

**Сбербанк** помогает снизить зависимость российских импортеров от внешнеэкономических **факторов** и рисков финансового сектора, предлагая оптимальные решения для роста бизнеса.

Вопросы снижения рисков и производственных издержек стоят не только перед такими постоянными участниками внешнеторговой деятельности, как ритейлеры, но и перед предприятиями, импортирующими товары, услуги или оборудование для собственного пользования, в т.ч. для модернизации производства. При этом спрос на **торговое финансирование**

(ТФ), включая финансирование импорта, в 2013 году значительно увеличился. Так, по словам начальника управления

**торгового финансирования**

и корреспондентских отношений

**Сбербанка Андрея Иванова**

, только за последние три года объем портфеля

**ТФ**

банка вырос с 2 млрд до 14 млрд долларов США.

Сбербанк, признанный в 2013 г. авторитетными международными журналами Global Trade Review и Global Finance\* лучшим банком в области торгового финансирования в России и странах СНГ, предлагает линейку продуктов ТФ, основанную на мировых стандартах. Для поддержки импортеров разработана специальная программа, в которой учитываются особенности различных направлений российского импорта и разные цели финансирования.

Так, например, производства непрерывного цикла, требующие бесперебойных поставок сырья или материалов из-за границы, нуждаются не только в низкой стоимости финансовых ресурсов, но и в снижении рисков непоставки товара. Для этих клиентов предназначен универсальный продукт "Постимпортное финансирование", где в рамках полученного от Сбербанка аккредитива иностранный банк осуществляет платеж зарубежному поставщику, предоставляя отсрочку платежа Сбербанку. "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 5 лет.

Компании, приобретающие технологическое импортное оборудование с длительным сроком окупаемости, могут воспользоваться "Долгосрочным финансированием под покрытие ЭКА\*". Заемные средства предоставляются на длительный срок (до 20 лет) по более низкой стоимости за счет участия в сделке ЭКА. "Нам необходимо было профинансировать строительство гостиницы в г. 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 привлек кредит в евро от немецкого банка под покрытие ЭКА, а мы получили рублевый 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-импортера Сбербанк предлагает "Непокрытый аккредитив в рамках лимита риска на клиента". Здесь при открытии аккредитива клиент не должен предоставлять денежное покрытие или привлекать заемные 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 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"\*\*\*\* Минск) Маянов Константин. – Нам необходимо было минимизировать риски, получить дешевое 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 ее 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 партнеров российских клиентов, а глобальная международная платформа ТФ Сбербанка позволяет предлагать контрагентам гибкие комплексные решения по обслуживанию товаропотоков.

Подробную информацию об услуге можно получить в отделениях Сбербанка России, на сайте [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru) , а также по телефону 8 800 555 5550

\* [www.gtreview.com](http://www.gtreview.com) , [www.gfmag.com](http://www.gfmag.com)

\*\* ЭКА (Экспортные кредитные агентства) – агентства, осуществляющие поддержку национального экспорта

\*\*\* ОАО "БПС-Сбербанк" - Дочерний банк Сбербанка России в республике Беларусь г. Минск

ОАО "Сбербанк России". Генеральная лицензия Банка России №1481 от 08.08.2012.

Источник: [Вести](#)