

Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ ТАМОЖЕННАЯ АКАДЕМИЯ»
Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиал
Российской таможенной академии
Кафедра международных экономических отношений

ПРЕЗЕНТАЦИЯ
на тему: «**Форфейтинг как операция
кредитного характера**»

Санкт-Петербург

содержание:

- **Понятие форфейтинга**
- **Положительные стороны форфейтинга**
- **Негативные стороны форфейтинга**
- **Международный форфейтинг**
- **Основные направления развития форфейтинга**
- **Форфейтинговые сделки**



Сущность форфейтинга

- **Форфейтинг** – это одна из форм кредитных операций, которая заключается в приобретении коммерческого обязательства заёмщика перед кредитором форфейтором (финансовым агентом).
- **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 от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит со скидкой.



- Форфейтинг осуществляется посредством векселей и ценных бумаг при совершении международных операций.
- Фиксированная комиссия форфейтера обычно не превышает 1,5%.
- Несмотря на то, что термин «форфейтинг» имеет французские корни («forfait» в переводе означает «общей суммой» или «целиком») введён он был в Швейцарии между банками Цюриха после второй мировой войны, когда возросла потребность в кредитах и увеличении их срока.



- Первоначально такая операция была исключительно одной из услуг банков, но со временем появились финансовые компании и учреждения, которые занимались только форфейтингом.
- Наиболее популярен в Англии и Германии, а также в странах со слабо развитым кредитованием экспорта.



Положительные стороны форфейтинга:

- Для формирования необходимых долговых документов не требуется большого времени
- Покупатель получает отсрочку и имеет возможность оттянуть срок оплаты товаров
- Заёмщик может свободно планировать расходы для возмещения кредита, так как форфейтинг имеет фиксированную процентную ставку
- Все риски, денежные вложения и обязательства по выплате долговых отношений берёт на себя не покупатель, а финансовый агент – форфейтер
- Долг можно перекупать на вторичном рынке ценных бумаг
- Все денежные операции вносятся в контракт, в том числе оплата услуг форфейтера



Негативные стороны форфейтинга:

- Банк может продать все документы и денежные обязательства на вторичном рынке, так как получит больший процент, чем от самого кредитования
- За рубежом подготовка документов для форфейтинга занимает мало времени, но учитывая подводные камни российского законодательства, в России это занимает много времени
- Могут возникнуть разногласия с форфейтером по поводу выбора кредитного документа, а учитывая, что право выбора остаётся за последним, процесс может затрудниться
- Процентные ставки выше, чем при другом кредитовании, но с другой стороны отпадает необходимость платить дополнительные взносы, страхование
- При форфейтинге очень важно, чтобы заёмщик хорошо разобрался в законодательстве



Международный форфейтинг

- Форфейтинг является одним из инструментов международной экономики, с каждым годом всё больше компаний и государств пользуются им, особенным толчком к этому послужил международный экономический кризис.
- Банк или другой финансовый институт покупает со скидкой векселя у продавца и берёт на себя всю ответственность по выплате или невыплате импортёра.
- Размер такой скидки устанавливается в зависимости от весомости, статуса иностранного покупателя обстановкой в его стране.
- Весь механизм международного форфейтинга обуславливается странами – участницами международной торговли.
- Международный форфейтинг даёт возможность организациям, компаниям и странам даже во времена инфляции, дефолта и кризиса поддерживать международную торговлю и осуществлять товарооборот.



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.

Основные направления развития форфейтинга

В последние годы развитие форфейтинговых услуг в странах с развитой рыночной экономикой шло по следующим основным направлениям:

1. Вторичный рынок и инвестиции в форфейтинговые активы

Покупая активы, форфейтер совершает инвестирование. Возможно, он вовсе не желает держать свои средства в подобной форме в течение длительного времени, а наоборот, стремится к перепродаже инвестиции другому лицу, также становящемуся форфейтером. На основе этой последующей перепродажи долгов возникает вторичный форфейтинговый рынок.

