



**ЭЛДИК
БАНК**

эл үчүн

Документарные операции и Торговое финансирование 2025

Что является в современных условиях неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни? Ответ на него знает каждый - деньги. Поэтому все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами.

Экспортно-импортные сделки могут осложняться рядом обстоятельств: временем и риском перевозки, таможенными формальностями, импортно-экспортными ограничениями, а так же неосведомленностью партнеров о деловой репутации и честности друг друга.

Чтобы создавались благоприятные условия для совершения платежей, существует способы международных расчетов.

Одним из основных является - **аккредитив** (от лат. *accredo* - доверяю). В ходе эволюции расчетов аккредитивами были выработаны разнообразные их типы, 90% которых составляет документарный аккредитив.



Для импортеров

- Документарный аккредитив помогает импортеру существенно снизить риск, связанный с невыполнением продавцом обязательств по поставке.
- Аккредитив дает уверенность в том, что оплата будет произведена только после предоставления документов, подтверждающих отгрузку товара.
- Наличие аккредитива позволяет полностью или частично избежать предоплаты.
- Аккредитив дает возможность импортеру структурировать схемы платежей по контракту с учетом своих интересов.
- Открывая аккредитив, импортер подтверждает свою платежеспособность и может рассчитывать на более благоприятные условия платежа в будущем.

Для экспортеров

- Гарантия оплаты по предъявлению документов, оговоренных условиями аккредитива.
- Снижение производственного риска, в первую очередь, в отношении тех случаев, когда покупатель аннулирует или изменяет заказ.
- Возможность структурирования графика поставки с учетом своих интересов.
- Покупатель не может отказать в платеже при любой претензии к товару.
- Все претензии к поставленному товару импортер должен предъявить отдельно от аккредитива и выполненного по нему платежа, что дает экспортеру большое преимущество при урегулировании подобных вопросов.



ЭЛДИК
БАНК

Аккредитивы





Что же такое аккредитив?

Это обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя/импортера платеж экспортеру/продавцу на сумму стоимости поставленного товара/услуг против предъявленных экспортером/продавцом документов.

Степень обеспечения и момент принятия на себя риска определяют виды аккредитива:

- подтвержденный и неподтвержденный;
- Покрытый, непокрытый



- **Подтвержденный аккредитив** содержит обязательство банка, иного чем банк-эмитент(открывающий аккредитив банк), выплатить экспортеру причитающуюся сумму платежа, независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив.
- **Неподтвержденный аккредитив** содержит обязательство только банка-эмитента(открывающий аккредитив банк), выплатить экспортеру причитающуюся сумму платежа. В случае неподтвержденного аккредитива, банк экспортера платит только в том случае, если банк импортера (банк-эмитент) перечислит ему соответствующую сумму.



- **Покрытый аккредитив** обеспеченный денежными средствами Клиента/Заявителя. Сумма аккредитива списывается со счета Клиента/Заявителя и депонируется на специальном счете покрытия на весь срок действия аккредитива.
- **Непокрытый аккредитив** открывается в счет лимита, установленного на Клиента/Заявителя Банком. Решение по условиям и ставкам лимита принимает Кредитный Комитет Банка.



- **Трансферабельный (переводной) аккредитив** - один из видов аккредитива. Его особенность состоит в том, что бенефициар, в пользу которого открыт аккредитив, может передавать свои права по аккредитиву (частично или полностью) третьим лицам. Трансферабельный аккредитив, например, целесообразно открывать в том случае, когда бенефициар не производит сам все продаваемые детали, а закупает их у субпоставщиков. Получив согласие покупателя на открытие такого аккредитива, продавец может расплачиваться и со своими субпоставщиками, переводя им часть аккредитива, что значительно дешевле, чем открытие для субпоставщиков отдельных аккредитивов
- **Компенсационный аккредитив (бэк-ту-бэк)**. В практике при аккредитивных расчетах могут иметь место случаи, когда посредник или генеральный поставщик хотел бы переуступить свои требования по открытому в его пользу базисному аккредитиву производителю или поставщику (субпоставщику), хотя условия аккредитива не допускают его передачи. В таком случае посредник или генеральный поставщик может просить свой банк открыть Компенсационный аккредитив (бэк-ту-бэк) на базе аккредитива открытого в его пользу.



