

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ КАК ЛЕКАРСТВО ОТ КРИЗИСА

В современных условиях клиенты, как экспортеры, так и импортеры, как никогда нуждаются в финансировании внешней торговли, при этом банки еще больше ужесточили требования к рискам.

Мировой финансовый кризис заставляет банки и клиентов изменить свои взаимоотношения. Нужно пересмотреть отношения с зарубежными партнерами, банками и попробовать максимально использовать синергию таких качеств банковской гарантии, как инструмента финансирования торговли и инструмента управления рисками, обуславливающий оптимальный конечный эффект.

Банковские гарантии, как инструменты торгового финансирования, наиболее популярны как среди клиентов банков, так и среди самих банков. Происходит это по ряду причин: во-первых, гарантии обладают высокой надежностью; во-вторых, они быстрореализуемы. Для банка же это вид деятельности, приносящий доход (за оказание данных услуг он взимает комиссионные) и не требующий немедленного отвлечения средств из оборота (в отличие, скажем, от кредитных операций). То есть в данном случае отвлечения средств либо не происходит вообще, либо оно отсрочено во времени.

Использование гарантий в качестве инструмента торгового финансирования, дает возможность импортерам не делать предоплату, а произвести оплату по факту поставки товара/оказания услуг или с рассрочкой. Это позволяет импортеру значительно сэкономить денежные средства по сравнению с получением банковского кредита для проведения предоплаты по контракту, так как ставки по га-



Лилия ЧЕБАН,
начальник отдела финансирования торговли
Департамент Corporate Banking КБ «Mobiasbanca -
Groupe Societe Generale» S.A.

рантии значительно ниже ставок по коммерческим кредитам. Также, используя банковскую гарантию, легче и быстрее можно договориться со своим зарубежным партнером об отсрочке платежа. И при этом значительно минимизируются различные риски, что дает больше шансов импортеру получить финансирование в банке.

Например, одна из ведущих фирм на парфюмерно-косметическом рынке Молдовы является официальным дистрибьютором известной западной компании. На протяжении последних нескольких лет товар отгружался на условиях 60 дней отсрочки платежа, при этом молдавская фирма всегда исполняла свои платежные обязательства в срок. Но недавно западный партнер заговорил о необходимости уменьшения рисков и поставил условие перехода на оплату в аванс, либо отсрочку платежа, с условием выпуска платежной банковской гарантии. Молдавская фирма, анализируя ситуацию и проконсультировавшись со своим банком, решила, что самым оптимальным вариантом в сложившейся ситуации является сохранение прежних условий платежа, и договорилась со своим банком о выпуске гарантии сроком действия на один год. Банк при этом согласился гарантировать обязательства молдавской фирмы не только потому, что та имеет залог и хорошее финан-

совое состояние, но и потому что знает, что требование к оплате будет предъявлено только в случае отгрузки товара и неоплаты со стороны покупателя.

Экспортеры, также используя банковские гарантии, имеют возможность быть более конкурентоспособными на рынке, предоставляя лучшие условия оплаты, при этом не повышая риски, что позволяет легче договориться с банком о финансировании.

Молдавская винодельческая фирма поставляет вино в Белоруссию. Учитывая конкуренцию на рынке, покупателям были предложены очень выгодные условия оплаты, 40, 60, 90 дней отсрочки платежа. Но продавая товар на таких условиях, у молдавской компании появляется необходимость в пополнении своих оборотных средств, и, естественно, это означает обращение в банк за финансированием. Обычные требования банка для получения финансирования выполнены, но банк на этот раз поставил еще одно условие. Дополнительным условием банка, учитывая нынешний кризис, является получение гарантии платежа от белорусского покупателя. При этом банк готов оказать содействие в проведении переговоров между сторонами, в данном случае используя свои связи с белорусским банком, входящим в международную финансовую группу.

Также молдавские компании начали использовать банков-

ские гарантии как способ финансирования экспортных контрактов.

