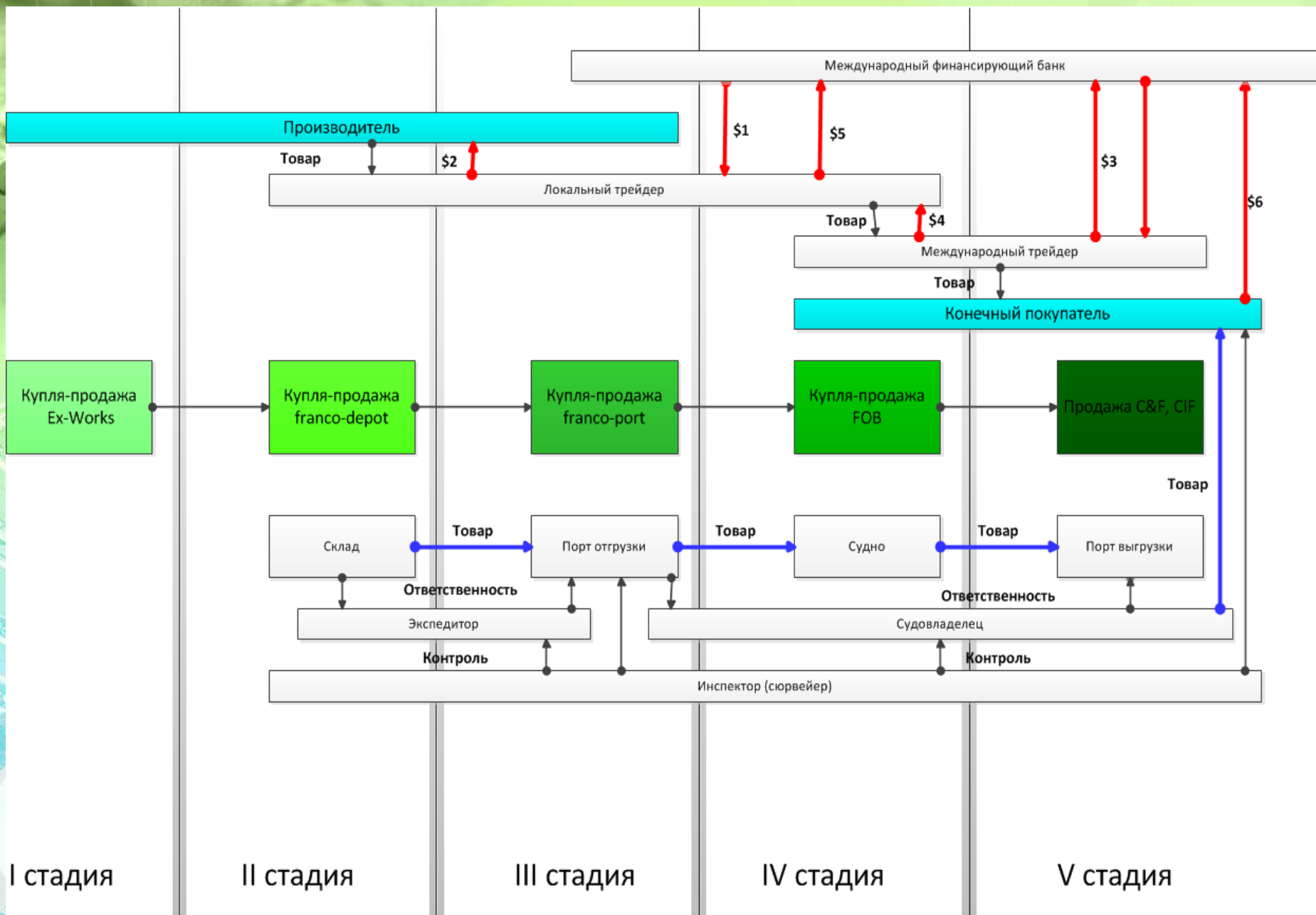
Pre-export financing (PXF)



