

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Синкевич Алина Ивановна**, ассистент кафедры банковского дела  
**Полесский государственный университет**  
Sinkevich Alina, lecturer, Polessky State University, A-Sinkevich@yandex.ru  
**Хрусь Елена Александровна**, ассистент кафедры банковского дела  
**Полесский государственный университет**  
Hrus Elena, lecturer, Polessky State University, hrus\_ea@tut.by

Аннотация: Положительный зарубежный опыт, стремление к увеличению доли отечественного экспорта, желание повлиять на конкурентные позиции национальной продукции, привели к тому, что в республике предприняты шаги по запуску механизма форфейтинга. Использование современных финансовых инструментов требует предварительного тщательного их выбора и анализа.

Ключевые слова: Форфейтинг, вексель, факторинг, финансирование, экспорт, конкуренция.

Общий обзор экономической ситуации в республике на современном этапе позволяет говорить о целом ряде негативных моментов: падает экспорт и растут складские запасы. На 1 марта 2015 года складские запасы достигли 38,63 трлн рублей. С начала 2015 года они увеличились на 5,95 трлн рублей или 18,2%. Рост запасов за январь-февраль 2015г. превысил рост запасов за весь 2014 год. Оборот внешней торговли товарами РБ сократился за последние три года с 92464 млн.дол. до 77180 млн.дол., при этом экспорт уменьшился более чем на 9000 млн.дол. И это, на ряду, с ростом дебиторской задолженности, которая составляла 155105 млрд.руб. в 2012г. и 218746 млрд.руб. на конец 2014 г. Отчасти эти явления объясняются укреплением белорусского рубля, отчасти – снижением спроса на белорусские товары на российском рынке сбыта, который является основным для нашей страны. Девальвация белорусского рубля, как свидетельствуют данные Национального статистического комитета РБ, никак не улучшила ситуацию с реализацией и экспортом товаров. Ограничение на возврат валютной выручки в 90 дней, изначально стимулирующее приток валюты в Беларусь, стало тормозом для торговли, так как 90-дневная рассрочка оплаты белорусских товаров уже проигрывает конкурентам. Вместе с тем увеличение экспортной составляющей экономики

страны видится одним из способов достижения запланированных макроэкономических показателей на 2015 год [2].

Следует, согласится, что позиции отечественной готовой продукции на мировых рынках во многом утеряны. Под влиянием усиления конкурентной борьбы между экспортерами за рынки сбыта продукции и чтобы поднять конкурентные преимущества белорусских товаров, необходимы действенные механизмы финансовой поддержки экспорта. Государственные гарантии при этом не исключаются, но экспортеры, как действующие, так и потенциальные, должны полагаться преимущественно на собственные силы, обращаясь за поддержкой в банки. Значительный резерв увеличения экспорта представляют собой развивающиеся страны, которые готовы покупать белорусские товары, но, как правило, не готовы к их немедленной оплате, и уж тем более - к предоплате. Изучение зарубежного опыта, позволяет сделать вывод, что механизм факторинговых и форфейтинговых операций способствует расширению масштаба внешнеэкономической деятельности предприятий и эффективному использованию собственных средств. Западные конкуренты выходят на перспективные рынки с поддержкой банков, кредитующих их экспортные операции, и охотно предоставляют покупателям существенные отсрочки платежей. Острая нехватка оборотных средств у белорусских производителей не позволяет им работать на базе товарного кредитования импортеров.

Использование современных финансовых инструментов, существующих в коммерческом обороте, требует тщательного выбора, оценки эффективности уменьшения материальных потерь и соблюдения интересов и банков, и субъектов хозяйствования.

Таблица – Сравнительная характеристика способов финансирования внешнеэкономической деятельности

Критерии сравнения	Факторинг	Форфейтинг
Экономическая сущность	Банковская операция, в рамках которой банк или небанковская кредитно-финансовая организация приобретает у кредитора документальную дебиторскую задолженность должника	
Срок финансирования	Краткосрочное финансирование	Средне- и долгосрочное финансирование
Отношение к риску неоплаты должником денежных требований	С правом регресса (как правило)	Без права регресса (как правило)
Сфера использования	Национальный и международный рынок расчетов	Международный и национальный рынок расчетов
Способ оформления задолженности	Наличие дебиторской задолженности подтверждается документом об отгрузке товара (счет-фактурой)	Наличие дебиторской задолженности подтверждается векселем
Сумма денежных средств поступающая кредитору	Фактор выплачивает только часть задолженности, оставшаяся часть будет переведена поставщику лишь после погашения долга покупателем (минус комиссия за услуги фактора).	Форфейтер выплачивает поставщику товара сумму долга полностью за вычетом дисконта.
Подход к обслуживанию кредитора	Факторинг подразумевает комплексное обслуживание (юридические, страховые и иные услуги).	Форфейтинг не включает в себя предоставление дополнительных операций.
Вторичное обращение	При факторинге не предусматривается возможность вторичного обращения	При форфейтинге есть возможность перепродажи дебиторской задолженности,
Гарантирование оплаты обязательств	Факторинговые сделки, как правило, осуществляются без поручительства.	Форфейтинг подразумевает гарантию третьего лица (аваль, поручительство по векселю).

