*Великолукская государственная сельскохозяйственная академия*

*Кафедра аграрной экономики и экономической теории*

***Курсовая работа***

***по дисциплине «Мировая экономика и внешнеэкономической деятельности (ВЭД)»***

***на тему : «Форфейтинг: экономическое содержание и практическое применение в ВЭД»***

***Выполнила****: студентка 2 курса*

*экономического ф-та, очной*

*формы обучения*

*специальность:*

*080115 «Таможенное дело»*

*Зачетная книжка: №06434*

*Захарова Валерия Викторовна*

***Проверила****: Бельская О.В.*

*Великие Луки*

*2008*

 **Содержание** стр.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение | 3 |
| 1 | Форфейтинг в системе международного нетрадиционного кредитования | - |
| 1.1. | Сущность, виды и функции международного форфейтинга | 5 |
| 1.2. | Нетрадиционные методы международного кредитования | 8 |
| 1.3. | Техника совершения форфейтинговой сделки | 20 |
| 2 | Основные характеристики форфейтинга | - |
| 2.1. | Сравнительная характеристика форфейтинга и других форм финансирования торговли | 29 |
| 2.2. | Риски участников форфейтинговой сделки и управление ими | 32 |
|  | Заключение | 39 |
|  | Список литературы | 40 |
|  | Приложение |  |

**Введение**

 В процессе своей деятельности многие предприятия (в том числе и российские) сталкиваются с такими проблемами как: недостаточная капиталовооруженность; растущие риски кредитования; высокая дебиторская задолженность; рост неплатежей; указания иностранных клиентов о покупке товара по открытым счетам. Справиться с этими трудностями можно, прибегнув к одним из самых перспективных видов банковских услуг, наиболее приспособленным к современным процессам развития экономики - факторингу и форфейтингу.

 Главная трудность состоит в характере важных и не­отложных вопросов, которые практика ставит каждый день. От ответов на них зависит не только сегодняшнее, но и завтрашнее состояние банковской системы. В шестидесятых годах нашего столетия завершился пере­ход мировой экономики от рынка продавца к рынку покупа­теля. В результате усиливающейся конкуренции между произ­водителями одним из способов привлечения покупателей явился фирменный кредит, т.е. отсрочка платежа, предоставляемая продавцом и обычно оформляемая простым или переводным векселем. С другой стороны, стремительное развитие торговых отношений с новыми регионами (Азия, Восточная Европа) привело к тому, что экспортирующие фирмы уже не могли предоставлять покупателям кредиты в требуемом объеме за счет собственных средств. Продолжение заимствований у банков приводило к неудовлетворительной структуре баланса, что, в свою очередь, ограничивало кредитную линию. Естественным выходом из данной ситуации явилось возникновение между продавцом и покупателем посредника (фактора), который приобретал за определённый комиссионный процент обязательства по поставкам в обмен на немедленную выплату денег.

 Я выбрала тему «Форфейтинг: экономическое содержание и практическое применение», так как она является актуальной на современном этапе развивающихся стран. Ведь форфейтинговые сделки всё чаще используются в системе международного кредитования. Цель курсовой работы – это ознакомление с понятием форфейтинга, с его экономическим содержанием и практическим применением в ВЭД. А основными задачами, которые ставятся в работе, являются: понятие форфейтинга в системе международного нетрадиционного кредитования и основные характеристики форфейтинга.

**Глава 1. Форфейтинг в системе международного нетрадиционного кредитования.**

* 1. *Сущность, виды и функции международного форфейтинга.*

 Форфейтинг - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

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 экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю. Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Важно, чтобы эти бумаги были “чистыми” (содержащими только абстрактное обязательство).

 Одним из заблуждений относительно форфейтинга можно считать мнение о том, будто такие операции осуществляются исключительно в долларах США, немецких марках или швейцарских франках. Действительно, исторически сложилось так, что большинство форфейтинговых операций до сих пор осуществляется на базе одной из этих трех валют. Тем не менее, в последние годы постоянно растет объем данных операций и в других валютах, в особенности в иенах, гульденах, фунтах стерлингов и шведских кронах. Существует лишь одно ограничение для валют - они должны быть свободно конвертируемыми. Таким образом, можно сказать, что форфейтинг является достаточно гибким инструментов международных финансов. Однако для него характерно несколько ограничений:

* экспортер должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше;
* экспортер 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 форфейтера.

В целом же данный инструмент обладает как преимуществами, так и недостатками для всех, кто им пользуется (т.е. экспортёр, импортёр и форфейтер). К преимуществам для экспортёра относятся:

1. Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.
2. Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.
3. Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг, что благотворно отражается на общей ликвидности, снижает объем банковских займов, дает возможность реинвестирования средств.
4. Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.
5. Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер).
6. Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.
7. Конфиденциальный характер данных операций.
8. Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки.
9. Возможность заранее получить от форфейтера опцион на финансирование сделки по фиксированной ставке, что позволяет экспортеру заранее подсчитать свои расходы и включить их в контрактную цену, рассчитать другие итоговые цифры.

К недостаткам для экспортёра относятся:

1. Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и аваля.
2. Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера.
3. Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера. Преимущества для импортера включают в себя:
4. Простота и быстрота оформления документации.
5. Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке.
6. Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

### А к недостаткам для импортёра относят:

1. Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией.
2. Необходимость платить комиссию за гарантию.
3. Более высокая маржа форфейтера.
4. Возможность возникновения трудностей с оплатой векселя как абстрактного обязательства в случае поставки некондиционных товаров или невыполнения экспортером каких-либо иных условий контракта.

### Преимущества для форфейтера включают в себя:

1. Простота и быстрота оформления документации.
2. Возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке.
3. Более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

### Недостатки для форфейтера включают в себя:

1. Отсутствие права регресса в случае неуплаты долга.
2. Необходимость знания вексельного законодательства страны импортера.
3. Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.
4. Необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей.
5. Невозможность совершить платеж раньше срока.

Недостатки, указанные в пунктах 2 и 3, характерны не только для форфейтера. Здесь они выделены по той причине, что для форфейтера не составляются дополнительные долговые соглашения, на которые он мог бы сослаться. Следует также помнить, что форфейтер несет политические и другие риски (риски трансферта, риски колебания валют). Они не отмечены как недостатки для форфейтера, поскольку присущи любой форме международного кредита.

*1.2. Нетрадиционные методы международного кредитования.*

 Форфейтинг – один из методов нетрадиционного международного кредитования, возник после второй мировой войны. Несколько банков Цюриха, имевших богатый опыт финансирования международной торговли, стали использовать этот прием для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок. По мере того как падали барьеры в международной торговле и многие африканские, азиатские, а также латиноамериканские страны стали более активны на мировых рынках, западноевропейские предприниматели все труднее предоставляли кредиты за счет собственных источников, почему поставщики и были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок.

Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций *“а-форфе”* стали создаваться также специализированные институты.

В настоящее время одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии.

 Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее, было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок *“а-форфе”* с ростом числа таких центров. Это объясняется возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком адекватных источников финансирования в связи с ростом рисков.