Добавляются специфические функции контроля сюрвейеров за товаром:

- CMA (Collateral management agreement 24/7) – сюрвейер принимает товар под собственную ответственность;
- SMA (Stock monitoring agreement) – сюрвейер совершает регулярные и чрезвычайные проверки наличия товара в заявленных местах хранения;
- Cross-checking – перекрестные проверки одного сюрвейера другим;
- Spot inspection – сюрвейер подтверждает наличие товара в конкретном месте в конкретный момент времени;
- Инспекции, сопровождающие приемку/выгрузку товара в/из мест хранения
- Draft-survey – процесс подтверждения количества и качества товара при погрузке на судно (могут участвовать 2 сюрвейера – от продавца и покупателя);
- Сюрвей в местах хранения тригонометрическим способом.

Предэкспортное финансирование



Валютное регулирование

Согласно инструкции (Инструкция от 04.06.2012 № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением») в досье валютного контроля помещаются следующие документы (**в электронном виде**):

- справки о валютных операциях (заполняется клиентом, основная идея: где, как и когда был осуществлен платеж по контракту);
- договоры (соглашения, контракты), иные документы, являющиеся основанием для проведения валютных операций;
- паспорт сделки по контракту (заполняется банком);
- заявление об оформлении (переоформлении, закрытии) паспорта сделки;
- справки о подтверждающих документах;
- ведомость банковского контроля;
- иные документы и информация, в том числе подтверждающие документы.



SWOT-анализ

торгового финансирования для заемщика

Сильные стороны

- Легкий доступ
- Низкая цена
- Большие лимиты финансирования

Слабые стороны

- Торговля commodities
- Необходимость экспортно-импортной деятельности
- Короткий срок транзакций
- Невозможность использования средств на другие проекты

Возможности

Инструмент для быстрого роста оборота
Проект, позволяющий развивать дальнейшее сотрудничество с банком по другим направлениям

Угрозы

В случае резких скачков цен на рынках угроза дефолта мгновенна. Но на кредитную историю влияние технических дефолтов не столь драматично

SWOT-анализ

торгового финансирования для инвестора

Сильные стороны

- Высокий оборот по счету заемщика
- Высокие комиссии за документарные операции при нулевом риске
- Широкая клиентская база
- Краткосрочное фондирование операций – простота в поиске источников средств

Слабые стороны

- Постоянный риск технического дефолта заемщика из-за волатильности рынка commodities
- Риск потери собственной мгновенной и текущей ликвидности из-за рисков заемщика

