



Финансирование Эксимбанком: общие сведения

Эксимбанк поддерживает закупки товаров производственно-технического назначения США и связанных с ними услуг путем гарантии и страхования ссуд иностранным покупателям. В некоторых случаях предоставляются и прямые ссуды покупателям. Возможно кратко-, средне- и долгосрочное финансирование.

Гарантии ссуд. Гарантии ссуд Эксимбанка покрывают меньшую часть из (1) 85% контрактной цены, если предмет продажи полностью происходит из США, или (2) 100% при происхождении из США и предоставляются на средний срок (сроки погашения до пяти лет и на сумму менее 10,0 млн. долларов США) и на длительный срок (сроки погашения более пяти лет или на сумму более 10,0 млн. долларов США). Начисляемая процентная ставка обычно является плавающей по договоренности между покупателем и заимодателем.

По программе гарантий, ссуда, предоставленная заимодателем иностранному покупателю, обеспечивается гарантией Эксимбанка. Поскольку перед тем как гарантия становится действительной, Эксимбанк утверждает документацию, заимодателю гарантируется, что иск будет оплачен, если представлен не позднее разрешенного срока. Начисляемая процентная ставка является предметом переговоров между покупателем и заимодателем. Гарантия Эксимбанка включает начисленные проценты. Обычно за гарантией к Эксимбанку обращается заимодатель или иностранный покупатель.

Страхование. Эксимбанк предлагает также страхование с аналогичными в части приемлемости требованиями. Программа страховых полисов охватывает одну или ряд поставок одному покупателю, признанному кредитоспособным. Эксимбанк гарантирует, что в случае неуплаты иностранным покупателем, застрахованному будут выплачены неуплаченная основная сумма кредита и проценты. Часто застрахованным является банк, и в случае утверждения страхового покрытия он обеспечит возмещение экспортеру. Затем этот банк выдает ссуду иностранному покупателю. Документация по ссуде, например, счет-фактура, коносамент и сертификат экспортера, Эксимбанку не представляется, ответственность за их полноту берет на себя заимодатель. Часто для предоставления требуемой по запросам информации Эксимбанку и помощи банку в части документации прибегают к услугам страховых брокеров. Заявки могут поступать от экспортера, банка или страхового брокера.

Прямые кредиты. В некоторых случаях Эксимбанк предоставляет прямые кредиты иностранному покупателю. Требования предоплаты являются такими же, как и требования для гарантии ссуды, однако в случае прямых кредитов процентная ставка является фиксированной, основанной на ставке Министерства финансов США.

Перечень документов, необходимых для получения кредита:

1. Заполненная форма-заявка.
2. Финансовая отчетность покупателя за три года и описание показательных/значимых принципов бухгалтерского учета, использованные при подготовке финансовой отчетности.

Аудит финансовой отчетности с заметками и выводами требуется, если сумма которую запрашивают, будет более \$1 миллиона. (желательно чтобы аудит проводился по международным стандартам и международной компанией, такой как Price Waterhouse) Значимые принципы бухгалтерского учета должны включать, как минимум, метод начисления и нормы ставки, метод оценки для ТМЦ, материальный основной актив и инвестиции а так же метод расчета инфляции, если таковой существует. В дополнение, финансовый отчет должен развернуто показывать амортизационные расходы, валовой процент расходов, налоговые расходы и текущие сроки гашения долгосрочных финансовых задолженностей или задолженностей по поставкам, если таковые существуют.

3. Промежуточный финансовый отчет от Покупателя, если последний годовой отчет был сделан более 9 месяцев от даты подачи. Так же следует предоставить промежуточный финансовый отчет за тот же промежуточный период предыдущего года (в целях сравнения).
4. Рекомендательные письма банка о Покупателе датированные не позднее 6 месяцев до подачи запроса. Рапорт должен включать имя банка, адрес и срок работы с Покупателем, суммы, валюты и условия выдачи обеспеченных и необеспеченных кредитов и опыт возврата кредитов.
5. Коммерческие рекомендации о Покупателе датированные не позднее 6 месяцев до подачи запроса. Рапорт должен включать годы кредитного опыта, ежегодные продажи, условия продаж, сумма последней продажи, недавний крупный кредит, текущая сумма задолженности, детальная информация по просроченным суммам, и опыт возврата кредитов.
6. Кредитная история Покупателя, датированная не позднее 6 месяцев до подачи запроса.
7. Маржа финансовых отчетов (не требуется, но будет очень полезной для ускорения процесса утверждения).
8. История работы заемщиков, включая структуру собственности, происхождение компании, производства, правовой статус, количество лет в бизнесе, основные линии продукции, основные клиенты, основные конкуренты на рынке. Так же следует указать имена владельцев, владеющих, по крайней мере 10% акций компании и процентное соотношение собственности в компании.
9. Предоставьте названия и короткое описание дочерних компаний, материнских компаний и/или компания, которой владеют на общих основаниях (“аффилированное лицо”). Укажите какой из счетов аффилированных лиц более чем на 25% занят продажами или закупками заемщика в течение последнего финансового года, если такие имеются. Укажите какие (если такие имеются) из аффилированных лиц продляют займы или кому заемщик продлевает ссуды. Все что определяется как 10% общего оборота заемщика – существенно и должно указываться.
10. Укажите детали по передаче включая оборудование, которое будет поставляться, расчетные даты поставок, цена контракта и сумма предоплаты (15% предоплаты по требованиям Ex-Im).
11. Укажите лиц, которые имеют свидетельства – устав корпорации и доверенности и имеют право представлять заказчика. Настоящие документы потребуются юристу для выдачи юридического заключения.