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.

Во внешней торговле форфейтирование означает покупку (без рег­ресса у экспортера) векселей или других требований, возника­ющих из товарных поставок, специальным кредитным инсти­тутом (форфейтером) при предоставлении достаточного обеспе­чения. Таким образом, форфейтер не имеет права предъявлять какие-либо претензии к экспортеру (форфейтисту) в случае неплатежа импортера. Форфейтер берет на себя фактически все виды риска. Продавая требование к импортеру по предостав­ляемому ему кредиту, поставщик получает практически налич­ные деньги. В зависимости от кредитоспособности импортера срок покупаемых требований ограничивается 2-5 годами, иногда — до 7 лет. Минимальный размер принимаемых к форфейтированию требований — от 100 тыс. до 5 млн. швейц. фр[[1]](#footnote-1). Ставка по форфейтированию складывается на основе рыночного спро­са и предложения и существенно превышает обычные ставки по кредитам, так как форфейтер берет на себя практически все риски, как уже сказано выше. Принимаемые к форфейтированию векселя должны быть обычными векселями на импортера (тратты малоупотребительны) с авансом банка страны покупа­теля, а другие требования — с банковской гарантией.

 В банковской практике это по­купка на полный срок на заранее установленных условиях векселей, других долговых и платежных документов. Поку­патель требований берет на себя коммерческие риски, свя­занные с неплатежеспособностью импортера, без права рег­ресса (оборота) этих документов на прежнего владельца. В отличие от традиционного учета векселей форфейтирование обычно применяется:

а) при поставках оборудования на круп­ные суммы;

б) с длительной рассрочкой платежа от 6 меся­цев до 5-7 лет (сверх традиционных 90 или 180 дней);

в) содержит гарантию (аваль) первоклассного банка, необ­ходимые для переучета векселей. Форфейтер приобретает до­лговые требования за вычетом процентов за весь срок. Тем самым экспортная сделка из кредитной превращается в на­личную, что выгодно для экспортера. Форфейтирование до­полняет традиционные методы кредитования внешней тор­говли. Первая специализированная фирма по форфейтированию Финанц АГ Цюрих создана в 1865 г. швейцарским бан­ком Швайцерише Кредитанштальт.

Рынок подобных сделок имеется не во всех странах. Он развит

в Швейцарии, США, Франции, Англии, Голландии, Германии. Требования в большинстве случаев выражены в американских долларах, швейцарских франках и марках.

Общие расходы по форфейтированию исчисляются путем *дисконтирования суммы требований*. Рассмотрим это на при­мере.

Швейцарская торговая фирма получила заказ на поставку в Финляндию иностранного оборудования насумму 300 тыс.долл. Срок доставки — конец июля 1987 г. Покупателю предоставлена отсрочка платежа на 5 лет. Погашение предусмотрено десятью равными полугодовыми платежами. Про­центы по кредиту включены в цену поставки. Требование экспортера выражено в виде простого векселя с авалем первоклассного финского банка. Срок первого платежа — январь 1988 г. Расходы по форфейтированию рассчитываются следующим образом:

* дебиторский риск - комиссия по этому риску не взимается, таккак расходы по получению аваля сделаны им­портером;
* риск страны покупателя - из расчета 1-5% годовых на весь срок кредита;
* привлечение денежных средств - средства заимствованы на рынке евродолларовиз расчета 7-7,5% годовых;
* управленческие расходы - 0,5% годовых;
* всего - 9-9,5% годовых;

дополнительная комиссия

* за отсрочку (на 4 месяца)
* предоставления документов - 0,4%.

Эта ставка по форфейтированию действительна для согласия форфейтера с середины апреля до середины августа и соответствует (при ежеквартальном исчислении процентов) учетной ставке в 7,75-8%.

Стимулирование экспорта осуществляется, в частности, с помощью страхования экспортных кредитов. В рамках этих государственных мероприятий поставщик получает возмож­ность застраховать риск неплатежа импортера с помощью государственного страхования на 85-95%сумм требований. Банки предоставляют лишь кредиты, застрахованные на слу­чай неплатежа. Поэтому для экспортеров существенно снижа­ется риск и значительно облегчается рефинансирование фир­менного кредита.

В Швейцарии, например, существует специальный инсти­тут по страхованию экспортных кредитов — «Экспортризико-гаранта» (ЭРГ), средствами которого управляет государство. ЭРГ страхует следующие виды рисков: внешнеполитический; введения запрета на перевод средств, включая риск введения моратория; валютный — в определенных пределах; непогаше­ния кредитов (если заказчик или должник является государ­ственным учреждением).

Гарантия выдается при выполнении ряда условий, в час­тности:

* заявитель должен быть резидентом Швейцарии и внесен в реестр швейцарских компаний;
* при получении среднесрочного кредита импортер должен произвести авансовый платеж в размере 15-20%;
* среднесрочные кредиты погашаются несколькими платежами в течение 3-5 лет, для крупных сумм возможны большие сроки.

По каждой краткосрочной сделке устанавливается размер покрытия гарантий ЭРГ. В конце 70-х гг. этот размер составлял 85-90% суммы сделки. Гарантийные сборы сильно варьируют.

Мораторий — установленный в законодательном порядке запрет на выплату процентов и погашение кредитов. Мораторий, как правило, осуществляется, когда должник ( в том числе и государство) временно неплатежеспособен.

 К базисной ставке в 0,5%, применяемой для 60%-ного покрытия сроком на 6 месяцев, устанавливаются надбавки за каждые дополнительные полгода. Кроме того, особые сборы взимаются за страхование дополнительных рисков.

 Основным инструментом форфейтирования являются векселя - переводные и простые. Операции с ними обычно осуществляются быстро и просто, без неожиданных осложнений. Вексель – это ценная бумага, которая удостоверяет обязательство векселедателя выплатить определенную сумму векселедержателю. Погашение векселя происходит в строго заранее определенный срок. По признаку обслуживания сделок векселя делятся на: Товарный вексель. В основе денежного обязательства лежит товарная сделка, коммерческий кредит, оказываемый продавцом покупателю при реализации товара. В этом качестве вексель может, с одной стороны, выступать как орудие кредита, а с другой стороны – выполнять функции расчетного средства, многократно переходя из рук в руки и обслуживая многочисленные акты купли-продажи товаров. Финансовый вексель. В основе денежного обязательства лежит финансовая операция, не связанная с куплей-продажей товаров. Это простой, обращающийся векселя на имя эмитента, не  имеющие обеспечения, дисконтные или приносящие процент к номиналу (процентные), с выпуском на срок от 1 до 270 дней, в форме  «На предъявителя». *Казначейский вексель* – краткосрочная ценная бумага, выпускаемая Правительством. *Дружеский вексель. Бронзовый вексель.* Векселя активно использовались и используются в международных расчетах и внутренних сделках стран. Промышленникам и коммерсантам векселя дают возможность оплачивать свои покупки с отсрочкой платежа – быть средством оформления и обеспечения кредитов как коммерческих, так и банковских.
В России развитие векселя, как и других финансовых инструментов прервалось в 1917 году. Но во время НЭПа вексель был восстановлен в своих правах, но лишь с тем, чтобы быть бесславно отмененным в 1930 году. Но переход экономики "развития социализма" привел к восстановлению векселя.
В 1993 –1994 г.г. многие коммерческие банки и финансовые инвестиционные организации объявили об эмиссии векселей. Векселя этих учреждений получили признание в качестве достаточно надежного и ликвидного средства кредитования и сохранения денег. Российские коммерческие банки сегодня – наиболее открытые и надежные участники вексельных операций, выступающие одновременно в качестве векселедателей и активных операторов вексельного рынка.Кроме векселей объектом форфейтинга могут быть обязательства в форме аккредитива. Аккредитив - это расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного банка (кредитного учреждения) другому произвести за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег. Документарный аккредитив может быть отзывным и безотзывным. Безотзывный аккредитив является твердым обязательством банка-эмитента произвести платежи о предоставлении ему коммерческих документов, предусмотренных аккредитивом, и соблюдении всех его условий.