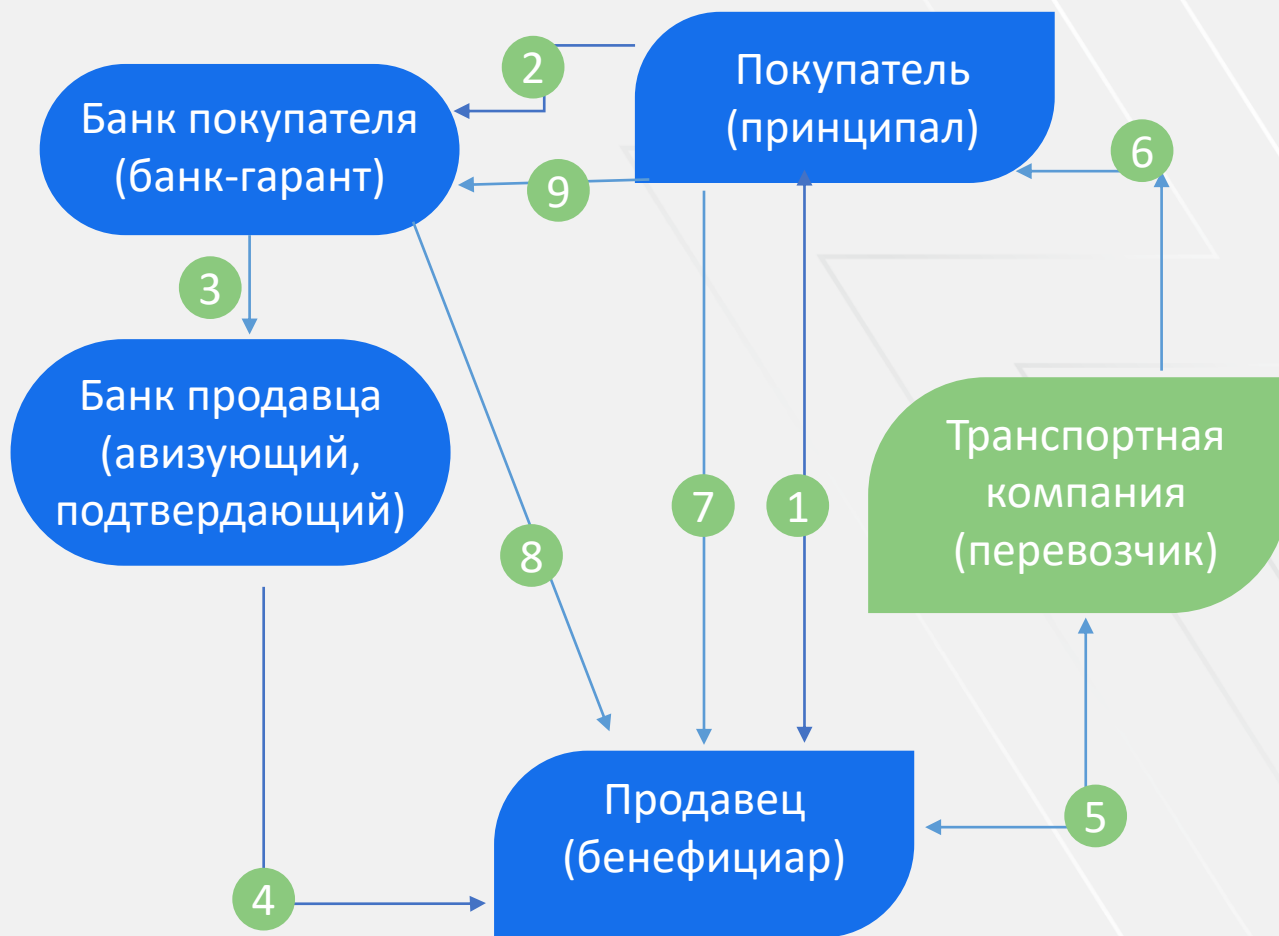
- **Револьверный аккредитив (автоматически возобновляемый аккредитив).** Покупатель часто заказывает товара больше, чем ему требуется в настоящее время, с тем, чтобы получить лучшую цену. Поставка товаров в этом случае разбивается на части, и отдельные партии отправляются через определенные отрезки времени. В этом случае целесообразно выставление револьверного аккредитива, который покрывает каждый раз частичную поставку.
- **Аккредитив “с красной оговоркой”.** Это особый вид авансового платежа по аккредитиву. “Красная оговорка” является специальной льготой для продавца. Она позволяет авизирующему аккредитив банку оплатить продавцу часть суммы аккредитива в качестве аванса для осуществления отправки товара. Аккредитив с красным условием означает, что авизирующий банк под ответственность открывшего банка может выплатить бенефициару еще до предоставления требуемых документов указанный аванс.
- Существует особый вид аккредитивов - резервные аккредитивы. **Резервный аккредитив (Stand-By L/C, SBLC),** как и банковская гарантия, является инструментом обеспечения выполнения обязательств. Резервные аккредитивы могут регулироваться теми же международными правилами, что и все остальные аккредитивы (например, Унифицированными правилами и обычаям по документарному аккредитиву (UCP-600)), или же специальными правилами - Международной практикой резервных аккредитивов (ISP-98).