В международной торговой практике форфейтинг используется преимущественно в кредитных отношениях - в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств, а также во внешнеторговых сделках купли - продажи - для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю предусматривающих поставки с отсрочкой платежа. Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами [4].

Работа в тандеме с банком-форфейтером обеспечивает предприятиям-экспортерам оперативное пополнение оборотных средств и повышение ликвидности баланса. Не менее важны и ускорение оборота капитала, отсутствие риска неоплаты со стороны импортера и неблагоприятного изменения процентных ставок, а также валютного риска. Быстрое оформление форфейтинговых сделок, адаптация к различным экспортным схемам предприятий, предоставляет возможность сочетания форфейтинга с другими методами экспортного финансирования. А в итоге все это означает рост конкурентоспособности товаров и расширение рынков их сбыта.

Существенными препятствиями для его развития в Беларуси до недавнего времени являлись, отсутствие нормативного закрепления в законодательстве и, наличие вексельного гербового сбора, который делал форфейтинговую операцию абсолютно невыгодной для экспортера и форфейтинговой компании. Следует отметить, что и отношение к векселям у законодательных органов в РБ неоднозначное.

Таким образом, положительный зарубежный опыт, стремление к увеличению доли отечественного экспорта, желание повлиять на конкурентные позиции национальной продукции, привели к тому, что 17 февраля 2015 года был подписан Указ Президента Республики Беларусь № 69 «Об использовании векселей» (далее – Указ), фактически запускающий механизм форфейтинга.

Теоретическое изучение содержания данного документа демонстрирует некоторое положение весов [1].

С одной стороны, экспортеры вправе принимать от нерезидентов в качестве оплаты векселя, выпущенные или авалированные банками-нерезидентами, с другой, стороны критерии в отношении банков-нерезидентов, выпускающих и авалирующих векселя и другие документы не определены (должны были появиться в течении 3х месяцев со дня принятия Указа).

С одной стороны, учет векселей вправе осуществлять банки, небанковские кредитно-финансовые организации, а также иные юридические лица, зарегистрированные в Республике Беларусь, уставный фонд которых сформирован в размере не менее 50 тыс. евро на дату учета векселя (значительное увеличение круга участников рынка). С другой, стороны более чем десятилетнее забвение рынка векселей с жесткой регламентацией участников и механизмов осуществления операций с векселями.

С одной стороны, форфейтирование дает ряд ощутимых преимуществ экспортеру, с другой, форфейтинг для инвестора является дорогой формой кредитования, поскольку кредит он получает, в конечном счете, через посредника (банк), ставка по форфейтированию значительно больше обычных ставок по кредитам, так как форфейтер берет на себя все риски. Будет ли реальная стоимость товаров (с учетом форфейтинговых сделок) конкурентоспособной.

С одной стороны, стоимость форфейтирования определяется рядом факторов, главными из которых являются стоимость рефинансирования для форфейтера и премии, покрывающей различные риски, которые несет форфейтер в связи с рассматриваемой сделкой. С другой стороны, как это отразится на конечной стоимости товара экспортера и сможет ли он заранее просчитать размер дисконта, чтобы применение векселей в расчетах было экономически целесообразным.

С одной стороны, действия держателя векселя (банка либо форфейтера) после его учета Указом не определяются и не ограничиваются. Он может либо ожидать оплаты, либо передать право получения денег по векселю другому банку или форфейтеру. С другой стороны, Указ делает невозможным обращение этих векселей на вторичном рынке.

С одной стороны, Указом предусматривается освобождение экспортеров, банков, небанковских кредитно-финансовых организаций и специализированных юридических лиц от уплаты гербового сбора за осуществление операций с векселями, выполняющими функцию расчетных документов по внешнеторговым договорам, предусматривающим экспорт. С другой стороны, гербовый сбор не уплачивают только те, кто подпадает под действие Указа № 69. Другие операции с векселями,

операции с другими организациями, операции с другими векселями – остаются основанием для уплаты гербового сбора. Т.е. возрождение или некоторая активизация рынка векселей даже как промежуточная цель - не стоит.

С одной стороны, преимущество форфейтинга в быстроте оформления, сроки поступления денежных средств после отгрузки товаров могут исчисляться несколькими банковскими днями. С другой стороны, процедура покупки векселя нерезидента схожа с процедурой выдачи кредита обычным юридическим лицам. А значит процедур сбора и анализа банком информации об эмитенте векселя и банке-нерезиденте, авалирующем вексель, оценки рисков, проведения кредитного комитета, изучения вопроса о процедуре освобождения от уплаты гербового сбора не избежать.

В какую сторону склонится чаша весов, приемлемости данного зарубежного опыта или особенностей национального становления, покажет практическая реализация содержания данного документа. У каждой медали две стороны, но неопровержимым является факт развития финансового рынка Республики Беларусь.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Беларусь № 69 от 17.02.2015 г. «Об использовании векселей».
2. Официальный сайт [www.belstat.by](http://www.belstat.by), [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by)
3. Набздоров, Д. "В Беларуси создаются условия для повышения неценовой конкурентоспособности экспорта", 19 февраля 2015 Источник: [www.belta.by](http://www.belta.by)
4. Белявский, С.Ч. История возникновения, сущность и особенности реализации в РБ форфейтинговых операций. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.lawbelarus.com/repub2008/sub09/text09430.htm>