 В России аккредитивы применяются в расчетах между иногородними поставщиками и покупателями, а также в международных расчетах. В мировой торговле документарные аккредитивы используются в расчетах главным образом по внешнеторговым операциям.

 В качестве объекта форфейтирования аккредитивы применяются редко. Это объясняется сложностью операции, заключающейся, прежде всего в том, что в случае с аккредитивом необходимо предварительно и подробно согласовать условия сделки, что приводит к увеличению сроков всей процедуры. Между тем форфейтинговый рынок предполагает высокую скорость заключения и совершения сделки, а также простоту документооборота.

 С точки зрения форфейтера принципиальное неудобство операций с аккредитивом заключается в следующем. Дело в том, что этот участник операции предполагает, что возмещение будет осуществляться периодически и приблизительно равными долями. Это удобно и ему, и остальным участникам - должнику и гаранту. Однако если частичные погашения по векселям могут быть оформлены отдельными документами, каждый из которых легко обращается при желании форфейтера продать их, то по аккредитивам все объединяется в единый документ в пользу бенефициара, и этот документ зачастую не может быть продан без специального разрешения должника, что значительно усложняет всю операцию.

 Также к нетрадиционным методам международного кредитования ещё относят лизинг, коммерческий кредит, факторинг.

 Единого международно-признанного понятия «лизинг» не существует. Это вызвано как сложным неоднозначным содержанием, отражаемым данным термином, так и различиями в законодательстве, системе отчётности и налогообложения в разных странах. Но в большинстве случаев под лизингом понимают аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения. Другими словами, речь идёт о передаче хозяйственного имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности или, иначе, о получении и производственном использовании имущества, не являющегося собственностью пользователя.

 Лизинг и коммерческий кредит различаются по натурально-вещественной форме объекта ссуды. Предприятие предоставляет коммерческий кредит другому предприятию в виде отсрочки платежа за средства и предметы труда.

 Коммерческий кредит имеет краткосрочный характер. Лизинг может быть и среднесрочным и долгосрочным. Коммерческий кредит предоставляется и взыскивается в товарной и денежной формах соответственно. Лизинговые отношения характеризует товарная форма сделки.

 Факторинг (в переводе с английского — посредничество) — это разновидность торгово-комиссионных операций, сочетающаяся с кредитованием обо­ротного капитала клиента, и связанная с инкассированием его дебиторской задолженности (неоплаченными счетами-фактурами клиента в процессе реализации им товаров и услуг). Иначе говоря, в основе факторинговой (факторской) операции лежит покупка банком счетов-фактур поставщика на отгруженную продукцию (оказанную услугу) и передача банку права требования платежа с покупателя продукции (услуги). Поэтому факторинговые операции называют также кредитованием продаж поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Первоначально факторинг, известный еще с XVI—XVII вв., возник как операция специализированных торговых посредников, а позднее в него включились торговые банки. Но только в 60-е годы нашего столетия факторские операции пришли на смену коммерческому кредиту в вексельной форме и стали широко применяться для обслуживания процесса реализации продукции. Это было вызвано усилением инфляционных процессов и неустойчивостью в экономике ряда стран в тот период, что требовало более быстрой реализации продукции, т.е. ускорения перевода капитала из товарной формы в денежную. Широко используемая в странах рыночной экономики вексельная форма расчетов не всегда гарантирует своевременность получения средств и возмещение действительных затрат на производство продукции. Поэтому проблема дебиторской задолженности для поставщиков приобрела первостепенное значение.

При неуплате в срок по векселю фирма-векселедержатель вынуждена взыскивать причитающуюся ей сумму в судебном порядке. Однако судебные издержки очень высоки, что нередко вынуждает векселедержателя списывать долги на убытки. Кроме того, фирмы стремятся "не выносить сор из избы" и не допускать судебных разбирательств. В поисках выхода из этой ситуации фирмы и стали обращаться за помощью в банки или же во входящие в банковские холдинги, специализированные компании по урегулированию споров относительно оплаты векселей и других товарных документов. В результате возникают деловые контакты между отделами промышленных или торговых фирм, управляющими движением коммерческого кредита, и банками, регулирующими подобные споры между клиентами.

Банки передают тесно связанным с ними фирмам данные о кредитоспособности их контрагентов, способствуют быстрейшей оплате счетов, гарантируют возмещение долга, оказывают давление на клиентов с тем, чтобы они при спорах с "дружественной" банку фирмой правильно относились к ее требованиям.

 Факторинг можно рассматривать как своеобразную форму кредитования поставщика факторской фирмой (банком). Отличие факторского кредита от коммерческого для продавца товара заключается в том, что за проданный посредством факторинга товар он получит платеж наличными, а при продаже в кредит — только вексель. Полученный вексель он может учесть в банке и получить также наличные деньги, но меньше, чем при продаже счета-фактуры.

 В зависимости от различных требований поставщика и факторинговой компании разработан ряд вариантов внутренних факторинговых соглашений. Соглашение о полном обслуживании (открытом факторинге без права регресса — "old-line factoring") заключается обычно при постоянных и достаточно длительных контактах между участниками и при соответствии показателей деятельности поставщика ряду требований. Например, английская фирма Барклайз коммершиал сервисез выдвигает при заключении соглашения о полном обслуживании следующие условия: годовой планируемый оборот поставщика 'должен быть не ниже 200 тыс. ф. ст., реализация продукции должна осуществляться на обычных условиях, доля одного должника в общей сумме дебиторской задолженности не должна превышать 25—40%, а каждое требование должно выставляться на сумму не менее 100 ф. ст.

 Полное обслуживание включает в себя:

* полную защиту от появления сомнительных долгов и обеспечение гарантированного притока денежных средств;
* управление кредитом;
* учет продаж;
* кредитование в форме предварительной оплаты, по желанию поставщика, или оплату суммы переуступленных долговых требований (за минусом издержек) к определенной дате.

