

***ФОРФЕЙТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТРАНЕНИЯ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ***

Мгерян М.А.

старший преподаватель,

*ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград,
Российская Федерация*

Рассказов Е. С.

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград, Россия

Аннотация: в данной статье был рассмотрен процесс проведения форфейтинговых операций, проанализированы основные отличия форфейтинга от факторинга, а также выделены преимущества и недостатки форфейтирования для экспортера и импортера, что в итоге позволило сделать вывод о применимости форфейтинга в российских реалиях.

Ключевые слова: форфейтинг, экспортер, импортер, форфейтер, банк, риски

***FORFEITING AS AN INSTRUMENT FOR ELIMINATING FOREIGN
TRADE RISKS***

Mgeryan M.A.

senior lecturer,

Volgograd State University, Volgograd, Russia

Rasskazov E. S.

Volgograd State University, Volgograd, Russia

Annotation: in this article you can find the information about how forfeiting works, what are the main differences between forfeiting and factoring, and what are the advantages and disadvantages of forfeiting. Finally the study found how relevant is using of forfeiting in Russia.

Keywords: forfeiting, exporter, importer, forfeiter, bank, risks

В эпоху активной внешнеэкономической деятельности участники рынка пытаются всячески отыскать пути минимизации финансовых потерь. Одним из инструментов является страхования рисков, связанных с торговлей с зарубежными странами. Для развитых стран потребность в таком инструменте отпадает, так как их экономики отличаются стабильностью и сильной законодательной базой. Несмотря на это, когда развитые страны начинают торговать на развивающихся рынках, они сталкиваются с различными рисками – политические, валютные, банковские и пр. В данной связи отличным инструментом своеобразного страхования экспортных рисков является форфейтинг.

Форейтинг – это форма кредитования экспортно-импортных операций, при которой форфейтер (банк или иное учреждение) выкупает обязательство импортера выплатить денежные средства по поставленным экспортерам товарам [1, с. 351]

В форфейтинговых операциях, как правило, участвуют 3 основных стороны: экспортер, импортер и форфейтер. В данном случае вполне ясны обязательства экспортера и импортера: экспортер поставляет товары импортеру, а тот выплачивает экспортеру причитающиеся ему денежные средства. Форфейтер же встраивается в денежные потоки между экспортером и импортером, гарантируя оплату экспортеру обязательств импортера, а затем работая непосредственно с импортером по возвращению долга. Стоит отметить, что форфейтинг является долгосрочным инструментом кредитования, так как сделки по нему могут заключаться со сроком до 7–10 лет. Под такие контракты обычно попадает дорогостоящая техника, комплектующие, оборудование и пр. Тем не менее стоит отметить, что форфейтер зачастую выискивает банка-гаранта, который может предоставить аваль на платежные документы импортера.

Существует несколько схем проведения форфейтинговых операций, одна из которых представлена на рисунке 1.

