

# **Финансирование внешнеэкономических контрактов: актуальные инструменты и практика**

**Кривошеенко О.П.**  
Заместитель директора по  
международному, документарному и  
транзакционному бизнесу

## Универсальный банк

- Основные направления деятельности: корпоративный, инвестиционный, розничный, малый и средний бизнес, услуги для состоятельных частных клиентов
- Банк обслуживает более 2 млн. уникальных розничных и свыше 137 тыс. уникальных корпоративных клиентов

## Системно-значимый

- 1-й системно-значимый частный банк в России
- №3 частный банк в России по активам<sup>1</sup>
- №9 банк в России по активам<sup>1</sup>
- №7 банк в России по розничным депозитам<sup>1</sup>
- №3 банк в России по кредитам МСБ<sup>2</sup>

## Сильные финансовые результаты/устойчивое финансовое положение<sup>3</sup>

- Высокое качество доходов
- Существенная доля чистого комиссионного дохода (26% от операционного дохода)
- Устойчивая маржа и контролируемые расходы (чистая процентная маржа на уровне 4.3%, операционные расходы/операционный доход на уровне 41%)
- Стабильная ликвидная позиция (ликвидные активы составляют 16% от общих активов банка)
- Показатель достаточности капитала Н1.0 – 12,3% на 01.01.2015 (мин. 10%).

## Технологический лидер в основных бизнес-сегментах

- «Лучший интернет-банк России по функциональности»<sup>4</sup>
- №1 “Премия Рунета 2013”
- №3 Контакт-центр по уровню клиентского обслуживания<sup>5</sup>
- №2 среди банков России по лояльности клиентов (индекс Net Promoter Score)<sup>6</sup>
- Награда Национальной банковской премии «За внедрение современных банковских технологий»<sup>7</sup>
- №1 по эффективности интернет-банка для корпоративных клиентов (PSB On-Line)<sup>8</sup>

<sup>1</sup> Banki.ru на 01.02.2014

<sup>2</sup> Raexpert.ru на 01.10.2014

<sup>3</sup> на основании данных по МСФО за 12М 2014 г., если не указано иное

<sup>4</sup> по версии Frank Research Group в 2014

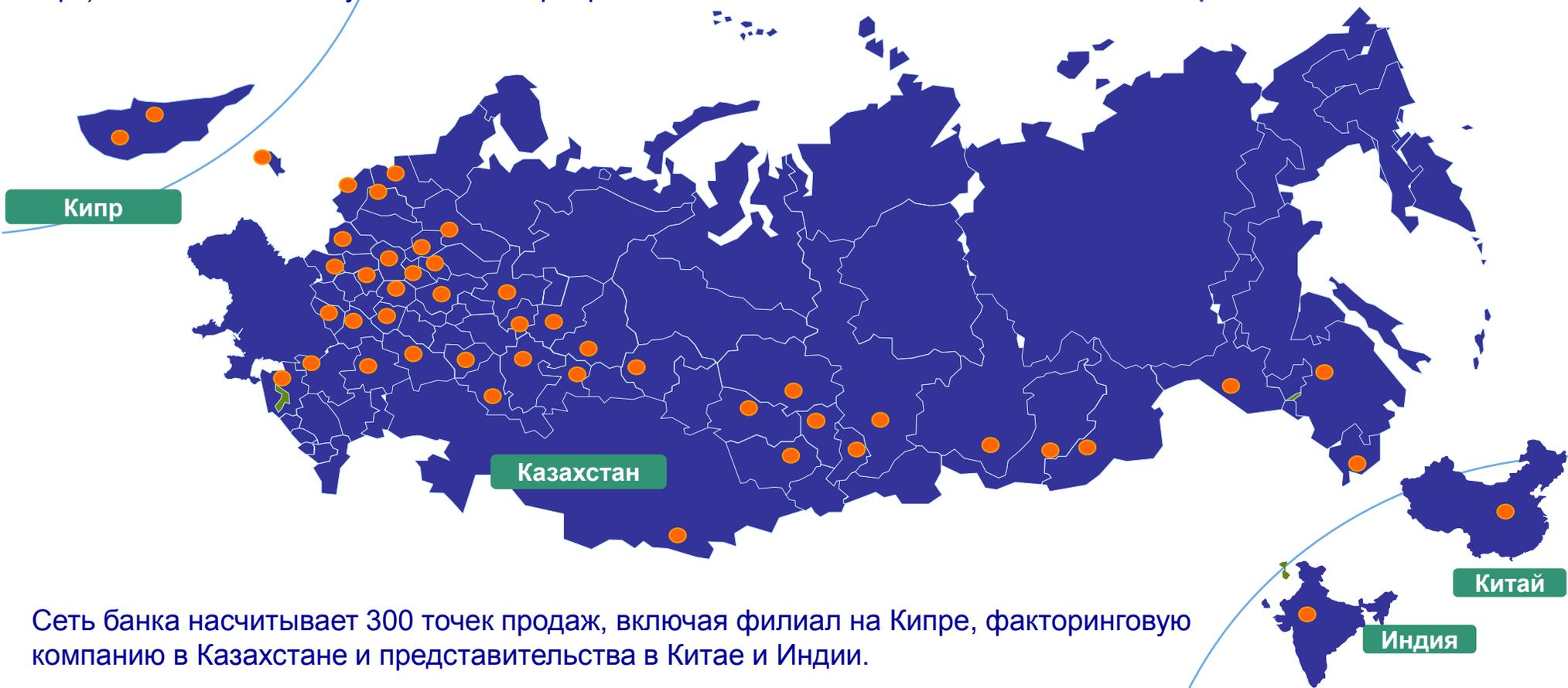
<sup>5</sup> в 2014 г. по версии Национальной ассоциации колл-центров