В последнем случае наступление срока оплаты может варьироваться, но обычно факторские компании по соглашениям, не предусматривающим права регресса, гаранти­руют оплату по истечении определенного количества дней с даты приобретения долгового требования независимо от того, оплатили ли клиенты свои долги или нет (при условии, что кредиты были согласованы). Этот срок называется фиксированным сроком оплаты (fixed maturity period). Для его определения факторская компания изучает финансовую отчетность будущего контрагента (поставщика) и производит расчет среднего срока оплаты его счетов клиентами. В начале действия соглашения компания будет исходить из этого срока, а затем будет стремиться к его уменьшению.

 Поскольку фиксированный срок погашения - величина средняя, вполне естественно, что некоторые клиенты произведут платеж раньше, а некоторые — позже. Преимущество для поставщика заключается в том, что он знает точную дату получения средств от компании и может, поэтому планировать сроки погашения своей задолженности.

 Многие поставщики по мере своего роста и упрочения финансового положения переходят от полного обслуживания к учету счетов-фактур в факторинговой компании. Существует и противоположная тенденция — переход от учета к полному обслуживанию в случаях, когда поставщики сталкиваются с трудностями в управлении кредитом и инкассировании своих счетов.

В трактовке практики факторингового обслуживания, круга операций, включаемых в данное понятие, существуют некоторые страновые различия. Так, признаками, позволя­ющими сделать вывод о наличии факторинга, в США по-прежнему считаются:

* административное обслуживание поставщика — управление задолженностью по предос­тавленному им коммерческому кредиту (ведение учета продаж, своевременное инкас­сирование дебиторской задолженности);
* страхование от кредитного риска (отсутствие права регресса);
* кредитование в форме предварительной оплаты.

 Таким образом, классический факторинг американского образца предполагает полное обслуживание поставщика (открытый факторинг без права регресса). Именно в таком виде факторинг был "экспортирован" из США в Западную Европу в 60-е годы XX в. Однако здесь он был существенным образом дополнен и модифицирован: сначала появились факторинг с правом регресса и закрытый факторинг, а затем и другие его варианты. Разногласия усугубляются в связи с отсутствием в национальных законодательствах соответствующих правовых норм. Вместе с тем в 1988 г. с принятием Конвенции ЮНИДРУА о международном факторинге был сделан первый шаг в направлении унификации определения данных операций. В соответствии с положениями указанной Конвенции опера­ция считается факторингом, если она удовлетворяет как минимум двум из следующих четырех признаков:

* наличие кредитования;
* ведение бухгалтерского учета поставщика;
* инкассирование его задолженности;
* страхование от кредитного риска.

 При этом под международным факторингом подразумевается:

* факторинговое обслуживание внешней торговли;
* открытие факторинговыми компаниями представительств или филиалов в других странах для осуществления факторингового обслуживания как внутренней, так и экспортно-импортной деятельности фирм этих стран.

*1.3. Техника совершения форфейтинговой сделки[[2]](#footnote-2).*

##  Этапы подготовки сделки

1. Инициация сделки

 Существует два возможных инициатора форфейтинговой сделки - экспортер и импортер. Чаще всего в этой роли выступает экспортер либо его банк. И это естественно, поскольку для дисконтирования представляются или переводные векселя, выписанные экспортером, или простые векселя, оплачиваемые ему. Именно этим определяется необходимость проведения переговоров инициатора с форфейтером на ранних стадиях подготовки контракта. Еще до того, как экспортер и импортер подпишут контракт, форфейтер может определить свои требования к гарантии или авалю, хотя бы приблизительно указать размер дисконта. Без этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта.

 На практике далеко не каждый экспортер вступает в переговоры с форфейтером на столь ранней стадии, а в результате он может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, необоснованна.

2. Определение характера сделки

 Первое, что должен определить для себя форфейтер, - это характер сделки, т.е. выяснить, с какими ценными бумагами ему придется иметь дело - финансовыми или товарными. Финансовые векселя - это ценные бумаги, выпущенные с целью аккумуляции средств, которые заемщик в дальнейшем может использовать по своему усмотрению. Товарные же векселя оформляются в случае сделок купли-продажи продукции. Однако граница между финансовыми и товарными сделками в определенной мере размыта (скажем, выписывается вексель без совершения торговой сделки, но затем полученные средства используются для покупки каких-либо товаров). Тем не менее определенность в вопросе о том, являются ли векселя финансовыми или товарными, для форфейтера имеет важное значение по следующим причинам.

 Во-первых, некоторые участники вторичного форфейтингового рынка не желают приобретать финансовые векселя. Существуют различные объяснения этого нежелания. Некоторые вторичные форфейтеры рассматривают подобный способ привлечения ресурсов как свидетельство финансового неблагополучия заемщика (хотя это не всегда так). Иные отдают предпочтение товарным векселям по той причине, что деньги обесцениваются, что пугает инвесторов, и реальный товар кажется им более надежным вложением средств.

 Во-вторых, даже тот, кто согласен купить финансовые бумаги, хочет знать, с каким видом бумаг он будет иметь дело, поскольку это влияет на оценку общего риска, которому он подвергается.

 Большая часть векселей, продаваемых на вторичном форфейтинговом рынке, является товарными. Поэтому в случае предложения финансовых бумаг обязательным считается предварительное письменное предупреждение об этом. Если это условие нарушено, покупатель финансовых бумаг имеет право потребовать аннулирования сделки.

 Форфейтер всегда должен иметь на руках краткое описание сделки, лежащей в основе операций с векселями. Оно может быть получено по телексу или факсу при предварительном обсуждении условий операции.

3. Другая информация.

 После того как форфейтер выяснит характер сделки, он должен определить следующее.

* Объем финансирования, валюта, срок.
* Кто является экспортером, и в какой стране он находится? Этот вопрос важен, потому что хотя финансирование обеспечивается без права регресса, существуют обстоятельства, при которых форфейтер может предъявить претензии экспортеру. Кредитоспособность экспортера также имеет значение. Кроме того, форфейтер должен проверить подлинность подписей на векселях;
* Кто является импортером, и из какой он страны? Для проверки достоверности подписей и соответствия оформления векселей законодательству форфейтер должен точно определить импортера и его местонахождение.
* Кто является гарантом, и из какой он страны?
* Чем оформляется долг, подлежащий форфейтированию: простым векселем, переводным и т.д.?
* Каким образом долг застрахован?
* Периоды погашения векселей, суммы погашения.
* Вид экспортируемых товаров. Этот вопрос интересует форфейтера, во-первых, с точки зрения целесообразности всей сделки, во-вторых, с позиции легальности экспорта.
* Когда будет производиться поставка товара? Дата должна быть близка к дате предоставления финансирования. Важно также и то, что гарант вряд ли сможет авалировать вексель до тех пор, пока поставка не будет осуществлена.
* Когда поступят документы, подлежащие дисконтированию? Пока документы не будут получены, форфейтер не сможет проверить и дисконтировать их.
* Какие лицензии и иные документы по условиям контракта должны быть представлены для поставки товаров? Форфейтер несет ответственность за то, что не возникнет никаких задержек в исполнении финансируемого им контракта.
* В какую страну будет совершен платеж форфейтеру? Это важно знать, поскольку платеж в заграничный банк может задержать получение средств, и такая задержка должна быть учтена при дисконтировании бумаг, существует также возможность замораживания средств на счетах властями страны, и эта возможность тоже должна быть учтена при расчете дисконта. Форфейтер может даже отказаться от сделки, если его не устраивает 6анк, в который поступят средства.