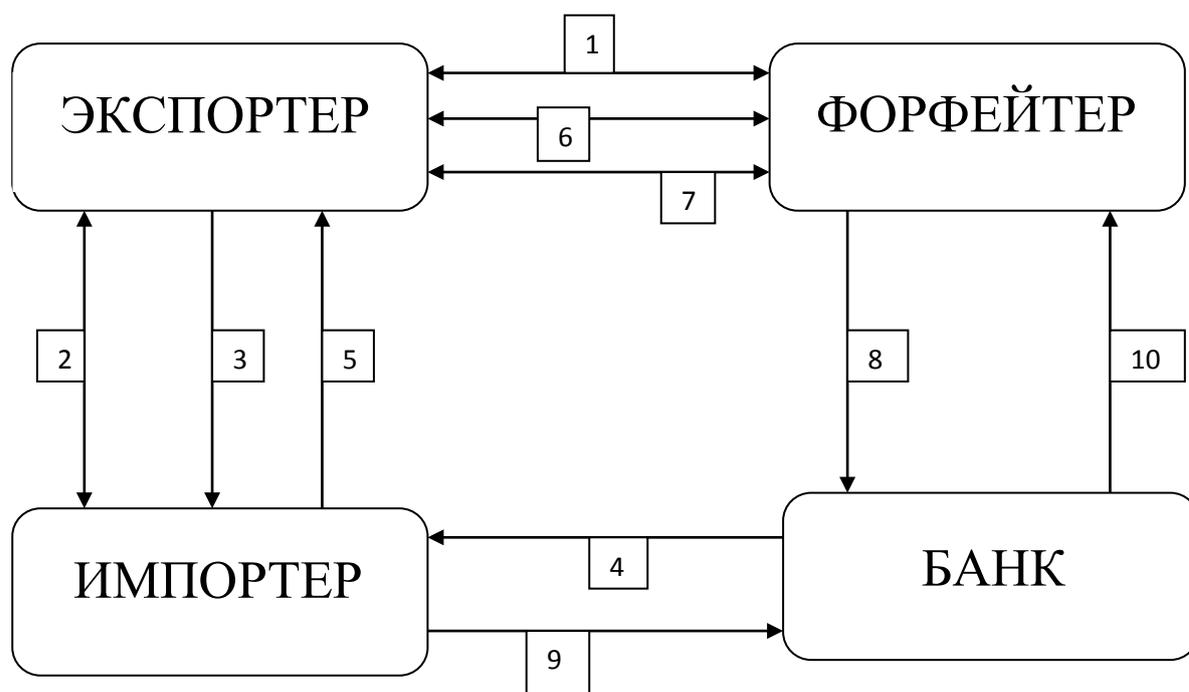


Рисунок 1 – Схема форфейтинговой сделки

Источник: разработано автором на основе информации, представленной на официальном сайте London Forfeiting Company.

На первом этапе экспортер ищет форфейтера, который смог бы выкупить у него дебиторскую задолженность по будущей сделке. Они оговаривают примерные сроки поставки, дисконт для форфейтера, агентскую комиссию (которая, как правило, не превышает 1,5%). Второй этап предполагает подписание коммерческого контракта между экспортером и импортером. Стоит отметить, что экспортер закладывает дополнительные расходы по форфейтингу в коммерческий контракт с импортером, повышая его стоимость. После этого экспортер подписывает с форфейтером контракт о выкупе последним платежного обязательства импортера. На третьем этапе экспортер отправляет

товары импортеру. На четвертом этапе банк предоставляет гарантию по обязательствам импортера. На пятом этапе импортер передает экспортеру документы, подтверждающие доставку оговоренных товаров, и выпускает вексель под доставленные товары и передает его банку-авалисту. Вместо векселя импортер может оформить аккредитив, но, как правило, в большей степени в форфейтинговых операциях используются именно векселя. На шестом этапе экспортер отправляет переданные импортером документы форфейтеру, а тот, в свою очередь, на седьмом этапе перечисляет денежные средства экспортеру без права регресса. Такими документами, как правило, являются копия контракта, копия подписанного инвойса, копия транспортных документов, подтверждающих отправку товара, передаточная надпись на векселе на имя форфейтера и гарантийное письмо о поручительстве по векселю. На восьмом этапе форфейтер передает документы банку. При наступлении срока платежа импортер передает денежные средства банку, а тот на последнем этапе передает эти же средства форфейтеру.

По операциям форфейтинга финансируется до 100% от суммы контракта между экспортером и импортером. Однако, как уже было сказано ранее, экспортер в стоимость контракта включает расходы по форфейтингу, что делает этот договор еще более дорогим. Тем не менее импортер зачастую соглашается на подобные сделки, так как они носят долгосрочный характер и предусматривают фиксированную ставку на весь период задолженности.

Другая схема форфейтирования некоторым образом повторяет рассмотренную ранее. Некоторым отличием является то, что авалирование (предоставление банком поручительства) выпущенных импортером векселей под будущую поставку происходит до самого факта поставки. После чего, авалированные векселя направляются форфейтеру, и затем происходит поставка товаров импортеру. Таким образом векселя предоставляются поставщику (экспортеру), а он уже посредством индоссамента продает его форфейтеру. Как результат, экспортер получает оговоренную сумму от продажи векселя с дисконтом.

Также следует сказать, что форфейтер обычно готов согласиться на сделку только в том случае, когда признает банк-авалист, находящийся в стране импортера, достаточно надежным и сроки по гарантированному векселю не меньше операции форфейтирования.