<sup>6</sup> по версии Ipsos

<sup>7</sup> в 2013 г.

<sup>8</sup> по версии Markswobb

- Промсвязьбанк был основан в 1995 г. и в настоящее время является одним из ведущих российских частных банков.
- Банк обслуживает свыше 2 млн. уникальных розничных клиентов (вкладчики и держатели пластиковых карт) и свыше 137 тыс. уникальных корпоративных клиентов и клиентов МСБ.

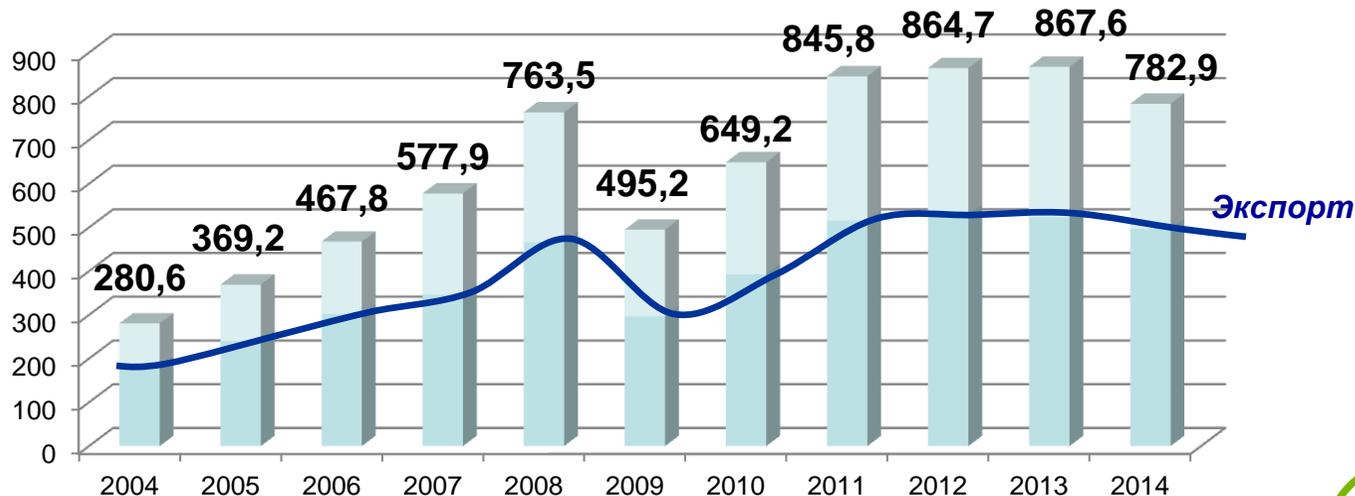


Сеть банка насчитывает 300 точек продаж, включая филиал на Кипре, факторинговую компанию в Казахстане и представительства в Китае и Индии.