Что такое гарантия?

Банковская гарантия - способ обеспечения выполнения обязательств, в соответствии с которым Банк-гарант принимает на себя денежное обязательство перед Бенефициаром оплатить средства за Принципала (Клиента) в случае невыполнения последним своих обязательств в полном объеме или их части по предъявлении Бенефициаром требования и соблюдения всех предусмотренных гарантией условий.

Перед гарантией стоит задача достижения баланса интересов трех сторон, а также задача определения прав и обязанностей сторон, чтобы избежать возникновения споров в будущем.



Описание схемы:

1. Заключение контракта.
2. Заявление на получение банковской гарантии.
3. Выдача банковской гарантии и ее направление в авизирующий банк (обычно находится в стране продавца) с просьбой авизовать данную гарантию продавцу.
4. Официальное извещение продавца (авизо) о выдаче в его пользу банковской гарантии.
5. Отгрузка товара в пользу покупателя.
6. Доставка товара покупателю компанией-перевозчиком.
7. Оплата покупателем полученного товара.
8. В случае неоплаты покупателем товара банк-гарант либо подтверждающий банк перечисляет гарантийную сумму продавцу.
9. Возмещение покупателем банку-гаранту суммы, перечисленной по гарантийному обязательству.

Выпущенная банковская гарантия является документом, который невозможно вернуть потому, что он "не понадобился". В соответствии с нормами действующего законодательства, действие банковской гарантии прекращается при следующих условиях:

- при уплате бенефициару суммы, на которую она выдана;
- при окончании определенного в гарантии срока, на который она выдана;
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;
- письменным заявлением бенефициара об освобождении гаранта от его обязательств.



Основные виды гарантий

Тендерная гарантия - гарантия обеспечения выполнения участником тендера тендерных обязательств перед заказчиком.

Цель гарантии: данная гарантия требуется при проведении открытых тендеров (конкурсов) и обеспечивает выплату гарантированной денежной суммы в случаях:

- отзыва участником тендера своего конкурсного предложения до истечения срока рассмотрения конкурсных заявок;
- отказа победителя тендера подписать контракт с заказчиком или подрядчиком о поставке товаров, услуг;
- невыполнение участником тендера иных обязательств, предусмотренных конкурсной (аукционной / тендерной) документацией.



**ЭЛДИК
БАНК**

Гарантии

Гарантия авансового платежа - гарантия возврата ранее полученного авансового платежа поставщиком/исполнителем в случае невыполнения своих обязательств по договору или использование аванса на иные цели чем оговорено в контракте.