Форфейтер может перепродать часть активов, находящихся в его собственности, поскольку природа сделки позволяет дробить долг на любое количество частей, на каждую из которых оформляется вексель со своим сроком погашения. Один или несколько из этих векселей могут быть проданы.

2. Синдицирование

Другим важным направлением развития форфейтингового рынка стало объединение покупателей в синдикаты. Эта тенденция соответствует процессу объединения банков как кредиторов. Сам процесс объединения происходит на основе взаимной договоренности форфейтеров о том, какую часть форфейтинговых бумаг приобретет каждый из них. Обычно разные бумаги покупаются разными форфейтерами. Но если суммы очень велики, то даже отдельные бумаги могут быть разделены между форфейтерами при помощи договора участия. Правда, этот способ усложняет обращение бумаг, что в свою очередь снижает потенциальную возможность их попадания на вторичный рынок. Кроме того, до сих пор не до конца определен юридический статус подобных соглашений. Поэтому на практике они используются редко.



3. Финансирование на основе плавающей ставки

- **Важным направлением развития форфейтингового рынка является расширение финансирования, предполагающего расчет дисконта на основе плавающей процентной ставки. Подобная практика объясняется ростом непостоянства процентных ставок и отражает нежелание многих банков заключать сделки по фиксированным ставкам.**
- **С точки же зрения экспортера любая продажа на основе плавающей ставки процента ухудшает возможности получения максимума денежных средств.** Дело в том, что первичный форфейтер продает на вторичном рынке бумаги с дисконтом, базирующимся на превалирующей процентной ставке, причем продажа осуществляется с условием окончательного финансового урегулирования на определенную дату и с учетом последующего движения процентных ставок. Фактически до истечения срока векселя таких дат может быть несколько.
- **Таким образом, соглашение подразумевает высокую степень риска и может вести к возникновению непредсказуемых обязательств, что, конечно, является поводом для беспокойства не только форфейтера, но и его аудиторов.**

Размер форфейтингового рынка

Любая оценка размеров мирового форфейтингового рынка - не более чем догадка. Рынок этот значительно вырос за последние годы, но все еще остается небольшой частью рынка среднесрочных финансовых ресурсов. Причины, приведшие к его возникновению и росту, будут действовать и в обозримом будущем, однако существуют определенные ограничения для доступа на него новых форфейтеров.

Ограничения эти следующие.

- Поскольку речь идет о среднесрочном (в западном понимании) финансировании, банкам зачастую трудно согласовать даты погашения форфейтируемых активов с датами погашения собственных займов. Таким образом, остается достаточно высокий риск в случае изменения процентных ставок, что существенно сдерживает активность участников данного рынка.
- При проведении операций форфейтинга используется специальная техника, требующая весьма квалифицированного обслуживания. Специалистов в этой области очень мало, а их подготовка требует длительного времени.
- Банки мало занимаются исследованием и формированием форфейтингового рынка.

