

Предложение консалтинговых услуг по финансированию импорта инвестиционных товаров из Германии и других европейских стран

Получатели финансирования:

Предложение направлено, главным образом, на российских покупателей (импортёров), независимо от их месторасположения. Возможность оказания консалтинговых услуг импортёрам из других стран СНГ (Беларусь, Казахстан, Украина) проверяется в порядке поступления заявок на оказание услуг.

Товары/услуги:

- объектом финансирования являются инвестиционные товары (машины и оборудование) + работы /услуги, являющиеся предметом контракта с немецким экспортёром (инжиниринг, шеф-монтаж оборудования, пуско-наладочные работы, приёмо-сдаточные испытания и т.п.). Затраты по строительству в рамках инвестиционных проектов не являются объектом финансирования.
- дополнительные услуги:
 - оказание поддержки при заключении контракта на поставку оборудования европейских, особенно, немецких производителей,
 - для российских предприятий растаможивание грузов.

Финансовый инструмент:

1. безотзывный документарный аккредитив в пользу экспортёра, выпущенный первоклассным российским банком и подтвержденный одним из первоклассных европейских (немецких) банков,
2. последующее финансирование в рамках лимита кредитной линии немецкого банка, предоставленной российскому банку, и в соответствии с кредитным договором между российским банком и импортёром.

Примечание: страховое покрытие агентства Гермес не требуется.

Работа с финансовым инструментом:

1. в соответствии с инструкциями импортёра и условиями контракта банк импортёра открывает безотзывный аккредитив,
2. аккредитив подтверждается/авизуется одним из европейских (немецких) банков в пользу поставщика,
3. поставщик производит и отгружает товар и представляет документы в исполняющий/финансирующий банк,
4. исполняющий/финансирующий банк проверяет документы и, в случае их полного соответствия условиям аккредитива, выплачивает их номинальную стоимость экспортёру, одновременно предоставляя банку импортёра и импортёру отсрочку платежа на заранее согласованных условиях.

Индикативные условия кредита (для российских импортеров):

1. валюта кредита: российский рубль, либо евро (по желанию),
2. стоимость финансирования: конечная эффективная процентная ставка для импортёра составляет 5,0 – 7,0% годовых (в зависимости от конкретных параметров сделки и текущих ставок денежного рынка Euribor),
3. срок кредита (в зависимости от вида кредита): до 5-7 лет с даты открытия аккредитива,
4. сумма финансирования (в зависимости от вида кредита): до 100% суммы контракта,
5. график погашения:
 - а. основной суммы: единовременно, по истечении срока финансирования (для небольших сумм) ; либо квартальными / полугодовыми платежами;

- в. процентов: квартальными / полугодовыми платежами, после финансирования каждого транша. Льготный период: до 24-х месяцев с даты открытия аккредитива.

Преимущества:

1. снижение стоимости кредита и соответственно, процентной нагрузки для заемщика (до 30-50% в сравнении со среднерыночными ставками по стандартным банковским кредитам) за счет привлечения дешевых зарубежных ресурсов;
2. финансирование до 100% суммы контракта (в отличие, например, от лизинга через Дойче/ИКБ Лизинг / экспортных кредитов через Гермес); таким образом, заемщик получает возможность направлять оборотные средства на другие цели (например, на оплату НДС или досрочное погашение более дорогих кредитов);
3. в случае рублёвого кредита отсутствие валютного риска по телу кредита. Валютный риск сохраняется только применительно к комиссиям + процентам немецкого банка (суммарно, не более 3,0%, при текущих ставках денежного рынка (Euribor);
4. возможность структурирования графика погашения кредита (включая предоставление длительной отсрочки по выплате тела кредита) таким образом, чтобы платежи по аккредитиву максимально совпадали бы с прогнозируемыми денежными потоками от реализации проекта, либо иной текущей хозяйственной деятельности заемщика;
5. аккредитив является защищенной формой расчетов для обеих сторон по контракту:
 - а. банковская платежная гарантия для поставщика.
 - б. гарантия надлежащего исполнения контракта для покупателя.

Основные предпосылки представления финансирования:

1. наличие прямого валютного контракта между экспортёром в Европе (Германии) и конечным российским импортёром.
2. сумма контракта не ниже 50 тыс. евро (в противном случае европейский банк может либо отказаться финансировать сделку, либо ввести ценовые и иные ограничения).

Примечание:

- а. для предприятий, получающих государственное финансирование для закупок по импорту, возможна оплата контракта в рублях.
- б. предпочтение отдается инвестиционным проектам, связанным с технической реконструкцией/ модернизацией/расширением действующих предприятий, а не проектам Start-up.
- с. желательно, чтобы стоимость оборудования составляла большую часть общих затрат по проекту.

Основные требования, предъявляемые банком к импортёру-заемщику:

1. отсутствие устойчиво-убыточной деятельности (в течение 3-х и более отчетных периодов подряд; при этом банк готов учитывать сезонный характер деятельности).
2. для инвестиционных проектов (в рамках проектного финансирования) способность финансировать определенный процент (20-30%, в зависимости от вида кредитования) от общей суммы проекта за счёт собственных (незаемных) средств (собственное участие может быть подтверждено ранее понесенными затратами, если будет доказано их прямое отношение к проекту).
3. для простых закупок собственные средства не требуются.

4. наличие дополнительного обеспечения, включая поручительства и гарантии (залоговая стоимость приобретаемого оборудования может засчитываться в сумме до 75% контрактной стоимости).
5. стандартный пакет документов для подачи кредитной заявки: правоустанавливающие документы и бухгалтерская отчетность по заемщику/поручителю/залогодателю, бизнес-план (ТЭО) проекта, внешнеторговый контракт, документы по залогу).

Краткое описание консалтинговых услуг:

1. предварительная оценка финансируемости сделки,
2. предварительные консультации с экспортёром и импортёром,
3. проработка индикативных условий кредитования проекта с местным филиалом банка под намечаемый контракт с немецким поставщиком,
4. содействие покупателю в установлении необходимых контактов с банком, и его консультирование на всех этапах взаимодействия с банком (рассмотрение кредитной заявки до момента вынесения на кредитный комитет, выдачи кредита и открытия аккредитива),
5. работа с банком / покупателем в направлении обеспечения открытия аккредитива на максимально возможную сумму контракта (до 100% с целью финансирования авансового платежа (при наличии такового) также из тела аккредитива), с целью минимизации затрат импортера,
6. консультации поставщика/покупателя по необходимым изменениям в платежных условиях контракта с целью включения аккредитивной формы расчетов в соответствии с требованиями банка
7. оказание содействия покупателю в структурировании и оптимизации ценовых условий аккредитивной сделки (включая предварительное согласование индикативных условий с немецкими банками)

Стоимость наших консалтинговых услуг может включаться в контрактную цену поставляемого оборудования.

Консультант:

Max Hait
Max Hait Unternehmensberatung
Köln, Deutschland
Tel.: +49 (0)2234 602 95 19
E-Mail: berater@finance-dms.com
Web: www.finance-dms.com