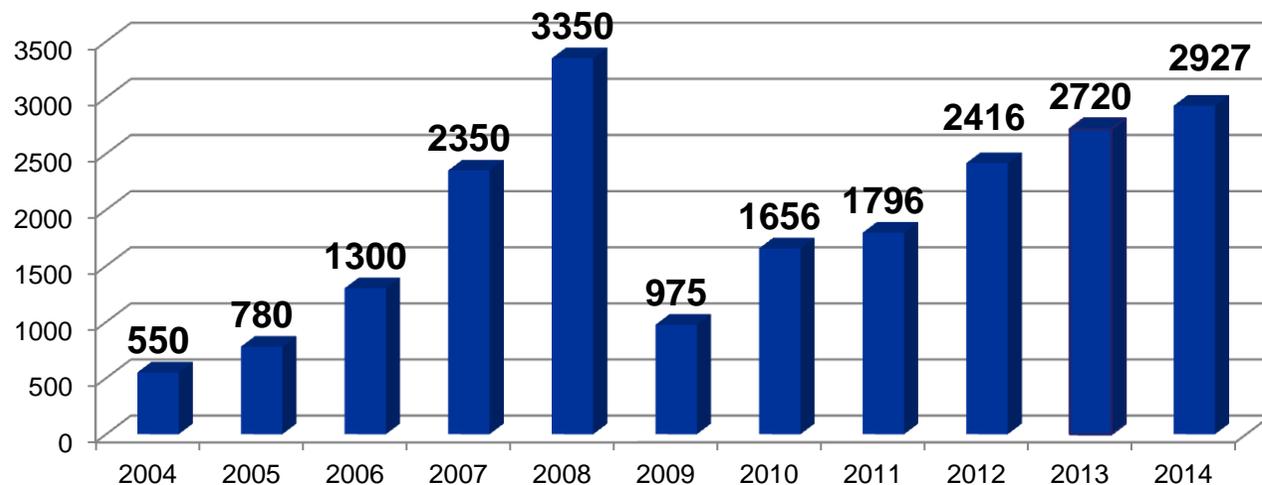
Более 9400\* банкоматов по России на 01.04.2015.

\* в том числе и партнерские программы (Альфа банк, Россельхозбанк и МДМ)

Внешнеторговый оборот Российской Федерации, млрд. долларов США



Динамика объемов МФ Промсвязьбанка, млн. долларов США



## Промсвязьбанк : международное финансирование в 2014 г.

- ✓ 2600 сделок по международному финансированию (прирост на 16,5% по сравнению с 2013 г.)
- ✓ портфель сделок МФ по данным РСБУ – 81,4 млрд. рублей (прирост на 43,3% по сравнению с 2013 г.)
- ✓ доля банка на российском рынке\*: импортные аккредитивы – 8,73%, экспортные аккредитивы – 13,88%



**Доля Промсвязьбанк по расчетам ЭКСАР – 23% от общего объема застрахованных ЭКСАР сделок**

✓ Во 2-м квартале 2013 г. реализована 1-ая сделка по продукту «КРЕДИТ ПОСТАВЩИКА»: ООО «ТД Русэлпром», сумма кредитного договора – 1,4 млн. EUR

✓ В 3-м квартале 2014 г. реализована 1-ая сделка по продукту «КРЕДИТ ПОКУПАТЕЛЮ»: ОАО «БМЗ», Беларусь, сумма кредитного договора – 18,9 млн. USD

Общее количество реализованных сделок на 01.05.2015: более 60 СДЕЛОК на сумму более 110 МЛН. USD

**НА КОНЕЦ 2014 г. ПРОМСВЯЗЬБАНК РЕАЛИЗОВАЛ ВСЮ ОСНОВНУЮ ПРОДУКТОВУЮ ЛИНЕЙКУ ЭКСАР:**

- ✓ Комплексное страхование экспортных кредитов
- ✓ Страхование кредита поставщика
- ✓ Страхование кредита покупателю
- ✓ Страхование факторинговых операций
- ✓ Страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера (продукт применяется только для клиентов сегмента МСП)
- ✓ Страхование подтвержденного аккредитива