4. Кредитный анализ

 После того как форфейтер получит ответы на вышеперечисленные вопросы, он должен провести кредитный анализ. Большинство форфейтинговых операций осуществляется банками, и кредитный анализ является обязательным этапом подготовки сделки. Существует как минимум четыре вида риска, которые должны быть проанализированы форфейтером: риск гаранта, риск покупателя, риск импортера, риск страны.

Кроме того, форфейтер должен собрать следующую информацию.

* Какова кредитоспособность гаранта?
* Можно ли будет в дальнейшем продать бумаги по приемлемой цене?
* Есть ли какие-либо сомнения в кредитоспособности, компетентности экспортера или импортера и на чем они основываются?
* Имеется ли возможность покупки данного долга с учетом уже имеющихся в портфеле форфейтера ценных бумаг? Какая при этом ожидается степень риска?

 После этого форфейтер может называть свою твердую цену. Однако с момента передачи заявки на совершение форфейтинговой сделки до реальной поставки товаров, когда форфейтер сможет купить векселя, проходит определенное время, в течение которого процентные ставки могут измениться в неблагоприятном для форфейтера направлении. Этот рисковый период может быть разделен на две части.

Первая часть - время между передачей на рассмотрение заявки и принятием ее импортером. Естественно, пока заявка не согласована с последним, нет уверенности в том, что сделка вообще состоится. На это время форфейтер может предложить экспортеру опцион - вид контракта, по которому покупатель имеет право в течение определенного срока либо купить по фиксированной цене оговоренную сумму иностранной валюты, либо продать ее. Владелец опциона принимает решение о том, воспользоваться или нет предоставленным ему правом, в зависимости от динамики валютных курсов. Во всех случаях риск, которому подвергается владелец опциона, заранее ограничен ценой опциона, а выигрыш теоретически не ограничен. Если период предоставленного опциона не превышает 48 часов, то форфейтер может принять на себя риск и без начисления комиссии, если превышает - начисляется определенная сумма комиссии. Обычно форфейтеры не соглашаются на опционы сроком свыше 1 месяца, хотя бывают исключения (до 3 месяцев).

 Вторая часть - время между утверждением заявки и поставкой товаров. В течение этого времени (обычно от нескольких дней до 12 месяцев) форфейтер и экспортер несут обязательства, от которых они могут отказаться лишь при условии компенсации всех расходов другой стороне. В случае отказа экспортер должен компенсировать расходы форфейтера по другим обязательствам, которые он мог принять на себя с целью финансирования данной сделки; форфейтер - компенсировать экспортеру все расходы по организации другого, возможно, более дорогого источника финансирования. Кроме того, форфейтер обычно взимает с экспортера так называемые “комиссионные за обязательство”, т.е. за то, что, принимая на себя определенные обязательства в отношении данного экспортера, он лишает себя потенциальной возможности заключить иные, возможно, более выгодные сделки.

5. Документальное оформление сделки

 После того как достигнута предварительная договоренность о сделке, форфейтер посылает документы с предложением (телексом или письмом) экспортеру, который должен письменно подтвердить свое согласие. Форфейтер также перечисляет документы, с которыми ему необходимо ознакомиться до того, как он приступит к дисконтированию векселей (лицензия на экспорт товаров, иные уведомительные документы). Знакомство с указанной документацией должно дать ему возможность убедиться в том, что сделка совершится.

 Когда предложение будет принято экспортером, он должен подготовить серию переводных векселей или подписать соглашение о принятии простых векселей от покупателя. На данной стадии экспортер должен также получить гарантию или аваль на свои векселя. Кроме того, он делает надпись на векселях: “без права регресса”. Таким образом, будут готовы все документы, на основе которых форфейтер может произвести дисконтирование, даже если отгрузка товаров фактически еще не произведена.

 Договор между экспортером и форфейтером обычно содержит оговорку о применимом праве и юрисдикции. Если обеспечением является гарантия, аналогичная оговорка включается в гарантию, которую банк дает форфейтеру в стране импортера.

 Продавец форфейтинговых бумаг, независимо от того, происходит ли продажа на первичном или вторичном рынке, обязан оперировать действительными долговыми обязательствами, связанными с реальными сделками. Если покупатель обнаружит, что приобрел требование, не имеющее силы, он вправе выставить иск на продавца (этого не может предотвратить даже надпись на ценной бумаге: "без права регресса"). Однако между первичным покупателем (форфейтером) и покупателем на вторичном рынке существует принципиальное различие: форфейтер обязан проверить документацию, подтверждающую реальность и законность сделки, в то время как вторичный покупатель обычно этого не делает. Существует три очевидные причины, из-за которых такая проверка является функцией первичного покупателя.

 Во-первых, именно он составляет соглашение с экспортером при покупке векселей и имеет возможность проверить все документы, а также правильность оформления векселей. На вторичном рынке может оказаться немало потенциальных покупателей форфейтинговых бумаг, и если они все захотят проверить документы, относящиеся к сделке, то это займет много времени, поскольку документы могут находиться в различных банках, а их ксерокопирование и пересылка замедлят операцию.

 Во-вторых, банк, предлагающий векселя на вторичный рынок, чаще всего предпочитает не афишировать имя экспортера, пока не будет достигнута договоренность о продаже. Помимо других причин это объясняется тем, что, узнав, кто является экспортером, вторичный покупатель может “выйти” на него, минуя первичного форфейтера.

 В-третьих, важны также обычные соображения конфиденциальности. Исходя из этого, банк не желает предоставлять документы, относящиеся к сделке, всем потенциальным покупателям.

 Другим направлением, где первичный форфейтер несет определенные обязанности, не разделяемые вторичными покупателями, является проверка аваля и гарантии. Безусловно, покупатель на вторичном рынке при желании может послать запрос гаранту. Однако это приведет к ненужному и, возможно, многократному дублированию работы, связанной с подобной проверкой.

 Издержками импортера, участвующего в форфейтинговой операции, являются комиссионные в пользу гаранта. Обычно комиссионные (комиссия) - это определенный процент от номинальной стоимости гарантированных или авалированных векселей, являющийся объектом переговоров между импортером и гарантом. В тех случаях, когда форфейтер не настаивает на гарантии, он может потребовать от импортера уплаты определенной суммы в качестве компенсации за дополнительный риск.

 Комиссия за гарантию обычно выплачивается раз в год (в начале года). Иногда она может выплачиваться в момент подписания гарантийного письма или авалирования векселя. Бывает также, что комиссия рассчитывается как процент от номинальной стоимости каждого векселя отдельно и выплачивается по истечении его срока.

 Издержки экспортера по организации форфейтингового финансирования складываются из: ставки дисконта, комиссии за опцион и комиссии за обязательство.

