

## Интервью BISNIS: Механизмы финансирования американского экспорта в страны СНГ — взгляд банкира

*Роберт Моньяк является директором по СНГ финансовой компании WorldBusiness Capital, которая кредитует американский экспорт по всему миру. В странах СНГ специализацией WorldBusiness Capital являются небольшие сделки (от 200,000 до 10 миллионов долларов США) на территории России, Украины, Азербайджана и Казахстана.*

### Каково назначение программ Экспортно-импортного банка США?

Программы Экспортно-импортного банка США нацелены на снижение степени риска американского экспортера и кредитора при предоставлении кредита иностранному заемщику. Программы Эксимбанка позволяют гарантировать предоставление частными банками США кредита иностранной компании для осуществления краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных операций по приобретению товаров, произведенных в США. При наличии гарантий со стороны Экспортно-импортного банка, кредитор (например, финансовая компания WorldBusiness Capital) может предложить привлекательные финансовые условия заемщикам в странах СНГ. Для заемщика программы Эксимбанка предоставляют возможность доступа к долгосрочному финансированию в валюте на приемлемых условиях.

### Кто может выступать в роли заемщика в СНГ? Какие стороны задействованы в сделке?

Заемщиком может выступать либо сама компания-покупатель, либо банк покупателя или лизинговая компания. Обычно участниками сделки являются компания, приобретающая товары или услуги, местный банк, коммерческий банк в США, Экспортно-импортный банк и американский экспортер.

### Готовы ли американские кредитно-финансовые организации брать на себя кредитный риск в странах СНГ?

В целом, американские кредитные учреждения не хотят брать на себя прямой риск, связанный с небольшими и средними банками или частными фирмами в СНГ. Крупные банки и корпорации в странах СНГ имеют доступ к источникам кредитования как в Европе, так и в США без содействия со стороны государственных агентств по кредитованию экспорта (как Эксимбанк). Но риск кредитования финансовых и нефинансовых организаций, не входящих в списки наиболее надежных компаний, все еще представляется достаточно высоким и требует гарантий агентства по кредитованию экспорта.

### Каковы преимущества участия Экспортно-импортного банка США в сделках?

Участие Экспортно-импортного банка открывает доступ малым и средним компаниям к средне- и долгосрочным финансовым ресурсам по низким ставкам и улучшает кредитную привлекательность проекта.

### Заинтересован ли Экспортно-импортный банк в финансировании не крупных сделок?

Да, и даже очень. Поддержка крупных сделок с участием производителей нефтегазового оборудования - это только один аспект

стратегии Эксимбанка в СНГ. Банк готов рассматривать небольшие сделки, скажем от 200,000 до 5 миллионов долларов США, при условии, что заемщик отвечает определенным требованиям. Проблемы, связанные с малым кредитованием, вызваны скорее заимодателем, чем Экспортно-импортным банком. Большинство кредитных организаций в США не заинтересованы в финансировании торговых сделок на сумму менее 5 миллионов долларов. В этом отношении финансовая компания WorldBusiness Capital является редким исключением. Некрупные сделки отлично вписываются в нашу рыночную нишу, поэтому наибольшее внимание уделяется развитию и продвижению подобных сделок при содействии Эксимбанка.

### Какие требования предъявляются к компаниям в СНГ в плане капитала, аудита, залога и т. д.?

Требования Эксимбанка разнятся в зависимости от экономической конъюнктуры рынка, объема сделки и типа приобретаемых товаров. Но есть и общие требования. Потенциальный заемщик в СНГ должен предоставить на английском языке финансовую отчетность и результаты аудиторской проверки в соответствии с международными стандартами. Принимая во внимание, что большинство малых и средних предприятий не имеют такой отчетности, им придется работать с местными коммерческими банками, имеющими эту финансовую отчетность и готовыми выступить в качестве получателя финансирования или гаранта сделки. В этом случае, Эксимбанк вместе с американским банком-кредитором принимают решение о выделении кредита на основании финансовой отчетности коммерческого банка. Кроме того, запрашиваемый объем средств не должен превышать 40 % объема акционерного капитала банка — гаранта. Как правило, при участии местного коммерческого банка ни Эксимбанк, ни американский банк-кредитор не требуют от получателя финансирования залога или иных гарантий выплаты кредита. Однако, местный коммерческий банк может потребовать от компании-покупателя залога ее активов для того, чтобы обезопасить свое участие в сделке.