**Суда, лодки и плавучие конструкции**



**Летательные аппараты, Космические аппараты**



**Средства наземного транспорта**



**Железнодорожный транспорт, путовое оборудование**



**Энергетическое машиностроение и электротехника**



**Продукция химической и связанных отраслей промышленности**



**Текстильные материалы и изделия**



**Продукты животного и растительного происхождения**

## Экспортное финансирование поставщика (после вступления в силу полиса ЭКСАР)



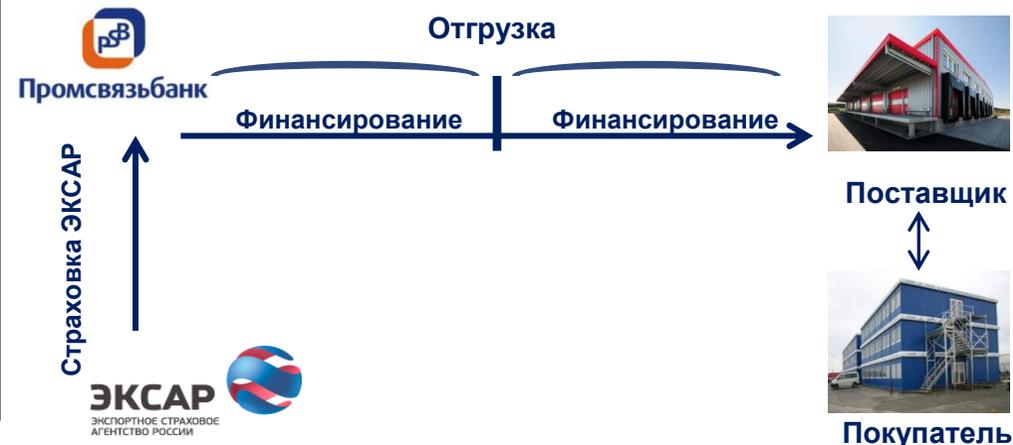
## Финансирование покупателя



## Предэкспортное + экспортное финансирование поставщика (до вступления в силу полиса ЭКСАР)



## Финансирование на пополнение оборотных средств экспортера





## ПАРАМЕТРЫ СДЕЛКИ:

**Лимит финансирования:** 4,5 млн. евро.

**Срок траншей:** до 12 месяцев

**Структура обеспечения:**

- договор страхования экспортного кредита
- залог прав требования экспортной выручки

**Заемщик:** объединение предприятий по производству электротехнического оборудования и электрических машин

**Цель:** поставки электротехнического оборудования и запасных частей в Латинскую Америку под страховое покрытие ЭКСАР

**Предназначение оборудования:** модернизация теплоэлектростанций

**Условия расчетов по контракту:** неподтвержденный аккредитив с отсрочкой платежа 360 дней

## ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТА:

- ✓ Наличие 90% обеспечения в виде страхования со стороны ЭКСАР
- ✓ Увеличение торгового оборота, выход на новые рынки, привлечение новых клиентов
- ✓ Снижение коммерческих и политических рисков для экспортера
- ✓ Предоставление финансирования сразу после отгрузки
- ✓ Возможность предэкспортного финансирования





**Заемщик:** компания - SPV, Европа, входящая в инжиниринговый холдинг (конечный бенефициар – гражданин РФ)

**Цель:** поставка машиностроительного оборудования в Туркменистан под страховое покрытие ЭКСАР

**Предназначение оборудования:** строительство новых производственных мощностей для комплекса нефтеперерабатывающих заводов

**Условия расчетов по контракту:** по факту выполненных работ согласно графику

## ПАРАМЕТРЫ СДЕЛКИ:

**Лимит финансирования:** 15 млн. евро.

**Лимит страхования:** 8,4 млн. евро

**Срок траншей:** до 12 месяцев

**Структура обеспечения:**

- договор страхования экспортного кредита
- залог прав (требований) экспортной выручки

## ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТА:

- ✓ **Комплексное страхование (большое количество российских поставщиков оборудования и зап.частей + разные условия отсрочки платежа)**
- ✓ **Наличие доли импортного оборудования**
- ✓ **Снижение коммерческих и политических рисков для экспортера**
- ✓ **Финансирование на период с даты производства до даты выполнения работ по контракту**



Упрощенная процедура установления лимита кредитования

- ✓ сумма лимита - до 200 млн. рублей
- ✓ срок- не более 18 мес.
- ✓ срок транша- не более 12 месяцев
- ✓ валюта – рубль, доллар США, евро
- ✓ срок фактического существования бизнеса клиента – не менее 3 лет на дату подачи заявки

Обеспечение

- ✓ Залог выручки по экспортному контракту
- ✓ Страховка ЭКСАР (выгодоприобретатель: Промсвязьбанк)
- ✓ Залог прав по договору страхования с ЭКСАР
- ✓ Перевод расчетов по контракту/страховке ЭКСАР в Промсвязьбанк либо гарантийный депозит/векселя Банка/поручительство собственников на 10% от суммы кредита

**ЭКСАР**  
ЭКСПОРТНОЕ СТРАХОВОЕ  
АГЕНТСТВО РОССИИ



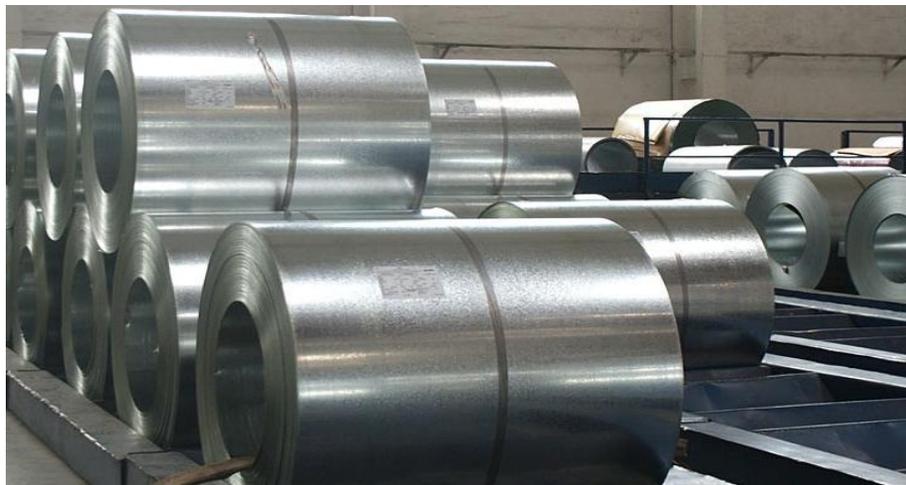
Требования к клиенту:

- ✓ Прибыльность деятельности за последние 4 квартала. Допускается наличие одного убыточного квартала из последних 4-х.
- ✓ Положительная величина чистых активов за последние 12 месяцев
- ✓ В деятельности заемщика отсутствует существенное (более чем на 10%) снижение выручки по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года
- ✓ Размер кредитного портфеля Заемщика на последнюю отчетную дату не превышает среднеквартальную выручку за последние 4 квартала



В случае финансирования до осуществления отгрузок/вступления в силу полиса ЭКСАР

- ✓ Клиент должен иметь не менее чем 2-летний опыт производства продукции/выполнения работ, экспорт которых будет финансироваться, не менее 2-х закрытых контрактов и 1 год опыта экспортных поставок
- ✓ Требование по диверсификации: в течение последних 4 кварталов нет квартала, в котором доля крупнейшего покупателя превышала бы 20%



**Заемщик:** крупный холдинг из Беларуси

**Направление деятельности заемщика:** предприятие металлургической отрасли, специализирующееся на выплавке стали и производстве проката

**Цель:** предоставление кредита иностранному покупателю для оплаты российским компаниям за экспорт металлопродукции под страховое покрытие ЭКСАР

**Условия расчетов по контракту:** 100% по факту отгрузки

## ПАРАМЕТРЫ СДЕЛКИ :

**Лимит финансирования:** 18,9 млн. долларов США

**Лимит страхования:** 90% от общей стоимости кредита

**Срок финансирования:** до 1 года

**График погашения:** в конце срока траншей

**Структура обеспечения:**

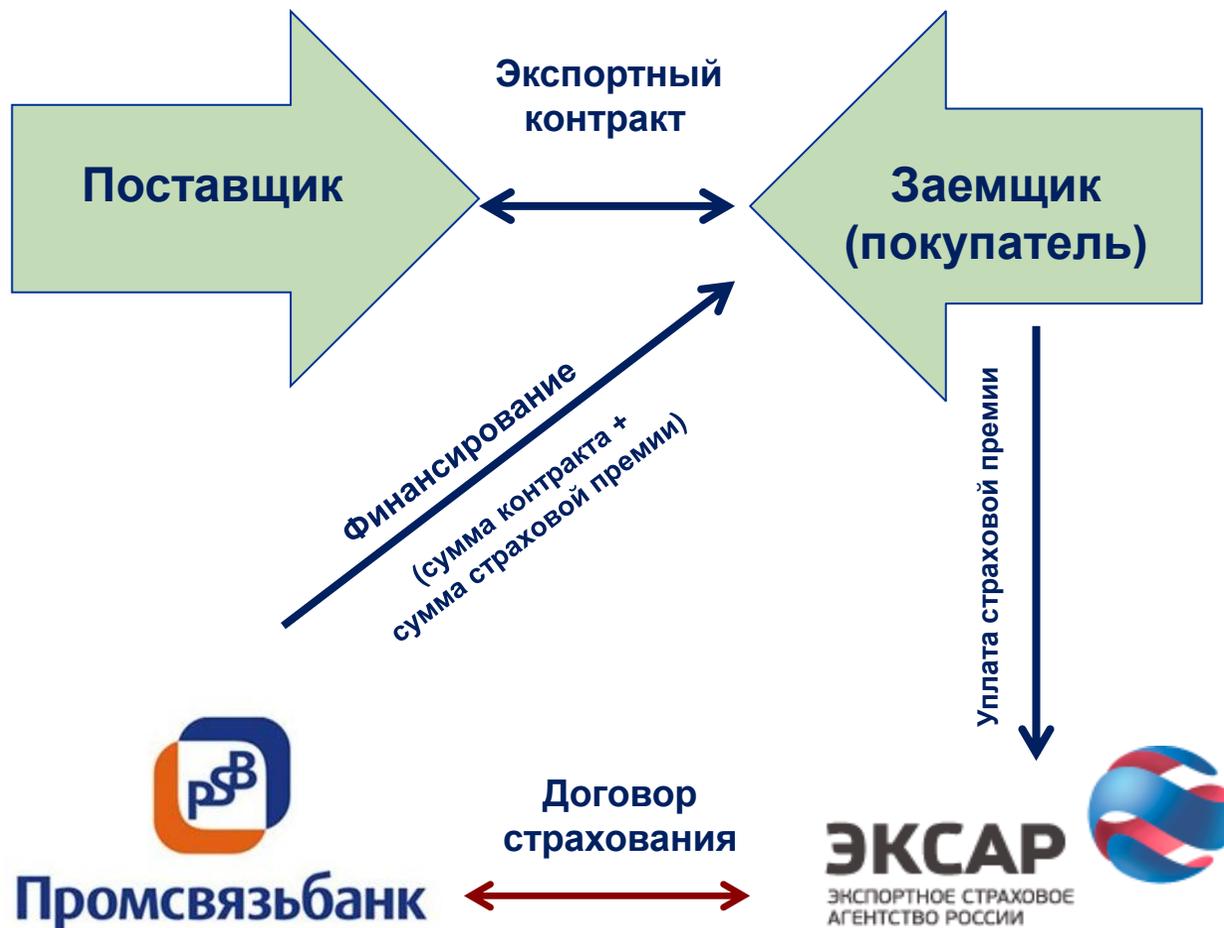
-договор страхования кредита

## ВЫГОДЫ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ:

- ✓ **Выгодные условия финансирования**
- ✓ **Финансирование на необходимый период**
- ✓ **Предоставление финансирования по более привлекательным ставкам**

## ВЫГОДЫ ДЛЯ ПОСТАВЩИКА:

- ✓ **Кредитная задолженность остается на балансе покупателя**
- ✓ **Целевое использование кредита, уверенность в исполнении платежных обязательств покупателя**
- ✓ **Получение экспортной выручки сразу после отгрузки**