 Ставка дисконта базируется на процентной ставке за кредит, предоставляемый на срок, равный среднему сроку дисконтируемых векселей. Например, если форфейтер дисконтирует векселя, срок которых истекает в интервалы, равные 6 месяцам в течение 5 лет, то средний срок всех векселей будет равен 2 3/4 года. В этом случае форфейтер будет основывать свои расчеты на превалирующей процентной ставке, начисляемой на кредиты, выданные сроком в 2 3/4 года. Учитывается, естественно, и тренд процентной ставки. [18,с.49]

 Затем форфейтеру нужно определить размер премии, взимаемой им сверх суммы дисконта. Уровень премии отражает степень рисков, которым подвергается форфейтер. Чаще всего они связаны с политическими трудностями или проблемами трансферта, значительно реже - с несостоятельностью гаранта, поскольку гарантию обычно берут у первоклассного института. Если гарантом выступает крупный международный банк или государственный банк, премия будет несколько ниже. Для большинства стран ее размер может колебаться от 0,5 до 5%.

 Следующий компонент премии связан с тем, что форфейтинговое финансирование предоставляется по фиксированной процентной ставке. И хотя форфейтер может согласовать сроки полученных и предоставленных ссуд, процентный риск остается (всегда существует реальная возможность того, что финансирование по выгодной ставке может оказаться недоступным)

 Если векселя выражены в валюте, мало распространенной на рынке, то премия может включать в себя еще один компонент, а именно комиссионные, связанные с проведением форфейтером операции валютного свопа.

 Наконец, еще одной составляющей премии являются средства, обеспечивающие форфейтеру покрытие его управленческих расходов на организацию сделки (обычно, 0,5% от ставки дисконта).

 Размер премии будет несколько выше, если форфейтер и экспортер договорятся о покупке векселей через определенный промежуток времени (например, через 1 месяц или более).

 Кроме вышеперечисленных издержек, включаемых в премию, существуют и другие затраты. Это могут быть, например, комиссия (премия) за опцион, предоставленный форфейтеру экспортером, и так называемая комиссия за обязательство (за неполученную часть кредита). Обычно размер этой последней комиссии определяется ежемесячно или ежегодно в виде процента от номинальной стоимости векселей и взимается до момента их дисконтирования. Размер комиссии может колебаться от 0,25 до 1,5% в год. Как правило, оплата совершается в начале каждого месяца.

Многие форфейтеры ежемесячно публикуют котировки своих ставок в различных специальных изданиях.

**Глава 2. Основные характеристики форфейтинга.**

*2.1. Сравнительная характеристика форфейтинга и других форм финансирования торговли.*

Импортер, нуждающийся в среднесрочном финансировании, или экспортер, у которого возникла необходимость в среднесрочном кредите для его покупателей, имеют несколько альтернатив, в каждой из которых есть свои плюсы и минусы.

 К банкам иногда обращаются с просьбой профинансировать международные лизинговые сделки. Учитывая, что срок лизинга может быть длительным, лизингодатель несет существенный финансовый риск. Если собственник оборудования готов принять на себя такой риск, он сам выступает в качестве лизингодателя. Если же собственник не готов к этому, заключается трехсторонняя сделка, при которой банк оказывается между собственником-экспортером и лизингополучателем.

 *Международный рынок лизинговых услуг - один из наиболее динамичных.* Вместе с тем для него характерны и определенные ограничения. Так, большим его недостатком является то, что финансирование лизинга подразумевает более сложное документальное оформление по сравнению с форфейтинговыми сделками.

 Суть факторинга в связи с экспортом сводится к тому, что финансовый институт (*фактор*) соглашается освободить экспортера от финансового бремени экспортной сделки, в особенности от взимания выручки с зарубежных покупателей, с тем чтобы он мог сосредоточиться на своей основной деятельности. По сравнению с факторингом форфейтинг обладает определенными преимуществами. Первый обычно используется для среднесрочного финансирования (90 - 180 дней), к тому же предоставляется в относительно небольшом количестве валют, и при этом всегда остается определенный риск для экспортера (*финансовые институты обычно принимают только до 80% долга и требуют сохранения права регресса на экспортера в случае неплатежеспособности импортера*). Недостатком факторинга является и то, что процент по нему обычно выше, чем при форфейтинговой форме финансирования. Наконец, в отличие от факторинговых операций при форфейтинге банк приобретает векселя на всю сумму и на полный срок, беря на себя все коммерческие риски и без права регресса, что также более выгодно для экспортера.

Безоборотное финансирование

 Типичная сделка безоборотного финансирования заключается в том, что финансовый институт вступает в два договора, один из которых заключается с экспортером, а другой - с иностранным покупателем. В *ПЕРВОМ ДОГОВОРЕ* он обязуется уплатить экспортеру покупную цену его товаров в полной сумме (за вычетом задатка, выплаченного экспортеру иностранным покупателем) сразу же по получении предусмотренных транспортных документов. Некоторые финансовые институты принимают на себя такое обязательство лишь после того, как им становится известен покупатель и если финансовое положение последнего их удовлетворяет. Обычно финансовый институт застрахован, кроме того, по договору с экспортером он соглашается на освобождение последнего от кредитных и политических рисков, сопутствующих сделке, в таких пределах, в которых он сам застрахован.Как правило, договор содержит оговорку о том, что финансовый институт не имеет отношения к товарным аспектам сделки.

*ВТОРОЙ ДОГОВОР* предусматривает обязательство иностранного покупателя заплатить покупную цену товаров, для чего по получении им транспортных документов он должен акцептовать предъявленные векселя. Такая процедура дает финансовому институту возможность предоставить покупателю кредит или получать от него выплачиваемую частями цену товаров. Иногда от покупателя требуют компенсации и просят подтвердить, что у него есть необходимые лицензия на импорт и разрешение органа валютного контроля на перевод валюты.

 По сравнению с форфейтингом безоборотное финансирование имеет более сложный документооборот, что тормозит совершение операции. Недостатком этой формы финансирования является и то, что финансовый посредник освобождает экспортера от сопутствующих сделке рисков лишь в тех пределах, в которых он сам застрахован, т.е. не на все 100%.

Займы по плавающей ставке, хеджируемые фьючерсами

 Одним из альтернативных видов финансирования является финансирование на основе плавающей ставки. При этом заемщик старается застраховаться от возможных неблагоприятных изменений ставки. Страхование может быть осуществлено с помощью заключения фьючерсных контрактов. Такой контракт представляет собой обязательный по закону договор о покупке или продаже валюты по согласованной цене на условленную дату в будущем. Фьючерсная сделка должна быть исполнена ее участниками в любом случае, т.е. независимо от ее выгодности на момент истечения срока контракта.

 При наступлении срока погашения контракта покупатели и продавцы, как правило, не поставляют друг другу валюту, а только покрывают разницу между фьючерсной и реальной валютной котировкой.*Основным предназначением фьючерсов является страхование прибыли от возможного падения цен и ухудшения валютных курсов.* Хеджирование практикуют импортеры и экспортеры для защиты валютного курса, валютные дилеры, банки и другие финансовые институты - с целью защиты собственных средств.