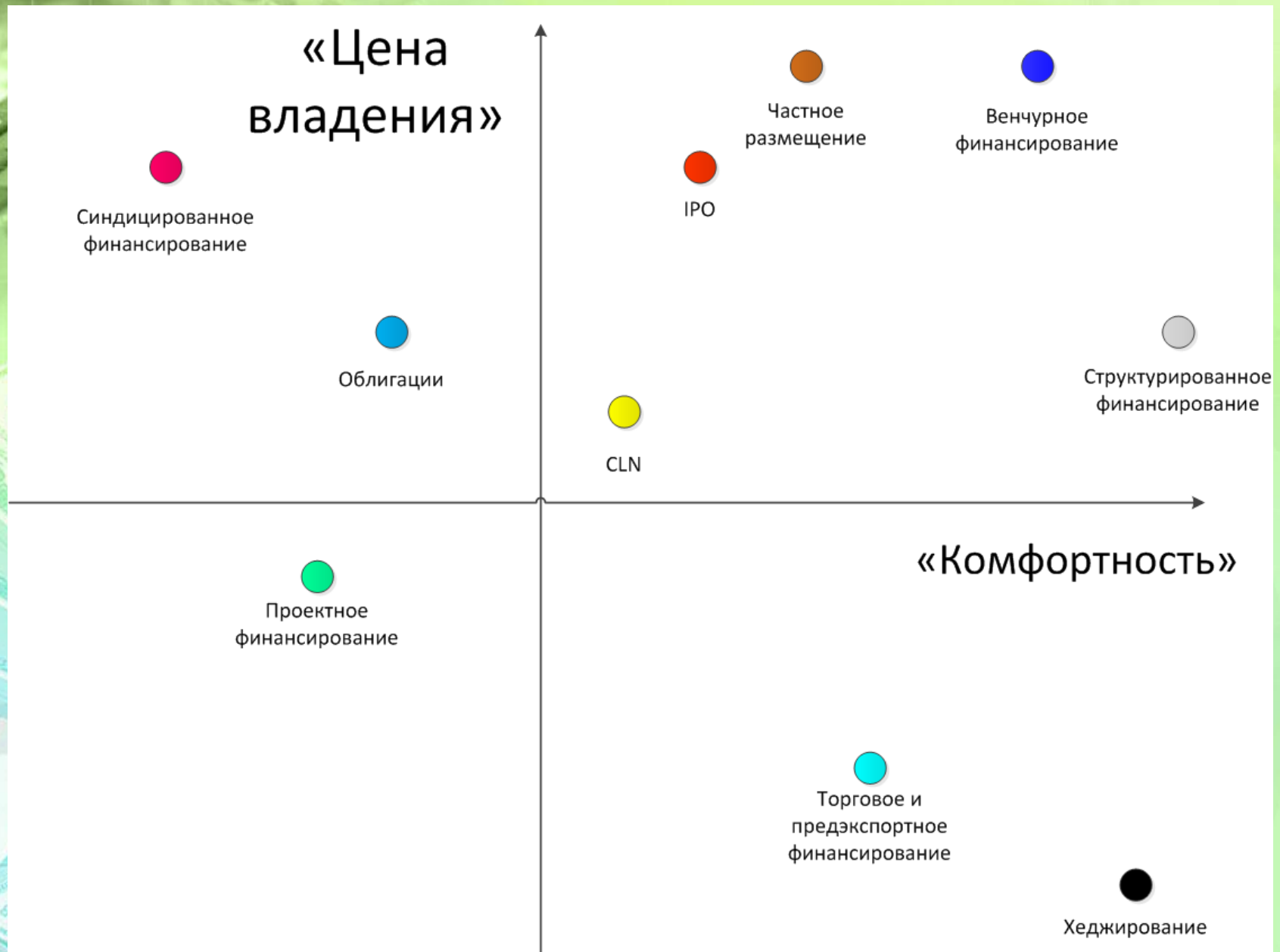
Возможности

- Инструмент для быстрого роста оборота
- Полный контроль выручки заемщика
- Первый, наименее рискованный, этап для дальнейшего сотрудничества с заемщиком по другим проектам