# Основные условия реализации сделки в рамках продукта для крупных экспортеров «Кредит на пополнение оборотных средств»



## Для кого ?

**Сегмент клиентов** ✓ Крупные (годовой торговый оборот более 2 млрд рублей) российские предприятия машиностроительной отрасли и отрасли высоких технологий

## На каких условиях?

**Цель** ✓ **Кредитование на пополнение оборотных средств для исполнения экспортного контракта** (заключенного или в стадии согласования и подписания)

**Сумма кредита** ✓ **Не** более 80% суммы экспортного контракта / договора комиссии (иного аналогичного договора)

**Обеспечение:** ✓ Залог прав требования по экспортному контракту

**Страхование ЭКСАР** ✓ **Застрахованная доля - 90% суммы кредита и начисленных процентов**  
✓ Риск неплатежа заемщика по кредиту (в связи с реализацией предпринимательских рисков)  
✓ Страхователем является Банк

**Источники погашения кредита** ✓ Выручка по экспортному контракту и прибыль от текущей деятельности  
✓ Выручка по экспортному контракту должна поступать на счет в Банке-кредиторе, паспорт сделки по экспортному контракту должен оформляться Банком-кредитором

**Требования к экспортному контракту** ✓ Доля российской составляющей в экспорте: не менее 20 %  
✓ Предмет экспорта: продукция машиностроительной отрасли и отрасли высоких технологий

**Ставка** ✓ Определяется исходя из риска по клиенту (RBP) с учетом стоимости страхования

## Для кого ?

**Сегмент клиентов** ✓ Предприятия МСБ (выручка до 2 млрд. руб.), являющиеся экспортером несырьевой продукции

## На каких условиях?

<b>Цель</b>	✓ <b>Кредитование на пополнение оборотных средств для исполнения экспортного контракта*</b> (заключенного или в стадии согласования и подписания)
<b>Сумма кредита</b>	✓ <b>до 80% суммы экспортного контракта</b> ✓ применение специальной процедуры андеррайтинга ЭКСАР при установлении лимита финансирования в размере от 3 до 30 млн. рублей)
<b>Срок</b>	✓ <b>До 24 месяцев</b>
<b>Обеспечение:</b>	✓ Залог прав требования по экспортному контракту ✓ Поручительство собственников и компаний группы
<b>Страхование ЭКСАР</b>	✓ <b>Застрахованная доля - 70% суммы кредита</b> ✓ Риск неплатежа заемщика по кредиту (в связи с реализацией предпринимательских рисков) ✓ Страхователем является Банк ✓ Страховая премия – 1,5% годовых от суммы кредита с начисленными процентами
<b>Источники погашения кредита</b>	✓ Выручка по экспортному контракту и прибыль от текущей деятельности ✓ Выручка по экспортному контракту должна поступать на счет в Банке-кредиторе, паспорт сделки по экспортному контракту должен оформляться Банком-кредитором
<b>Требования к экспортному контракту</b>	✓ Доля российской составляющей в экспорте: не менее 20 % ✓ Предмет экспорта: несырьевой экспорт

