

«Наша фабрика использует только самые лучшие ингредиенты, которые поставляются со всех частей света, — рассказывает финансовый директор кондитерской фабрики «Победа» (клиент Московского банка Сбербанка России) Наталья Осипова. — Для закупок сырья мы применяем аккредитивы с постимпортным финансированием Сбербанка, что позволяет осуществлять оплату после отгрузки, сведя к минимуму риск непоставки товара. Наши поставщики без задержек получают оплату, а мы — отсрочку платежей по низкой стоимости». Стоит отметить, что данная схема используется и при приобретении капитальных товаров, в этом случае отсрочка платежа может достигать пяти лет.

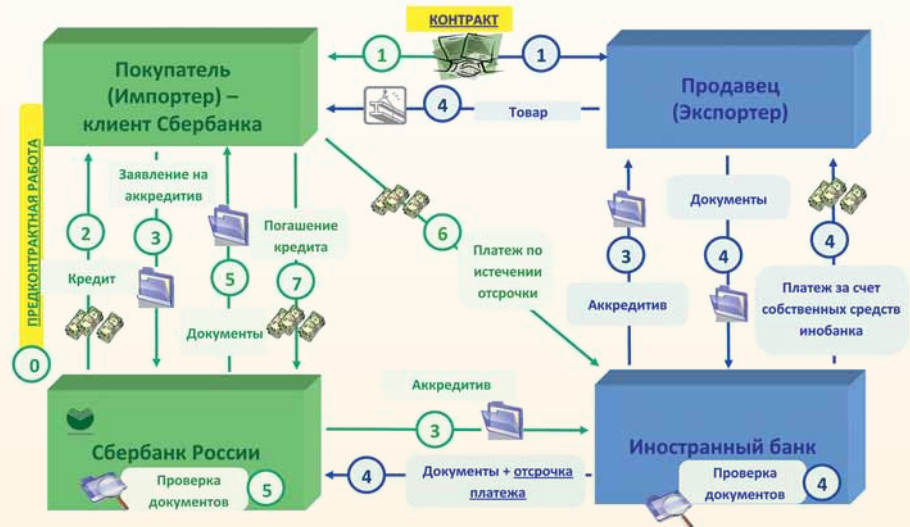
Компании, приобретающие технологическое импортное оборудование с длительным сроком окупаемости, могут воспользоваться «Долгосрочным финансированием под покрытие ЭКА*». Заёмные средства предоставляются на длительный срок (до 20 лет) по более низкой стоимости за счёт участия в сделке ЭКА.

«Нам необходимо было профинансировать строительство гостиницы в Воронеже по новой для России модульной технологии, — рассказывает генеральный директор ООО «Региональная Гостиничная Сеть» Владислав Смирнов. — Особенностью сделки было то, что платежи по контракту с немецкой компанией-подрядчиком должны уйти в валюте, а выручка по проекту будет в рублях. Сбербанк привлёк кредит в евро от немецкого банка под покрытие ЭКА, а мы получили рублёвый кредит в Сбербанке на срок до 10 лет с привычной кредитной документацией. Единственным отличием для нас от стандартного кредитования стали более низкие ставки по сравнению со среднерыночным уровнем и стандартными ставками самого Сбербанка».

Для компании-импортёра Сбербанк предлагает «Непокрытый аккредитив в рамках лимита риска на клиента». Здесь при открытии аккреди-

Постимпортное финансирование

Механизм работы документарного импортного аккредитива, финансируемого зарубежными банками



тива клиент не должен предоставлять денежное покрытие или привлекать заёмные средства. Лимит устанавливается исходя из рискованной оценки клиента. В рамках лимита на основании заявлений клиента банк открывает непокрытые аккредитивы. При этом плательщик предоставляет средства только по факту отгрузки и получения извещения о необходимости платежа.

На первый взгляд, это сложная схема, использующая сразу несколько продуктов ТФ Сбербанка, таких как непокрытый аккредитив, долгосрочное кредитование с привлечением ЭКА. На практике для клиента оказывается не сложнее получения привычного кредита.

«В 2013 году мы подписали контракт с крупным немецким производителем на поставку современного оборудования, — рассказывает генеральный директор ОАО «Гродно Азот» (клиент ОАО «БПС-Сбербанк» ***) Константин Маянов. — Нам необходимо было минимизировать риски, получить дешёвое финансирование и продолжить обслуживание в Минске. Сбербанк предложил оптимальную схему финансирования

с привлечением международного фондирования под покрытие ЭКА. В пользу нашего поставщика был открыт непокрытый импортный аккредитив на сумму 69 млн евро. Не отвлекая собственных ресурсов из оборота, мы получили финансирование на 7,5 лет на комфортных условиях. Аккредитив позволил свести к минимуму все возможные риски по сделке. При этом нам не пришлось переходить на обслуживание в Москву».

Таким образом, компания, нуждающаяся в доступных ресурсах для работы на внешних рынках, может рассчитывать на содействие в решении своих финансовых вопросов в Сбербанке. Благодаря широчайшей географии присутствия банк предоставляет свои услуги в любой точке России, а также в 20 странах СНГ, Европы и Азии. При этом двери дочерних банков Сбербанка всегда открыты для зарубежных партнёров российских клиентов, а глобальная международная платформа ТФ Сбербанка позволяет предлагать контрагентам гибкие комплексные решения по обслуживанию товаропотоков.

Сергей Дмитриев