### Какого рода предложения по сделкам рассматриваются Экспортно-импортным банком?

Это сделки по импорту из США различных товаров или услуг (исключением, например, являются товары и услуги, используемые для военных целей). Основное требование - приобретаемые товары и услуги должны иметь как минимум 51 % американского "содержания" и отгружаться непосредственно из США. Именно поэтому приобретение товаров, изготовленных американской компанией на производстве, например, в Европе, не может финансироваться Эксимбанком. Американские кредиторы, со своей стороны, могут иметь отраслевые предпочтения. Так, например, компания WorldBusiness Capital специализируется на кредитовании производственных и технологических проектов, телекоммуникаций и строительства. Мы не финансируем импорт потребительских товаров или сырья. Если заемщик импортирует в СНГ оборудование, часть которого была изготовлена в США, а часть - в других странах, то возможно совместное финансирование с участием других экспортно-кре-

дитных агентств. Однако, следует заметить, что подобные соглашения возможны только с некоторыми европейскими агентствами по кредитованию экспорта.

#### **Какова процедура получения финансирования по программам Экспортно-импортного банка США?**

Во-первых, должен быть определен экспортер в США. После этого потенциальному заемщику необходимо найти американского кредитора, имеющего опыт работы с Эксимбанком. Очень важно, чтобы кредитор был заинтересован работать с проектом. Опытный американский кредитор сможет помочь компании-заемщику по процедурным вопросам. Американский кредитор, совместно с банком в СНГ, подготовит предложение для Эксимбанка.

#### **С какими проблемами Вы сталкиваетесь наиболее часто?**

В странах СНГ у нас две основные проблемы. Во-первых, недостаточен объем импорта американского оборудования и техники. За исключением производителей нефтегазового оборудования и средств связи американские компании мало представлены на рынке СНГ. Американские компании должны приложить больше усилий для выхода на эти рынки. Вторая проблема - это качество финансовой отчетности. Большинство малых и средних предприятий в СНГ не имеют финансовой отчетности, составленной по международным стандартам. Тем не менее, все больше и больше небольших банков в СНГ готовят финансовую отчетность по международным стандартам. Компанией WorldBusiness Capital достигнуты соглашения с рядом аудиторских фирм на территории СНГ (не входящих в "Большую четверку"), которые могут подготовить финансовую отчетность по международным стандартам для компаний, желающих работать с Эксимбанком.

#### **Каковы процентные ставки и условия кредитования?**

Во-первых, заемщик может получить кредит под гарантию Экспортно-импортного банка на срок от трех до семи лет, в зависимости от объема финансирования. Для большинства компаний это уникальная возможность получения кредита в американской валюте на средне- и долгосрочной основе. Для займов Экспортно-импортного банка нет единой процентной ставки. Кредиторы, участвующие в программах Эксимбанка, оценивают каждый кредит в отдельности, в зависимости от конъюнктуры рынка, суммы и условий кредита и оценки проекта и заемщика.

#### **Приведите примеры недавних проектов по кредитованию на территории СНГ.**

Компания WorldBusiness Capital успешно профинансировала ряд операций в России. Экспортно-импортный банк принял наше предложение по кредитованию российской компании Delta Leasing на импорт различного американского оборудования для последующего лизинга российским предприятиям. Это хороший пример того, как финансирование при поддержке Эксимбанка может быть использовано для кредитования средних по объему проектов (до 1 миллиона долларов США). Еще один пример: кредит в объеме 5,5 миллионов долларов США, который мы предоставляем банку "Северная Казна" в Екатеринбурге (Россия). Этот проект получил одобрение только в начале декабря 2003 г. Кредит позволит банку "Северная Казна" финансировать импорт агрегатов непрерывного литья для одного из своих клиентов. Этот пример демонстрирует, что Экспортно-импортный банк открыт к поддержке сделок с участием средних региональных банков в странах СНГ. У нас на очереди еще ряд кредитных сделок. Наконец, в конце декабря мы выделили компании Промсвязь лизинг 10 млн. долларов на приобретение американского оборудования