\*Покупатель по экспортному контракту – резидент любого государства, за исключением следующих государств: Афганистан, Грузия, Египет, Ирак, Иран, Конго, Кот-д’Ивуар, Либерия, Ливан, Ливия, Северная Корея, Сирия, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Эритрея, Южный Судан



**Заемщик:** компания-резидент российского холдинга (выручка – менее 2,0 млрд. рублей)

**Направление деятельности заемщика:** оптовая продажа кондитерских изделий

**Цель:** предоставление кредита российскому экспортеру для пополнения оборотных средств

**Условия расчетов по контракту:** 100% - по факту отгрузки.

### ПАРАМЕТРЫ СДЕЛКИ:

**Лимит финансирования:** 60 млн. рублей

**Лимит страхования:** 70% от общей стоимости кредита и начисленных процентов

**Срок финансирования:** до 1 года, срок траншей – до 120 дней

**График погашения:** в конце срока траншей

**Обеспечение:** 70% - страховка ЭКСАР, поручительство компаний группы и собственника, залог прав требования выручки по экспортному контракту

### ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТА:

- ✓ наличие 70% обеспечения в виде страхования со стороны ЭКСАР
- ✓ привлекательные условия финансирования
- ✓ финансирование на пополнение оборотных средств



Экспортное кредитное агентство (ЭКА) – это гос. организация, одной из основных задач которой является содействие экспорту страны, к которому оно относится (страна производителя/поставщика)

На сегодняшний день Промсвязьбанк активно сотрудничает с ЭКА таких стран, как Германия (Euler Hermes), Австрия (OeKB), Бельгия (ONDD), Чехия (EGAP), Дания (EKF), Финляндия (Finnvera plc), Голландия (Atradius), Польша (KUKE), Швеция (EKN), Швейцария (SERV) и др.

Возможно частичное финансирование сопутствующих российских расходов

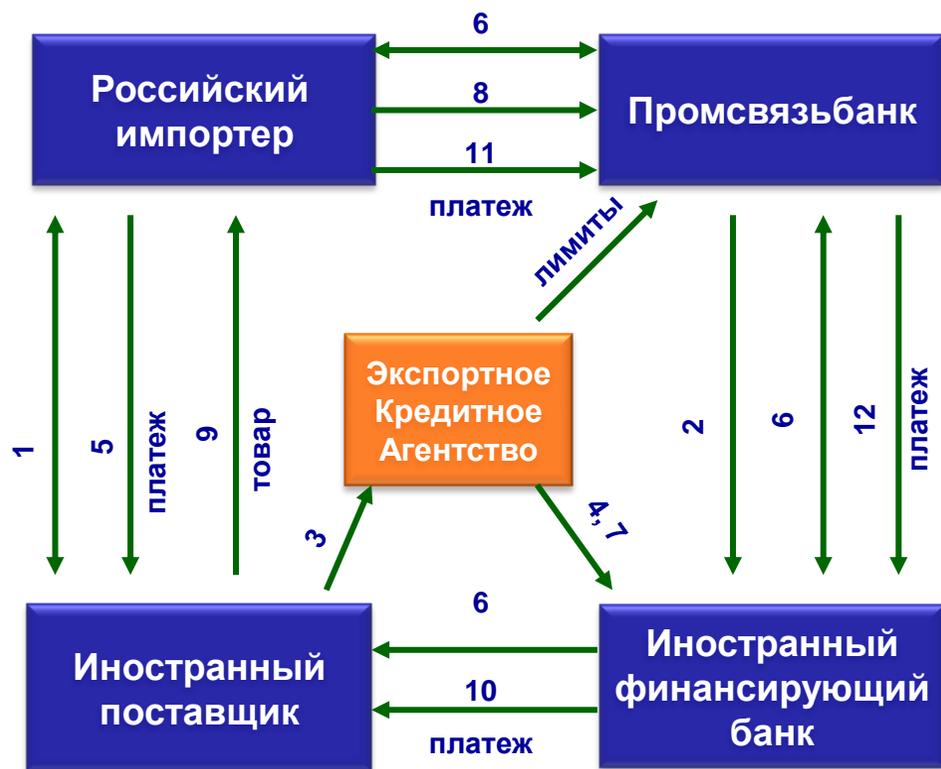
Оборудование должно быть иностранного производства (или иностранный генподрядчик), важна страна производителя и страна продавца (если отличаются)

Прямой импортный контракт с иностранным поставщиком. В отдельных случаях возможно финансирование контрактов, заключенных с «дочками» иностранных компаний