Гарантия исполнения контракта – гарантия выданная по поручению поставщика / исполнителя работ / услуг как обеспечение выполнения своих обязательств по заключенному (договору) контракту. Наличие данной гарантии существенно укрепляет договорные отношения между сторонам.

Цели гарантий: обеспечение исполнения обязательств поставщика / исполнителя работ / услуг перед покупателем/заказчиком.

Гарантия платежа - гарантия, выданная по поручению покупателя/заказчика в пользу поставщика / исполнителя работ / услуг в обеспечение своевременной оплаты поставки / работ / услуг.

Цель гарантии: обеспечение исполнения обязательств покупателя/заказчика перед его поставщиками/ исполнителями.



**ЭЛДИК
БАНК**

Гарантии

Таможенная гарантия - обязательство Банка по обеспечению оплаты таможенных пошлин и сборов и др. обязательств перед таможенными органами.

Цель гарантии: Таможенная гарантия выдается предприятиям-импортерам для обеспечения таможенных платежей и необходимых таможенным органам сумм расходов, штрафных санкций и т.д.

Контр-гарантия (непрямая, косвенная) - гарантия, которая может быть предоставлена Банком в пользу другого Банка, в том числе иностранного, в целях обеспечения прямой гарантии, выдаваемой этим Банком Бенефициару по просьбе Принципала.

Цель гарантии: обеспечение исполнения обязательств поставщика/исполнителя перед покупателем/ заказчиком, находящимся в стране отличной от страны поставщика / исполнителя.



**ЭЛДИК
БАНК**

Гарантии

Банковские гарантии как средство обеспечения исполнения обязательств

Для импортеров:

- Выпуск ОАО «Элдик Банком» любых видов гарантий и обеспечение выпуска гарантий банками других стран.
- Выпуск контр-гарантий
- Авизование гарантий.
- Возможность для импортера заключить контракт на более выгодных условиях при использовании гарантии ОАО Элдик Банка, а именно:
- способ избежать авансового платежа при расчетах с продавцом.
- получить отсрочку платежа по контракту (товарный кредит).

Для экспортеров:

- Выпуск ОАО «Элдик Банком» любых видов гарантий и обеспечение выпуска гарантий банками других стран.
- Выпуск прямых гарантий под контр-гарантии иностранных банков
- Авизование гарантий.
- Уверенность экспортера в получении оплаты по контракту.
- Усиление конкурентной позиции экспортера и возможности расширения рынка сбыта при использовании банковских гарантий в качестве обеспечения расчетов.



**ЭЛДИК
БАНК**

Торговое финансирование

Что такое торговое финансирование?

Торговое финансирование – это финансирование внешнеторговых операций клиентов за счет кредитных средств межбанковских кредитов, привлекаемых ОАО Элдик Банком от иностранных банков, за счет кредитных линий открытых международными финансовыми институтами на банк и с использованием документарных инструментов, главным образом аккредитивов и гарантий.

Под внешнеторговыми операциями клиентов понимаются операции, предполагающие трансграничные расчеты между сторонами по контракту, традиционно связанные с импортом или экспортом товаров или услуг.

Потенциальные клиенты.

Клиенты Банка, для которых торговое финансирование может представлять интерес – это экспортеры или импортеры товаров или услуг.

Торговое финансирование является необходимым элементом финансирования любой компании, занимающейся экспортно-импортной деятельностью.



**ЭЛДИК
БАНК**

Торговое финансирование

Виды документарных операций и инструментов торгового финансирования

АККРЕДИТИВЫ

Аккредитивы с платежом
по предъявлении документов в банк
Аккредитивы с отсрочкой платежа по документам
Аккредитивы с «красной оговоркой»
другие

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

Гарантии платежа
Гарантии возврата авансового платежа
Гарантии исполнения контракта
Тендерные гарантии
другие

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ:

Краткосрочное торговое финансирование:

предэкспортное финансирование

финансирование импорта

Финансирование с использованием документарных аккредитивов:

Постфинансирование по аккредитивам, номинированным в
долларах США, евро, сом.