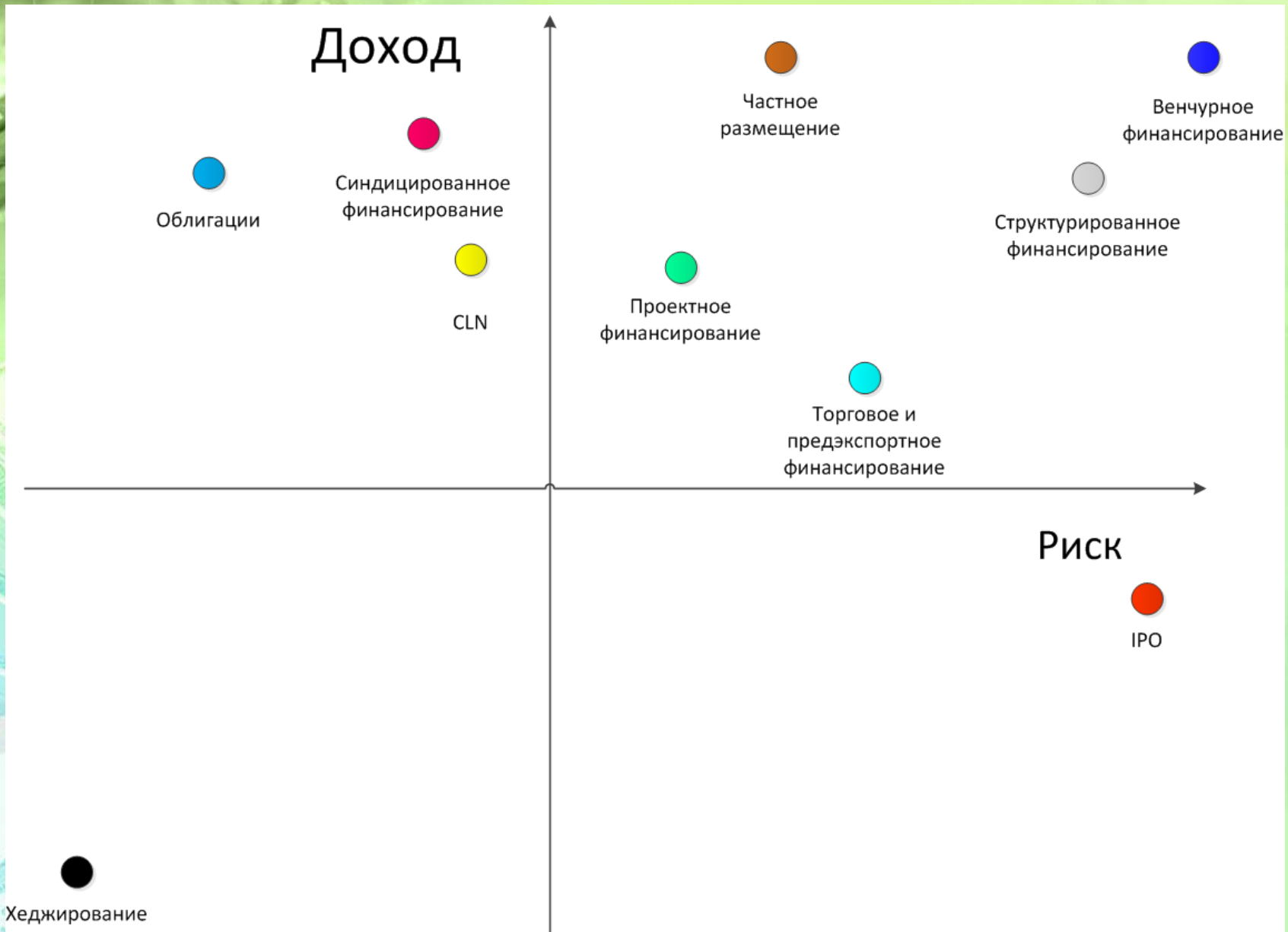
Угрозы

В случае резких скачков цен на рынках угроза дефолта заемщика мгновенна. Из-за особенностей национального законодательства в разных странах - высокий риск утраты залогов

Торговое финансирование в системе прочих инструментов для заемщика



Торговое финансирование в системе прочих инструментов для инвестора



Доступ к торговому и предэкспортному финансированию, хеджированию торговых операций

World's Best Trade Finance Banks 2012 - By Region



Americas	Citi
Europe	BNP Paribas
Central and Eastern Europe	UniCredit
Middle East	Arab Bank
Nordic	SEB
Asia	HSBC
Africa	Standard Bank

Лучшие банки Европы (для клиентов по торговому финансированию): Швейцария - BNP Paribas, Societe General, Banque Cantonale Vaudois (BCV), ING, Banque Cantonale de Geneve (BCG), BCP, Credit Swiss; Франция – Natixis, BNP Paribas, Societe General; Нидерланды – ING, ABN-Amro, Rabobank, Garantibank, CreditEurope; Германия – Unicredit; Австрия – Raiffeizen. Интернет журнал **“Global finance”**.

Обучающее пособие по торговому финансированию:

http://export.gov/static/TradeFinanceGuide_All_Latest_eg_main_043219.pdf

Как получить доступ к торговому финансированию для малого и среднего бизнеса? Запрос в Google “How to Access Trade Finance”.