Возврат кредита осуществляется равными полугодовыми платежами (в отдельных случаях возможны ежеквартальные платежи). Первый платеж через 6 месяцев (при квартальных погашениях, через 3 месяца) со средневзвешенной даты поставки / даты ввода оборудования в эксплуатацию или даты окончания строительства

Срок реализации сделки – от 2-х месяцев

Инструмент платежа – аккредитив. Редко – «живые» деньги



1. Заключение внешнеторгового контракта между импортером (заемщиком) и поставщиком на поставку товаров или выполнение услуг с целью последующего создания импортозамещающего производства в России.
2. Обращение Промсвязьбанка в иностранный банк с запросом о финансировании сделки.
3. Обращение поставщика и иностранного банка в экспортное кредитное агентство (ЭКА) за одобрением и страхованием сделки.
4. Получение предварительного одобрения сделки ЭКА.
5. Перечисление аванса поставщику в размере не менее 15% от контрактной стоимости.
6. Подписание кредитной документации между Промсвязьбанком и импортером и подписание кредитного соглашения между Промсвязьбанком и иностранным банком.
7. Выпуск страхового полиса ЭКА.
8. Подача импортером заявления на открытие аккредитива и открытие аккредитива Промсвязьбанком.
9. Поставка товаров или выполнение услуг.
10. Оплата по аккредитиву иностранным банком поставщику.
11. Погашение импортером кредитной задолженности по кредитному договору с Промсвязьбанком.
12. Погашение Промсвязьбанком кредитной задолженности по соглашению с иностранным банком.

Сумма сделки - не менее 1 млн. долл. США / евро.

Приобретаемое оборудование должно быть новым. Финансирование б/у оборудования возможно рассмотреть при определенных условиях, например, если оно было модернизировано/обновлено.

Структура предполагает финансирование не более 85% от контрактной стоимости. Минимум 15% оплачиваются авансом за счет собственных средств клиента/посредством кредита/аккредитива в рамках торгового финансирования





**PSB On-Line** занял **1-е место** в рейтинге Интернет-банков для корпоративных клиентов по мнению Business Internet Banking Rank 2014.

По оценкам Markswebb Rank&Report **PSB On-Line** - это:

- лучшая функциональность
- гибкость настроек
- совместимость с любыми интернет-браузерами

## ВОЗМОЖНОСТИ

- ✓ Внутрибанковские расчеты **круглосуточно 7 дней в неделю**
- ✓ **Контроль** за счетами и проведение платежей
- ✓ Просмотр текущего состояния счетов **в реальном времени**
- ✓ Просмотр состояния счетов и проведенных документов **за архивную дату**
- ✓ Формирование выписки по выбранному счету или группе счетов на текущий момент времени или за архивную дату
- ✓ Поиск документов **по любому реквизиту**
- ✓ **Оперативный обмен** сообщениями с банком и другими пользователями системы
- ✓ Просмотр курсов валют



## Преимущества для участника ВЭД

✓ **Полный авторизованный документооборот** по всему спектру документов валютного контроля

✓ **Справочник Паспортов сделок**, находящихся на обслуживании в Промсвязьбанке, пополняемый в автоматическом режиме

✓ **Справочник Деклараций на товар**, поступивших из Федеральной таможенной службы, позволяющий создать Справку о подтверждающих документах с предзаполненными полями

✓ **Запрос и получение Ведомости банковского контроля и Отчета об ожидаемых сроках** в соответствии со ст. 19 Федерального закона 173-ФЗ

✓ **Бесплатное SMS/e-mail – информирование** о статусе обработки документов валютного контроля

## Дополнительные преимущества PSB On-Line

✓ **Открытие и обслуживание PSB On-Line бесплатно**

✓ **Минимум документов для подключения**



**ПАО «Промсвязьбанк»  
Департамент международного, документарного и транзакционного  
бизнеса**

**Кривошеенко Ольга Петровна**

Заместитель директора по международному,  
документарному и транзакционному бизнесу –  
Начальник управления продаж

тел. + 7 495 777 10 20 вн. 706543  
e-mail: [krivosheenko@psbank.ru](mailto:krivosheenko@psbank.ru)

**Кривицкий Антон Владимирович**

Старший управляющий менеджер  
Управления продаж

тел. + 7 495 777 10 20 вн. 706667  
e-mail: [krivitskiyav@psbank.ru](mailto:krivitskiyav@psbank.ru)

**Сизов Кирилл Витальевич**

Управляющий менеджер  
Управления продаж

тел. + 7 495 777 10 20 вн. 706752  
e-mail: [sizovkv@psbank.ru](mailto:sizovkv@psbank.ru)

**Спасибо за внимание!**