Аккредитивы с отсрочкой платежа

Средне- и долгосрочное торговое финансирование:

Финансирование под гарантии Экспортных Кредитных Агентств

Финансирование в рамках открытых на банк кредитных линий
иностраннных банков и международных финансовых институтов.

Торговое финансирование с использованием документарных аккредитивов.

Аккредитивы удобны и популярны не только в качестве формы расчета по контрактам, но и как инструменты организации финансирования внешнеторговых операций.

Среди инструментов краткосрочного торгового финансирования наибольшей популярностью пользуются **аккредитивы с постфинансированием**, т.е с отсрочкой платежа.

Данное направление представляет особый интерес для компаний, осуществляющих импортные операции и нуждающихся в привлечении банковских ресурсов сроком до 1 года.

Постфинансирование по аккредитиву является кредитом на заранее определенный срок, который ОАО «Элдик Банк» предоставляет своему клиенту за счет своих средств, открытых на банк кредитных линий и под страховое покрытие экспортно-кредитных агентств (ЭКА).

Аккредитив с постфинансированием имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционным банковским кредитованием:

Более низкая стоимость для клиента за счет привлечения Банком более дешевых финансовых ресурсов от иностранных банков-партнеров.
Использование всех преимуществ аккредитивной формы расчетов и возможность избежать авансовых платежей при расчетах по контрактам.
Обеспечение и упорядочивание расчетов Банком, контроль за графиком поставок.
Снижение валютных и коммерческих рисков при проведении операций с зарубежными поставщиками.

Предэкспортное финансирование – это целевое финансирование (обычно сроком не более 1 года) клиентов, которые осуществляют внешнеторговую деятельность, связанную с экспортом товаров и услуг из одного государства в другое.

В рамках имеющихся кредитных линий от иностранных банков клиентам экспортерам предлагается в качестве инструментов предэкспортного финансирования связанные кредиты и кредитные линии, для финансирования производства экспортной продукции и/или закупку материалов, комплектующих и т.д. для такого производства.

Предэкспортное финансирование позволяет нашим клиентам завершить производственный цикл без отвлечения собственных оборотных средств.

Ставка по финансированию для клиента складывается из соответствующего ставки Инобанка и ставки ОАО «Элдик Банка».

Преимущества торгового финансирования:

ДЛЯ ИМПОРТА

- Получение кредитных средств, стоимость которых значительно ниже по сравнению с традиционным банковским кредитом, за счет привлечения более дешевых кредитных ресурсов от иностранных финансовых институтов.
- Экономия оборотных средств.
- Возможность увеличения объема приобретаемой импортной продукции и развития бизнеса.
- Увеличение сроков финансирования при приобретении товаров капитального назначения (оборудования и т.д.) от 1 года и более лет.
- Использование преимуществ сопутствующих документарных инструментов (в первую очередь документарного аккредитива).

ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА

- Снижение стоимости кредитных ресурсов по сравнению с традиционным банковским кредитованием за счет привлечения более дешевых финансовых средств от иностранных финансовых институтов.
- Экономия оборотных средств.
- Возможность погашения предоставленного кредита за счет средств экспортной выручки.
- Возможности расширения рынка сбыта и увеличения объема продаж.
- Усиление конкурентной позиции на рынке.
- Использование преимуществ сопутствующих документарных инструментов.
- Участие Банка, а также его зарубежных партнеров, в реализации проектов клиентов способствует развитию и укреплению отношений наших клиентов с иностранными контрагентами и позволяет им, во многих случаях, заключать контракты с иностранными контрагентами на более выгодных условиях.

За дополнительной консультацией по продуктам или тарифам, Вы можете обратиться к сотрудникам Управления экспортного и торговому финансированию ОАО «Элдик Банк».

Контакты: тел.: 58 01 26(2640), 58 01 26 (2641)

e-mail: E.Mirlan@rsk.kg, M.Asankojoeva@rsk.kg