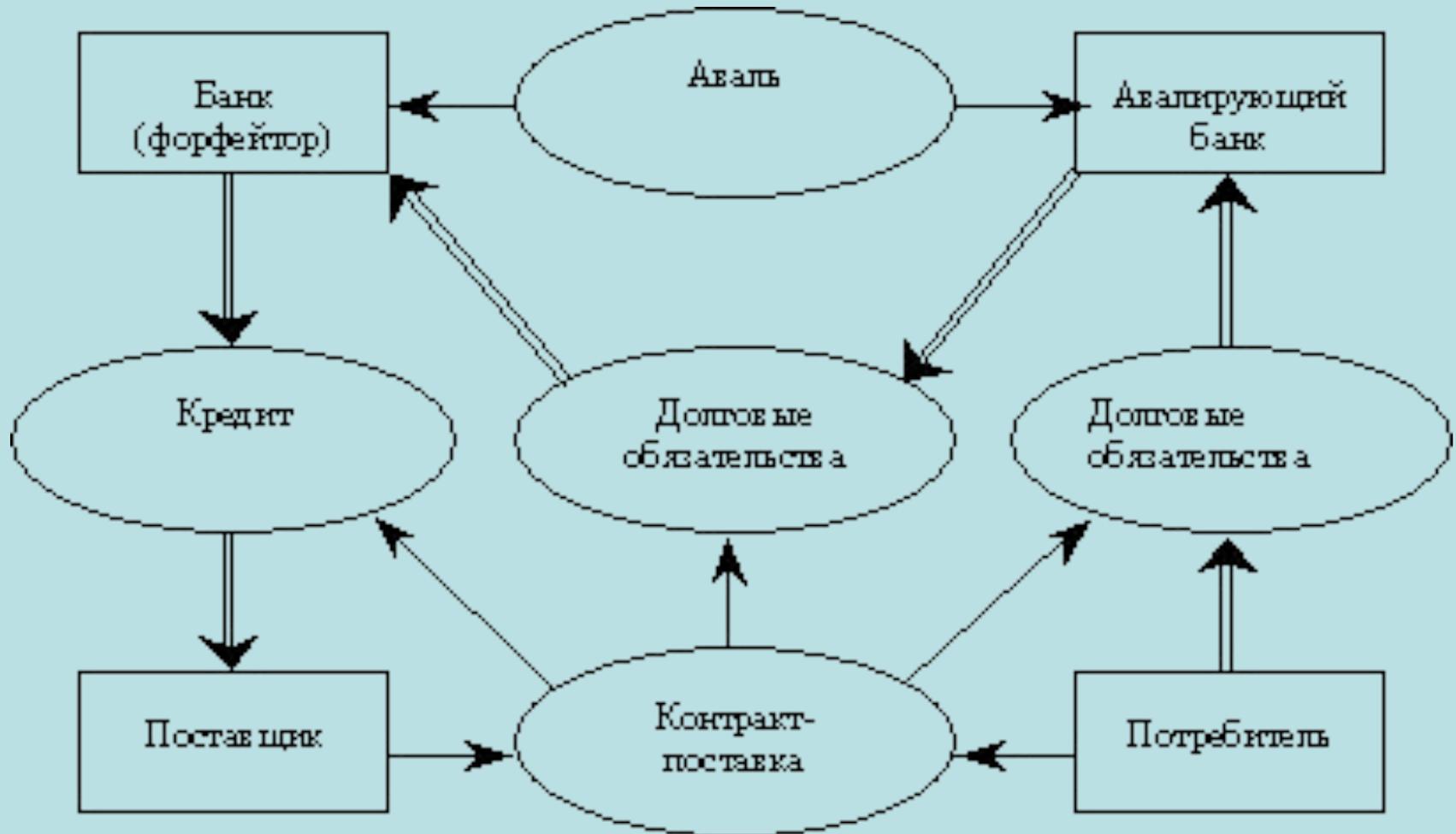


форфейтинговые сделки

- 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.
- (**АВАЛЬ** - это вексельное поручительство, в силу которого авалист принимает ответственность за выполнение обязательств какого-либо обязанного по векселю лица.)



Схема форфейтинга



- *Форфейтинг* – вид кредитования поставщика, при котором все кредитные риски принимает на себя *форфетирующий* банк. В отличие от факторинга эти риски принимаются без оборота на поставщика. При этом форфетирующий банк обеспечивает свои интересы путем авалья обязательств покупателя со стороны его банка .

- Форфейтинг (операции «а-форфе») используется при поставках оборудования на крупные суммы и на длительный срок (до 5–6 лет); считается дорогой формой кредитования (так как предусматривает увеличение числа посредников, а также обеспечивает большие гарантии поставщику).

