

Урок 7: Finanzierung im Außenhandel

Уютный салон самолёта, мягкое кресло - и шампанское! Что может быть приятнее после 4-х дней напряжённой работы на ярмарке? К тому же есть что отмечать: заключены две выгоднейшие сделки (Geschäfte). Одна - с американцем, другая с польским предпринимателем. Молодые бизнесмены пьют за успех:



Hinz: Auf die Vereinigten Staaten!

Kunz: Auf Polen!

Hinz: Mensch Du, das ist richtig gut gelaufen.

Kunz: Ja, Prost. Ich kann's eigentlich noch gar nicht fassen, daß Du das Geschäft mit dem Ami unter Dach und Fach bringst, das hätte ich nicht gedacht.

Hinz: Ja, ja, gekonnt ist gekonnt mein Lieber, und übrigens der Deal mit dem Polen geht auch auf mein Konto.

Kunz: Na ja Du hast ja auch geschlagene vier Messetage lang mit ihm gefeilscht und verhandelt.

Hinz: Und Wodka getrunken - oh Mann Du, meine arme Leber.

Kunz: Für das ganze Geld, das wir in die Messe investiert haben, haben wir uns die beiden dicken Fische auch verdient, finde ich. Na dann, auf Polen und auf Amerika! Cheers!

Hinz: Nastrovje! - wie der Pole sagt...

Kunz: Russisch, das ist russisch.

Hinz: Ja und! Hauptsache der Rubel rollt.

"Der Rubel rollt" (Рубль катится - дела идут). Это любимая поговорка немецких предпринимателей, но нужен им, конечно, не рубль и не злотый, а твёрдая немецкая марка (harte Mark). С клиентом из Польши подписан договор о продаже ему оборудования для мастерской (Werkstatt) на 600 тысяч марок. Но ведь он ещё только начинает и пока ничего не заработал (noch keine einzige Mark verdient). Где он возьмёт денег, чтобы оплатить такой счёт (Rechnung)?

Kunz: Sag' mal, apropos Rubel: Will der uns etwa in Zloty bezahlen? **Hinz:** Du hast ja wirklich keine Ahnung vom Auslandsgeschäft. Also pass' 'mal auf. Der Pole zahlt in harter Mark.

Kunz: Du glaubst doch nicht wirklich, daß der 600.000 Mark flüssig hat! Wir liefern ihm doch erst die Werkstatt, der hat doch noch keine einzige Mark verdient.

Hinz: Nein, jetzt paß doch mal auf: Wir können uns ein Geschäft in der Größenordnung einfach nicht durch die Lappen gehen lassen - und wenn ich die 600.000 Mark sofort verlangt hätte, dann wär's geplatzt. Der zahlt seine Rechnung bei uns, wenn seine Werkstatt läuft. Im Vertrag steht hieb- und stichfest: Gezahlt wird in zwei Jahren.

Сделка вдруг представляется весьма сомнительной. В договоре указан срок погашения платежа (Zahlungsziel) - через два года. Радости как ни бывало. Что, если покупатель обанкротится (pleite geht) прежде, чем мастерская начнёт давать доход? Счёт никогда не будет оплачен. Вот так и Мюллеру пришлось закрыть фирму (seinen Laden dicht machen) из-за того, что ему не заплатил клиент из Греции.

Kunz: Zwei Jahre Zahlungsziel?

Hinz: Ja.

Kunz: Der zahlt erst in zwei Jahren?

Hinz: Ja und was ist.

Kunz: Ja bist du des Wahnsinns!

Hinz: Wieso?

Kunz: Und wenn der in anderthalb Jahren pleite geht? Du, der Müller mußte seinen Laden dichtmachen, weil irgendeine Firma aus Griechenland oder so nicht gezahlt hat. Eins sag' ich Dir: Wenn der nicht zahlt; ich schwinge mich nicht in den LKW und hole die Werkstatt wieder aus Polen ab.

Сделка с американцем (mit dem Ami) на первый взгляд кажется более выгодной. Он оплатит две подъёмные платформы (Hebebühnen) сразу после доставки (sofort nach Lieferung). В долларах, естественно.

Kunz: Da hast Du uns ja ein schönes Ei gelegt. Sag mal, was hast Du eigentlich mit dem Ami ausgemacht? Zahlt der etwa auch erst in zwei Jahren?

Hinz: Na, reg Dich nicht so auf. Der Ami zahlt sofort nach Lieferung und zwar in Dollar. Zufrieden?