 Суть страхования форфейтинговой сделки с помощью фьючерсов сводится к следующему**:** *импортер, заключив сделку на поставку товара в определенном месяце, одновременно покупает фьючерс на сумму товарной сделки по курсу, определенному при ее заключении; неожиданный рост курса иностранной валюты принесет импортеру убыток, но фьючерс даст прибыль в том же или большем размере, в противоположном случае фьючерс принесет убыток, а товарная сделка - дополнительную прибыль.*

 Фьючерсные контракты имеют определенные преимущества, благодаря которым они получают все большее распространение: простота покупки и продажи, практически отсутствие документации, небольшие комиссионные.

*2.2. Риски участников форфейтинговой сделки и управление ими.*

Риски экспортера

 Основным риском экспортера является валютный риск, возникающий в связи с тем, что стоимость векселей может быть выражена в валюте, отличной от валюты, в которой он ведет свой учет экспортера, или, иначе говоря, риск того, что движения валютного курса будут неблагоприятны для экспортера. Риск возникает в период между заключением договора с *форфейтером (когда экспортер должен принять финансирование по уже установленной ставке*) и поставкой товара импортеру. Подобный риск присущ, конечно, не только форфейтинговым операциям. Его можно избежать с помощью специального пункта в контракте, разрешающего изменение конечной цены в соответствии с движением курса валюты.

 С целью управления рисками экспортер может составить список своих форфейтинговых контрактов в различных валютах в зависимости от сроков их окончания, что даст ему возможность отслеживать свою потребность в средствах и при необходимости проводить *ФОРВАРДНЫЕ ОПЕРАЦИИ.* Последние означают внебиржевые срочные валютные сделки, совершаемые банками и промышленно-торговыми компаниями по телефону или телексу на договорной основе. В момент заключения сделки на условиях “*форвард*” фиксируются срок, курс и сумма, но до наступления срока (обычно от 1 месяца до полугода) суммы по счетам не проводятся. Сделка “*форвард*” производится по форвардному валютному курсу, равному курсу *“спот + премия/скидка”.*

Риски импортера

 Импортер берет на себя обязательство по истечении определенного времени оплатить поставленную ему продукцию. При этом сумма и валюта фиксированы, процент по его долгу заранее рассчитан и включен в стоимость векселей, а векселя выписываются в национальной валюте импортера. Только в том случае, когда национальная валюта импортера по каким-то причинам неприемлема для форфейтера и импортеру приходится рассчитываться в иной валюте, для него возникает валютный риск, который может быть хеджирован с помощью фьючерсов.

 Импортер, как и экспортер, с целью контроля движения валюты и управления валютными рисками должен иметь план притока и оттока средств в каждой валюте. Если заключено несколько форфейтинговых контрактов, различных по срокам, а также несколько фьючерсных контрактов, список для удобства управления может быть разбит на транши. *Таким образом, импортер может контролировать свои риски.*

Риски гаранта

 В любой форфейтинговой сделке гарант принимает на себя обязательство оплатить векселя в срок, а также имеет право потребовать у импортера исполнения платежа. Таким образом, у него имеются условные обязательства и условные же активы. Если они выполняются одновременно, то гарант не несет никаких рисков. Однако существует вероятность того, что импортер задержит платеж. И хотя при этом гарант получает право требовать уплаты процента за просроченный платеж, тем не менее есть риск того, что импортер окажется полностью неплатежеспособным. Если импортер действительно не выполнит своих обязательств, у гаранта возникают проблемы с ликвидностью.

 Наиболее эффективным методом контроля рисков гаранта является установление кредитных лимитов на каждого импортера и по общему объему выдаваемых гарантий на каждую отрасль. Критерии для определения лимитов основываются на кредитном анализе импортеров. Уровень подготовки специалистов, способных обосновать такие лимиты, должен быть очень высоким.

 Необходимо помнить, что гарант подвергается так называемому соверенному риску (*риску страны*). Снизить степень этого риска можно с помощью установления лимитов сумм на выдачу гарантий для каждой страны.

Риски форфейтера

 С момента подтверждения согласия на проведение форфейтинговой операции и до момента получения средств форфейтер несет риски, различные на разных стадиях осуществления сделки.

Валютный риск

 Если форфейтер предоставляет экспортеру опцион на период до подписания контракта, он несет риски неблагоприятного изменения процентных ставок, снизить которые можно при помощи форвардных контрактов.

 Вплоть до даты покупки долговых обязательств форфейтер всегда может отказаться от сделки, если его что-то не устраивает. С момента же покупки векселей для форфейтера возникает риск того, что с приобретенными активами могут возникнуть сложности (из-за их неверного оформления, отсутствия разрешения властей и т. д.).

 Различные риски возникают также в зависимости от того способа, который форфейтер выбирает для финансирования своей покупки. В большинстве случаев форфейтер берет заем на финансирование своей сделки в той же валюте, в которой эта сделка заключена. Однако если, к примеру, он взял заем в немецких марках, а валютой контракта являются доллары США, он автоматически подвергается валютному риску. Но если форфейтер обеспечил совпадение сроков платежей по векселям и по своему долгу, то валютный риск может быть легко хеджирован с помощью параллельных форвардных валютных контрактов. Если же указанные сроки не совпадают, то форфейтер хеджирует риск неблагоприятного движения курса валют лишь частично.

Риск несвоевременной оплаты векселей

 С учетом вероятности данного риска форфейтер должен следить за тем, чтобы у него всегда было достаточно собственных средств для выполнения своих обязательств (для своевременной оплаты задолженностей). Для этого форфейтер составляет планы поступления и оттока средств. При этом желательно, чтобы между сроками погашения собственных обязательств и оплатой векселей существовал небольшой разрыв (на случай несвоевременного поступления платежей по векселям). Для управления рисками форфейтер обычно составляет такие списки по всем своим обязательствам, а также по находящимся в его портфеле бумагам в различных валютах. Для удобства список может быть разделен на транши в зависимости от сроков. Каждому траншу соответствуют определенные суммы обязательств, которые должны быть исполнены в соответствующий период.

 Форфейтер может не получить финансирования на условиях фиксированной процентной ставки. В этом случае он может принять на себя риск финансирования по плавающей ставке, который он хеджирует покупкой процентных фьючерсов.

 В организации обязательно должен быть человек, отвечающий за своевременность представления векселей к оплате. Предпочтительно, чтобы источником информации о векселях, сроки которых истекают, были формы бухгалтерского учета.

Риск гаранта

 Для управления риском неплатежеспособности гаранта форфейтеры обычно устанавливают лимиты на одного гаранта. При этом необходимо учитывать, является ли форфейтер подразделением банка, является ли гарант банком или иным институтом. То есть лимиты должны определяться с учетом риска всего института. Обычно в банках централизованно разрабатывается отчет, который отражает все кредиты и гарантии, предоставленные данному клиенту. Этот отчет является основой для определения лимитов гаранта.

