

# СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФОРФЕЙТИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Соловьёв В.В., 3 курс,

Зубрицкий А.Ф., ст.преподаватель;

УО «Белорусский национальный технический университет»

В современной практике международной торговли и международных экономических отношений можно выделить такой вид финансовой деятельности, как форфейтинг. Форфейтинг (форфейтирование) является формой трансформации коммерческого кредита в банковский. Форфейтинг – это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора, на безоборотной основе. Форфейтинг - операция при продаже в кредит. Банк (форфейтор) выкупает векселя (тратты) импортера сразу после поставки товара, обеспечивая экспортёру немедленный платеж стоимости товара за вычетом разницы между стоимостями экспортного и форфейтингового кредитов. Комиссия форфейтора составляет обычно около 1-1,5%. Форфейтор требует от импортера предоставления банковской гарантии или сам принимает на себя риск за дополнительную плату. Форфейтинг защищает экспортёра практически от всех валютных рисков. Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

- в финансовых сделках – в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
- в экспортных сделках – для содействия поступлению наличных денег экспортёру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Основным видом форфейтинговых ценных бумаг являются векселя-переводные и простые. Кроме векселей объектом форфейтинга могут быть обязательства в форме аккредитива. После того, как между экспортёром и импортером достигнута договоренность о том, что, например, задолженность по приобретаемым товарам будет оформлена векселями, экспортёр должен определить их номинальную стоимость. Для этого величина процентной ставки за кредит прибавляется к цене продаваемых товаров. При этом схема расчета может быть разной.

В последнее время развитие форфейтинговых услуг идёт по следующим основным направлениям: 1. Вторичный рынок и инвестиции в форфейтинговые активы; 2. Объединение покупателей в синдикаты; 3. Финансирование на основе плавающей ставки;

Форфейтинговая сделка осуществляется в несколько этапов: 1. Инициация сделки; 2. Определение характера сделки; 3. Иная информация, необходимая форфейтеру; 4. Кредитный анализ; 5. Документальное оформление сделки.

В международной торговле экспортёр получает от иностранного покупателя переводные или простые векселя, оплата которых должна быть произведена в предусмотренные сроки. Банк в стране импортера либо авалирует такие оборотные документы, либо гарантирует их исполнение. Поскольку форфейтер покупает долговые обязательства без права регресса, он несет все риски возможного неплатежа. Поэтому если должник не является первоклассным заемщиком, форфейтер будет стремиться получить определенное обеспечение – в форме авала или безусловной гарантии банка.

При проведении форфейтинговых сделок, её участники имеют как ряд преимуществ, так и ряд недостатков (издержек). Так, к преимуществам импортера можно отнести: простота и быстрота оформления документации, возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке, возможность воспользоваться своей кредитной линией в банке. Издержками же являются: уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией, необходимость платить комиссию за гарантию, более высокая маржа форфейтера. К преимуществам экспортёра относятся: предоставление форфейтинговых услуг на основе

фиксированной ставки, финансирование за счет форфайтера без права регресса на экспортёра, возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг.

Основными издержками экспортёра являются: необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортёра не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и авала, возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфайтера, более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфайтера.

В системе форфайтинговых сделок можно выделить некоторые ограничения: экспортёр должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше; экспортёр должен быть согласен принимать погашение долга сериями; если импортер не является государственным агентом или международной компанией, возврат долга должен быть безусловно и безотзывно гарантирован банком или государственным институтом, приемлемым для форфайтера.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что форфайтинг является неотъемлемым атрибутом развития рыночной экономики любой страны.