Kunz: Zufrieden? Mann, überleg doch mal: Bis die beiden Hebebühnen gebaut und verschickt sind, das dauert ein halbes Jahr. Du hast den Preis zum Dollarkurs von heute kalkuliert. Und was ist, wenn der Dollar bis dahin in den Keller saust? Dann stehen wir aber ganz schön im Regen. Na dann Prost, aber...

Hinz: Irgendwie ist da was dran. Du hast Recht. Ich glaub', mir schmeckt der Sekt nicht mehr.

Пока платформы будут изготовлены и отправлены (gebaut und verschickt) пройдет полгода (ein halbes Jahr). Цена рассчитана (der Preis ist kalkuliert) по сегодняшнему курсу доллара (Dollarkurs). А что, если курс доллара резко упадёт (in den Keller saust)? Молодые предприниматели начинают понимать, что они недостаточно подготовлены к сделкам с иностранными партнёрами.

Клиент - это всегда фактор риска, - считает эксперт по вопросам внешней торговли Виктор Фогт. Перед крупной сделкой с незнакомым клиентом вначале нужно узнать (sich informieren), платёжеспособен ли он (ob der zahlungsfähig ist). Риск возникает, когда клиент не может заплатить сразу и приходится откладывать сроки платежа (Zahlungsfristen einräumen). В международном бизнесе существует также риск трансферта (Transferrisiko), в зависимости от того, на базе какой валюты (Währungsbasis) заключается сделка (das Geschäft abgewickelt wird). Кроме того, с одними странами иметь дело менее рискованно (weniger riskant), с другими - чрезвычайно рискованно (besonders riskant).

Vogt: Es gibt natürlich erst mal das Risiko des Kunden generell, ist das also ein Kunde dem man vertrauen kann. Wenn es ein Anfänger ist, dann kennt er diesen Kunden ja in der Regel nicht und da ist man gut beraten, wenn es ein größeres Geschäft ist, daß man sich über den Kunden erstmal informiert, ist der zahlungsfähig oder nicht.

Das zweite Risiko taucht dann auf, wenn was sehr häufig passiert, der Kunde nicht genug Geld hat, oder wenn er das Geld nicht gleich hat, sondern also bestimmte Zahlungsfristen eingeräumt werden müssen. Da gibt es dann das Transferrisiko nachher. Je nachdem in welcher Währungsbasis das Geschäft abgewickelt wird. Und dann gibt es drittens Länderrisiken an sich. Das heißt, daß ja Einteilungen, welche Länder als weniger riskant gelten, welche als besonders riskant gelten. Es gibt politisches Risiko, es gibt Transportrisiken, es gibt unendlich viele Risiken.

Об этих видах риска наши молодые предприниматели не подумали. Договоры подписаны. Ясно, что оборудование для авторемонтных мастерских должно быть поставлено в срок. Но что будет с оплатой? Может быть, в банке что-нибудь посоветуют? Нужно идти к консультанту:

Hinz: Ja das sind sie also die traurigen Fakten über unsere Export-Deals.

Kunz: Wenn ich gewußt hätte, was das für einen Ärger gibt, dann hätte ich die Finger davon gelassen.

Banker: Nun mal langsam meine Herren. Immerhin sind sie ja nicht die einzigen Unternehmer, die

ihr Geld mit dem Ausland verdienen. Und was sie mir da eben geschildert haben, hört sich gar nicht so schlecht an. Da gibt es schon Mittel und Wege, daß sie an ihr Geld kommen.

Kunz: *Meinen sie wirklich?*

Banker: *Ja sicher.*

Kunz: *Aber was passiert denn, wenn unser polnischer Kunde tatsächlich nicht zahlt.*

Banker: *Ja, ich verstehe sie. Das Risiko, daß ihr Abnehmer nicht zahlt, dürfen wir nicht einfach ignorieren. Aber gegen so was kann man sich ja versichern...*

Hinz: *Wie? Eine Versicherung gegen faule Exportkunden? Wer macht denn so was?*

Итак, существует страхование (Versicherung) предпринимательского риска на случай, если заказчик (Abnehmer) по каким-то причинам не будет платить (nicht zahlt). Экспортные операции по поручению правительства Германии страхует гамбургское страховое общество "Гермес". К примеру, в 1995-ом году оно выплатило предпринимателям потерпевшим убытки из-за того, что зарубежные клиенты не оплатили счета, почти четыре миллиарда марок "Гермес" страхует около 5-ти процентов всех экспортных операций. Ограничения (Beschränkungen) существуют в отношении торговли со странами повышенного риска (hochriskant) - с Кубой, со странами, в которых идёт гражданская война (Bürgerkrieg). Об этом говорит Ульрих Бенц, эксперт "Дойче банк" в области внешней торговли:

Benz: *Hermes deckt grundsätzlich deutsche Exporte, aber es gibt natürlich Grenzen. Hermes nimmt nicht jedes Länderisiko zum Beispiel in Deckung, nur um ein aktuelles Beispiel zu geben, sie können zum Beispiel keine Geschäfte in Deckung nehmen lassen mit Kuba. Geschäfte, die politische hochriskant sind, Geschäfte in denen Bürgerkrieg herrscht, da gibt es also entweder Ausschlüsse oder Beschränkungen.*

Государство поддерживает экспорт, ведь он жизненно важен для немецкой экономики. В одном только 1995-ом году немецкие предприниматели продали за рубежом товаров и услуг на сумму более 720-ти миллиардов марок. Но для наших экспортёров-новичков, обязавшихся поставить в Польшу авторемонтное оборудование, даже 600-от тысяч марок - огромная сумма. Поэтому они застраховались от предпринимательского риска у общества "Гермес", что обошлось им в 15 тысяч марок. Итак, теперь пора приниматься за изготовление обещанного заказчику оборудования. Для его производства нужно взять кредит (Kredit aufnehmen). Но где? В банке, клиентом которого предприятие является, кредитная линия исчерпана (die Kreditlinie ist ausgeschöpft):

Hinz: *So weit, so gut. Bleibt nur noch die Frage, ob wir die 600.000 Mark für das Geschäft mit den Polen zwei Jahre lang vorschießen können - die müssen wir ja selber als Kredit aufnehmen.*

Kunz: *Ist das denn überhaupt noch drin? Unsere Kreditlinie ist ja schon ziemlich ausgeschöpft.*

Banker: *Da haben sie leider Recht. Ein Darlehen in dieser Höhe können wir ihnen nicht einräumen. Das heißt aber nicht, daß ihr Geschäft nun scheitern muß. In Ihrem Fall würde ich da eher an einen AKA-Kredit denken.*

Hinz: *AKA-Kredit? Was ist denn das nun wieder?*

Производство товаров на экспорт поддерживает экспортно-кредитное учреждение (Ausfuhrkreditanstalt), которое консультант банка назвал АКА. Оно предоставляет кредиты в том случае, когда зарубежному заказчику определён срок платежа (Zahlungsziel) и его нужно рефинансировать. Это по сути промежуточный кредит (Überbrückungskredit). Экспортно-кредитное учреждение АКА основано консорциумом коммерческих банков (Konsortium der Geschäftsbanken), - общей численностью более 50-ти. Одно из условий получения кредита - экспортная сделка должна быть застрахована обществом "Гермес" или частным страховщиком. Консультант Виктор Фогт:

Vogt: *Eine längerfristige Exportfinanzierung bedeutet ja im Grunde genommen, daß der Kunde nicht sofort zahlen kann, sondern er bekommt ein Zahlungsziel eingerichtet und dieses Zahlungsziel muß refinanziert werden. Und der Lieferant, der Exporteur hier kann einen Kredit beantragen, bei*

längerfristigen Laufzeiten - im Grunde genommen beginnt das bei einem Jahr, wenn die Laufzeiten solange sind. Diese Überbrückungskredite kann er sich zum Beispiel bei der AKA besorgen. Dies ist ein Konsortium der Geschäftsbanken, ich glaube über fünfzig Banken sind da drin und er kann sich da einen Kredit beantragen. Den Kredit bekommt er in der Regel auch - wenn er - und das ist eine der Voraussetzungen - sich dieses Geschäft auch abdeckt durch Hermes oder durch auch einen privaten Kreditversicherer.

Для экспортёра очень важно обратиться за консультацией (Beratung) в банк до подписания договора с заказчиком. Ошибки (Fehler) стоят дорого. Прибыль (Gewinn) может быть выше, если заранее обсудить со специалистом все виды рисков (alle Risiken) - считает Ульрих Бенц, сотрудник "Дойче банк":

Benz: ... daß sie zu spät kommen, und daß eine Beratung zu spät anfängt, nämlich dann wenn Verträge geschlossen sind, wenn Kurse in eine ungünstige Richtung gelaufen sind und dann wird es oftmals nur sehr schwer möglich, diese Fehler, die bei Beginn oder bei den Vertragsverhandlungen gemacht worden sind im nachherein - sie können nur noch auf Kosten der irgendwann einmal kalkulierten Gewinnmarge korrigiert werden. Das heißt der Exporteur erzielt am Ende nicht den Gewinn, den er vielleicht hätte haben können, wenn er zu Beginn alle Risiken mit einer Bank besprochen hätte.