Компания по экспорту контрольно-измерительных приборов получила большой заказ на их изготовление и поставку. Для начала производства необходимо финансирование, и молдавская компания поставила условие получение 30% аванса от иностранного покупателя. Так как иностранный покупатель для оплаты аванса организовал финансирование сделки в своем банке, его банк, для уменьшения рисков, потребовал выпуск банковской гарантии возврата аванса первоклассным европейским банком. Молдавский банк, используя кредитные линии, предоставленные своим головным офисом, сумел организовать выпуск гарантии возврата аванса на самых выгодных условиях. Продавец получил аванс, наладил производство и уже осуществил первые поставки. При этом оплата остальных 70% стоимости товара гарантирована подтвержденным документарным аккредитивом в пользу продавца. Молдавская компания успешно реализовала возможность финансировать и реализовать проект, используя преимущества инструментов торгового финансирования, на самых выгодных условиях, без дополнительных рисков и использования дорогостоящих кредитов.

Банковские гарантии по заявлению своих клиентов выпускаются КБ «Mobiasbanca - Groupe Societe Generale» S.A. на протяжении многих лет. Клиенты уже широко применяют их как способ финансирования торговли при импорте в Молдову нефтепродуктов, автомобилей, комплектующих к автомобилям, фармацевтической продукции.

Клиенты, начавшие работать с банком по торговому финансированию с использованием банковских гарантий, используют их на постоянной основе, поскольку выгоды очевидны – минимизация рисков в международной торговле и снижение затрат при исполнении контракта.

При этом банк имеет возможность выпустить собственные гарантии, используя безупречную репутацию таких авторитетных иностранных учредителей, как Societe Generale Франция, BRD Румыния и Европейский Банк Реконструкции и Развития.

Экспортеры могут воспользоваться таким преимуществом КБ «Mobiasbanca - Groupe Societe Generale» S.A., как принадлежность к группе Societe Generale, одной из крупнейших и наиболее надежных банковских групп в мире. Группа представлена в 82 странах мира и почти во всех странах Центральной и Восточной Европы. Именно с этими странами у нас самый большой внешнеторговый оборот. При этом клиент может эффективно воспользоваться лимитами, открытыми между банками группы, уменьшая стоимость финансирования, как для себя, так и для своего контрагента.

По мнению экспертов, любой кризис, подобный нынешнему, вносит серьезные структурные изменения в правила ведения бизнеса. Очевидно, что из этого кризиса как банки, так и их клиенты, вынесут определенный опыт. Со стороны банков, безусловно, происходит определенная корректировка своего отношения к ряду рисков, а со стороны клиентов произойдет некое изменение системы ценностей и практики ведения бизнеса, с целью повышения его эффективности и жизнеспособности.

FIRST CHOICE APARTMENTS
www.apartments-rent-moldova.com

New accommodation solutions

Premium Properties

www.aparthotel-moldova.com
CITY SPRING APARTMENTS GLEMUS

ADORAMA
salon

Ofertă specială

Doar în Martie!

str. 31 August 1989, nr. 121, tel 21 40 61
str. Calea Ieșilor 4, tel. 75 55 80
MOBILĂ ROMÂNEASCĂ

Pentru toate doamnele prețuri promoționale la mobilă și decor!

Интернациональная Организация по микрофинансированию «MEGA CREDIT» приглашает к сотрудничеству частных инвесторов и фирмы для размещения денежных средств в высокодоходные проекты, такие как производство, оптовая торговля, предоставление кредитов.

- MEGA CREDIT - это уникальная возможность без посредников вложить деньги в серьезный бизнес;
- Мы не скрываем, куда направлены деньги, гарантируя полную надежность и прозрачность вкладов.
- Денежные вклады принимаются без ограничения по срокам и суммам, с ежемесячной выплатой доходов: до 15% годовых в валюте и до 24% годовых в леях.

У нас все просто и понятно!
Mega Credit = Mega Profit!
Тел.: 403-738; 069 116 496; 068 614 514.