Ключевыми моментами в договоре форфейтинга являются валюта договора и уровень конфиденциальности. Валюта по договору форфейтирования должна быть свободно конвертируемой. По договорам форфейтинга обычно наличествуют права на разглашение условий по сделке, так как это в конечном счете позволяет форфейтеру перепродавать обязательство на вторичном рынке до наступления срока платежа по векселю.

Форфейтинг обладает следующими отличительными признаками, в отличие от факторинга:

– форфейтинг направлен на кредитование только внешнеторговых операций и только на срок от 1 года. Регресс, или обратное требование о возврате выплаченной экспортеру денежной суммы, отсутствует, в результате чего все риски принимает на себя только форфейтер.

– по форфейтингу долг выкупается форфейтером в полном объеме, но с дисконтом, величина которого зависит от уровня рисков, связанных с импортером, банком-авалистом и страной их нахождения.

– форфейтинг позволяет требовать дополнительных гарантий третьей стороной и продавать обязательства импортера на вторичном рынке.

Как и любому другому типу кредитования, форфейтингу присущи свои преимущества и недостатки.

Со стороны экспортера преимуществами форфейтинга являются:

- отсутствие регресса для форфейтера;
- сокращение объемов дебиторской задолженности, отсюда и снижение рисков для компании по образованию «плохих» долгов;
- экономия на банковском кредитовании;
- перекладывание расходов по форфейтингу на импортера;

- ускорение оборачиваемости капитала за счет быстрого получения причитающихся денежных средств;
- отсутствие связанных с внешнеторговой деятельностью рисков, которые полностью переходят к форфейтеру.

Минусами для экспортера являются:

- вероятность долгого поиска подходящего форфейтера;
- нежелание некоторых форфейтеров связываться с рисковыми рынками и странами;
- зачастую высокая маржа для форфейтера, из-за чего возникает возможность отказа со стороны импортера на дорогой контракт (в этом случае, чтобы удержать покупателя, экспортер может разделить расходы на маржу форфейтера вместе с импортером).

Для импортера также существуют свои преимущества и недостатки от использования форфейтинга.

Преимуществами для импортера можно назвать:

- возможность приобрести дорогие товары с рассрочкой на несколько лет;
- отсутствие нужды в залоговом обеспечении;
- получение долгосрочного кредита с фиксированной на весь срок ставкой;
- быстрота и простота оформления форфейтинговой сделки.

Недостатки форфейтинга для импортера следующие:

- вероятность невыполнения экспортером обязательств, связанных с надлежащим качеством товара;
- оплата расходов на заключение форфейтингового договора;
- банковский аваль векселей также оплачивается импортером.

В российской действительности форфейтинг развит слабо из-за наличия различного рода барьеров:

– российское налоговое законодательство, которое предусматривает вычет по НДС для экспортера только в случае получения авансового платежа. В

данной связи аккредитив стал для налоговых органов вполне приемлемой формой зачета аванса у экспортеров. Поэтому тем, кто работает с российскими экспортерами, приходится зачислять на их счет 100% аванс, после чего экспортер перечисляет форфейтеру дисконт и суммы по агентским издержкам. Подобная практика по перечисления 100% аванса экспортеру не применяется ни для каких других стран.

– география распределения основных потребителей российских товаров. Главным образом это страны, в которых страновые и политические риски еще больше, чем в России. В связи с этим российским экспортерам нелегко найти надежного и достойного гаранта в странах с нестабильной экономикой.

Таким образом, по рассмотренным выше причинам форфейтинг слабо развит в России. Выходом из сложившейся ситуации станет реализация партнерских отношений с зарубежными странами. Именно благодаря этому российские экспортеры и импортеры смогут активно начать использовать такой инструмент, как форфейтинг, чьи преимущества «с головой» перекрывают его недостатки.

Библиографический список:

1. Артамонов В.С., Иванов С.А., Экономическая теория: Учебник для вузов, 2010 г. – 527 с.
2. Хачпанов Г. В. Форфейтинг как оборотная сторона факторинга / Научный журнал «Сервис в России и за рубежом». – 2012. – №7.
3. Информационное интернет издание «ВЭД-информ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vedinform.com>
4. Официальный сайт London Forfeiting Company Ltd. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.londonforfeiting.com/page.asp?n=home>.