Соверенный риск

 Форфейтер должен определить, в какой стране находится гарант. Иногда это не просто сделать. Например, Банк Англии имеет отделения во многих странах и отвечает по обязательствам всех своих отделений. Но если валюта, находящаяся в одном из заграничных отделений банка, почему-либо не может быть переведена, возможности выставить иск головному банку ограничены. Не исключен и обратный вариант: заграничное отделение своевременно произвело платеж в головной банк для дальнейшего перечисления форфейтеру, а тот по каким-либо соображениям задержал платеж. В этом случае шансы форфейтера получить, причитающиеся ему средства очень малы. Таким образом, речь идет о необходимости тщательной оценки риска страны. Однако какой бы точной ни была оценка, данный риск полностью не устраняется.

 В некоторых странах страховые компании предоставляют полис, причем предоставляют лишь странам с невысокой степенью риска. Однако на определенном уровне страховка становится невыгодной для форфейтера. Вообще форфейтеры редко пользуются услугами страховых компаний, но саму возможность обращения к последним иметь в виду надо.

Риск импортера и экспортера

 Как уже упоминалось выше, форфейтер обязательно изучает в общих чертах компетентность и кредитоспособность экспортера и импортера, а также целесообразность операции в целом. Если форфейтер ранее уже имел дело с данными партнерами, то проверка не занимает много времени. Важно определить в каждом случае, что считать достаточной проверкой: анкету, разговор с управляющими банков экспортера и импортера, беседу с экспортером и т.д. В любом случае форфейтеру придется затратить определенное время и усилия на решение данного вопроса, так как в противном случае он может подвергнуть себя ненужному риску.

Иные виды рисков

 Наряду с вышеперечисленными рисками форфейтер подвергаетсяриску не сохранности векселей и риску неуполномоченной торговли векселями.

Вероятность того, что векселя станут объектом кражи, невелика. Однако векселя могут быть утеряны или сгореть. *ПЕРВОЕ*, что должно быть сделано для обеспечения сохранности векселей, - это держать их в несгораемых шкафах. *ВТОРОЕ* - количество работников, имеющих доступ к векселям, должно быть ограничено. *ТРЕТЬЕ* - часто, но не регулярно содержимое сейфов должно проверяться, должна производиться сверка с данными бухгалтерского учета. *ЧЕТВЕРТОЕ* - форфейтер должен застраховать находящиеся в его распоряжении ценности на случай пожара, кражи и т. д. При этом необходимо постоянно следить за покрытием страховкой возрастающих оборотов форфейтера.

 В любой форфейтинговой организации существует риск неуполномоченной торговли векселями. Укажем методы, с помощью которых форфейтер может снизить этот риск.

1. Распределить между разными работниками функции дилера, учета, осуществления платежей.
2. Осуществлять постоянный контроль за отправлением и получением телексов; ключ должен меняться постоянно, но не регулярно.
3. Время от времени, но без предварительного предупреждения работников проверять входящую и исходящую почту.
4. Пронумеровать и строго учитывать бланки форфейтинговых и вообще дилинговых операций.
5. Ограничить количество работников, имеющих право подписи; обязательно использовать две подписи, одна из которых принадлежит управляющему.
6. Регулярно анализировать результаты с точки зрения прибыльности, ожидаемых доходов или убытков, допущенных ошибок.

**Заключение**

 Использование коммерческого кредита в хозяйственной практике приводит к необходимости эффективного управления им: своевременного инкассирования долговых требований для минимизации потерь от просрочки платежа и предотвращения появления сомнительных долгов. Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы высокооборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги. Рост взаимной задолженности крупнейших промышленных предприятий привел к тому, что проблема неплатежей преврати­лась в один из наиболее острых вопросов текущей хозяйственной практики и требует, возможно более быстрого решения. Новым, для хозяйственной практики, мето­дом рефинансирования коммерческого кредита является форфейтирование.

 Развивая форфейтинговые операции, банки способствуют расширению международной торговли, более полной реализа­ции экспортных возможностей предприятий. Форфейтирование векселей покупателей позволяет экспортерам избавиться от рис­ков, связанных с реализацией товаров на международных рын­ках, улучшить ликвидность своего баланса и ускорить оборот капитала. Фиксированная процентная ставка по форфейтингу дает им возможность более точно планировать финансовые ре­зультаты своей деятельности. Для банков преимущества фор­фейтинговых операций заключаются в относительной простоте документального оформления, высокой доходности и краткосрочности проведения.

**Список литературы**

1. Деньги, кредит, банки.// Под ред. Г.И. Кравцовой. Мн.: ООО "Мисанта - 1997.С.262.

2. Казакова Н.К. Вексель в торговом обороте.- М.: 1995.-c.93.

3. Киреев А. Международная экономика. Международная микроэкономика: движение товаров и фактор производства.- М.:" Международные отношения", 1997. С. 107. /

4. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции банков .- М.:

5. Международные экономические отношения // Под ред. Е.Ф. Авдокушина. М.: ИК Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1996.С.27. *)*

6. Микумов Я.С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям.- М.: ИНФРА-М 1996. - с.78.

7. Носкова Н.Я. Международные валютно-кредитные отношения.-М.: Издательство МГУ,1995.-С.45.

8. Павлов В.В. Международная валютная система и валютно-расчётные

операции во внешней торговле. М.: "Знание", 1993. - 47с.

9. Смирнов AJL, Красавина Л.Н. Международный кредит: формы и условия.- М.: АО "Колсантбанкир",1995.- с.87.

10. Тихонов РАС, Панферов И.И. Вексель: генезис, функции, механизм.- М.:

ООО "Мисанта" ,1997.- с.83.

11. Фельдман А.А. Вексельное обращение. Российская и международная практика.- М.: ИНФРА-М 1995. - с.54.

ИКК"Дека".1995.-с.65.

12. Хойер В. Как делать бизнес в Европе." М.: Издательство дело. 1992.- с.78.

13. Экономика внешних связей России. // Под ред. к.э.н. доцента А.С. Булатова. - М.: Изд. "БЕЮ, 1995. -695с.

14. Экспортно-импортные операции: Рекомендации и документы. М.: ПКФ "Издательский дом", 1994. - 130с.

1. Об обязательном оформление векселями просроченной задолженности за поставленные товары и оказанные услуги : Постановление Совета Министров № 430 от 10.06.94 // Национальная экономическая газета -1994 .№9
2. О порядке проведения валютных операций связанных с движением капитала : Письмо Национального банка *№* 326 от 23.05.94 // Национальная экономическая газета,- 1994.№ 7.

**Приложение**

Механизм реализации международной форфейтинговой сделки.

 Выставлен счет 1

 Форфейтист

 экспортер

 Импортер

 Вексель 4

2 Выписываем

 вексель

 6 аваль

 3 векселя

Банк

гарант

 предъявление Векселя 5

Форфейтер

компания

безоборотный платеж (против векселя)

1. Исторически сложилось, что швейцарский франк является одной из трёх наиболее используемых в форфейтинговых сделках валютах (Деньги, кредит, банки. Под ред. Г.И. Кравцовой, с.262) [↑](#footnote-ref-1)
2. Механизм реализации международной форфейтинговой сделки смотри в приложении [↑](#footnote-ref-2)