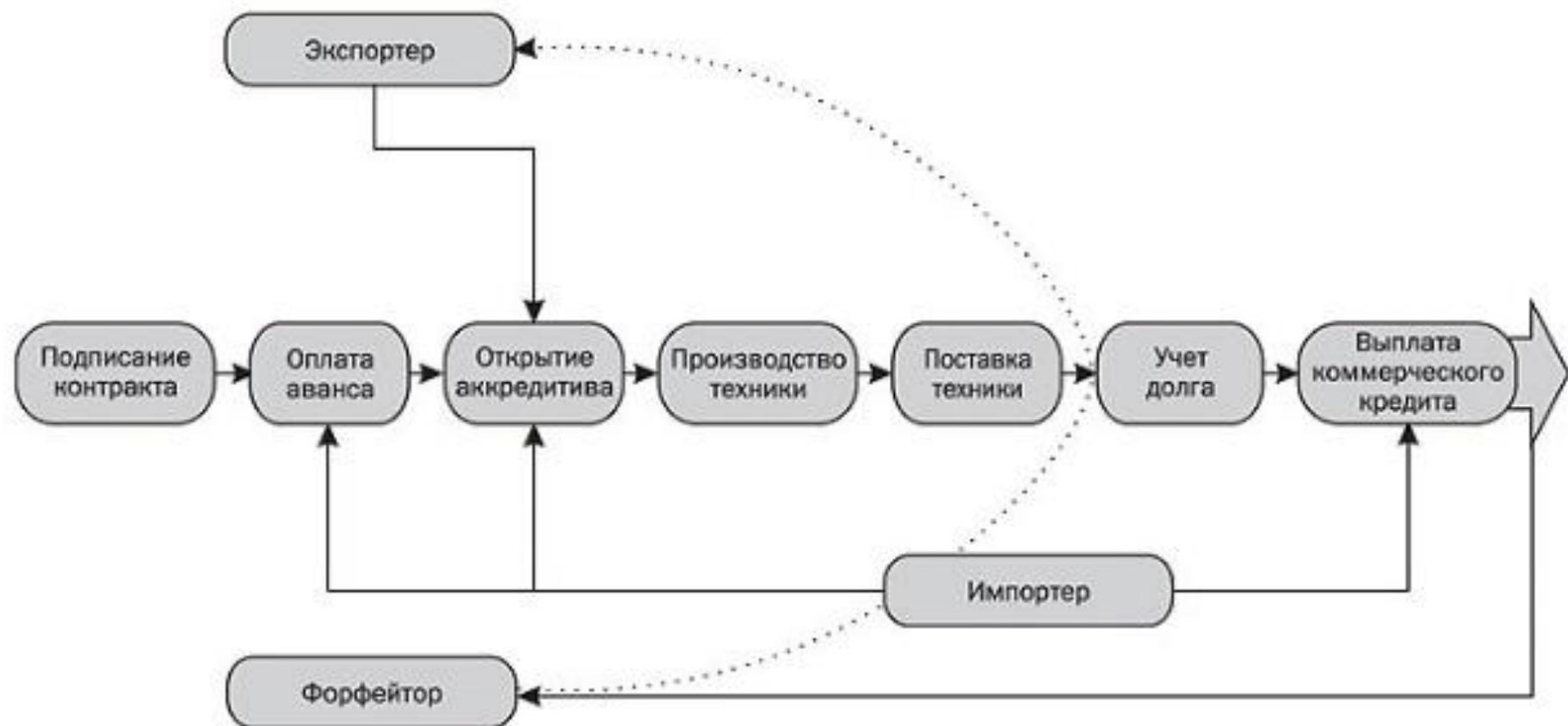


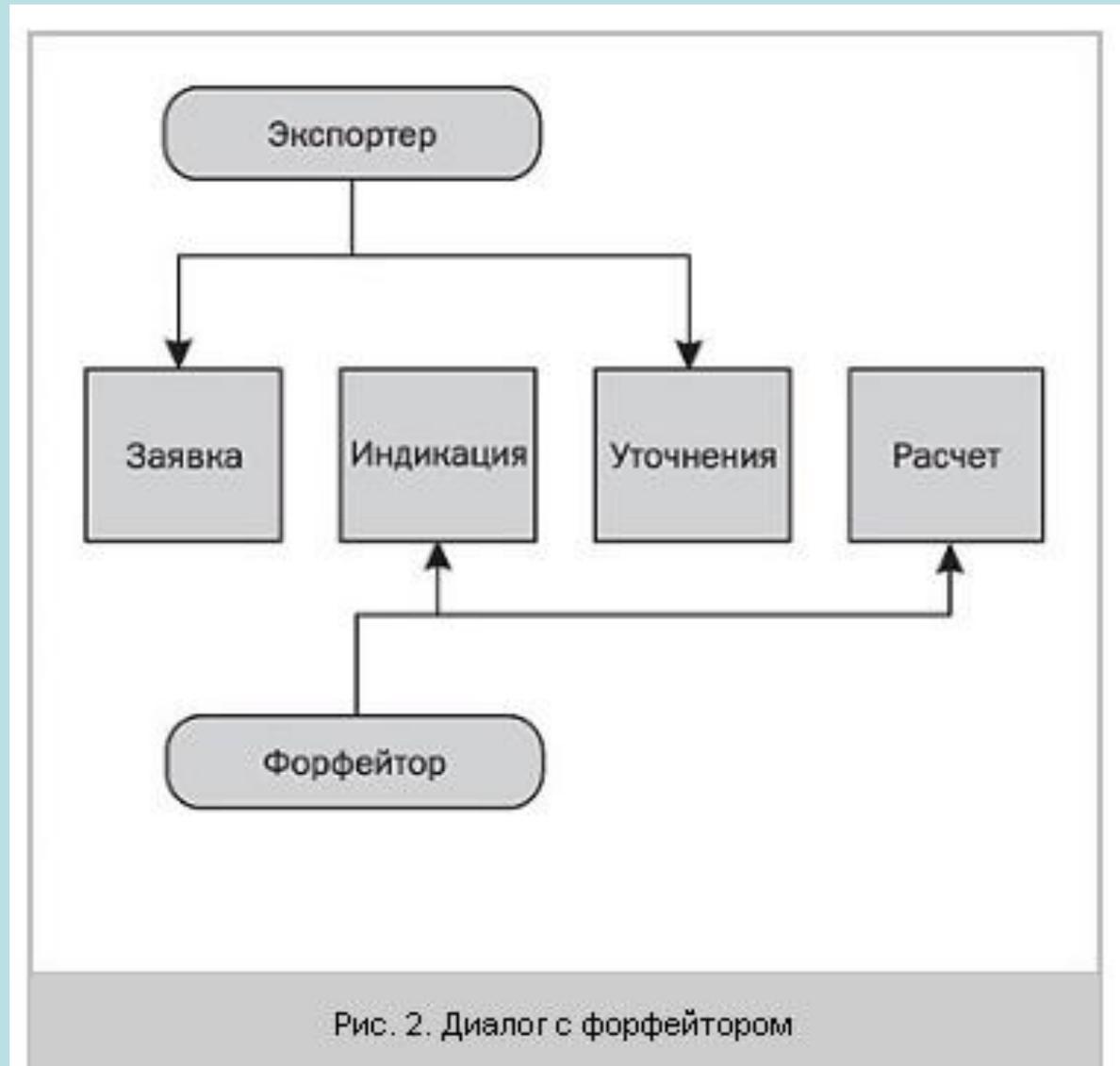
Рис. 1. Схема форфейтингового финансирования экспортера

Хронологию экспортной сделки на условиях форфейтинга можно условно разбить на пять этапов:

- 1) диалог с форфейтором;
- 2) заключение торгового контракта между экспортером и импортером;
- 3) форфейтинговая сделка;
- 4) экспортная сделка;
- 5) получение экспортной выручки.

- **Этап 1. Диалог с форфейтором**

На данном этапе происходит согласование с форфейтором возможностей финансирования по конкретной стране.



- **Этап 2. Заключение торгового контракта между экспортером и импортером**

На данном этапе экспортер делает иностранному покупателю коммерческое предложение на условиях оплаты техники в рассрочку. Экспортер и импортер окончательно согласовывают условия экспортного контракта и договариваются о дате подписания контракта.



Рис. 3. Заключение торгового контракта между экспортером и импортером

Этап 3. Форфейтинговая сделка

Обязательства и права форфейтора и экспортера излагаются в двустороннем форфейтинговом договоре, заключаемом между сторонами обычно путем обмена офертой и акцептом (также именуемом обязательством, или commitment)

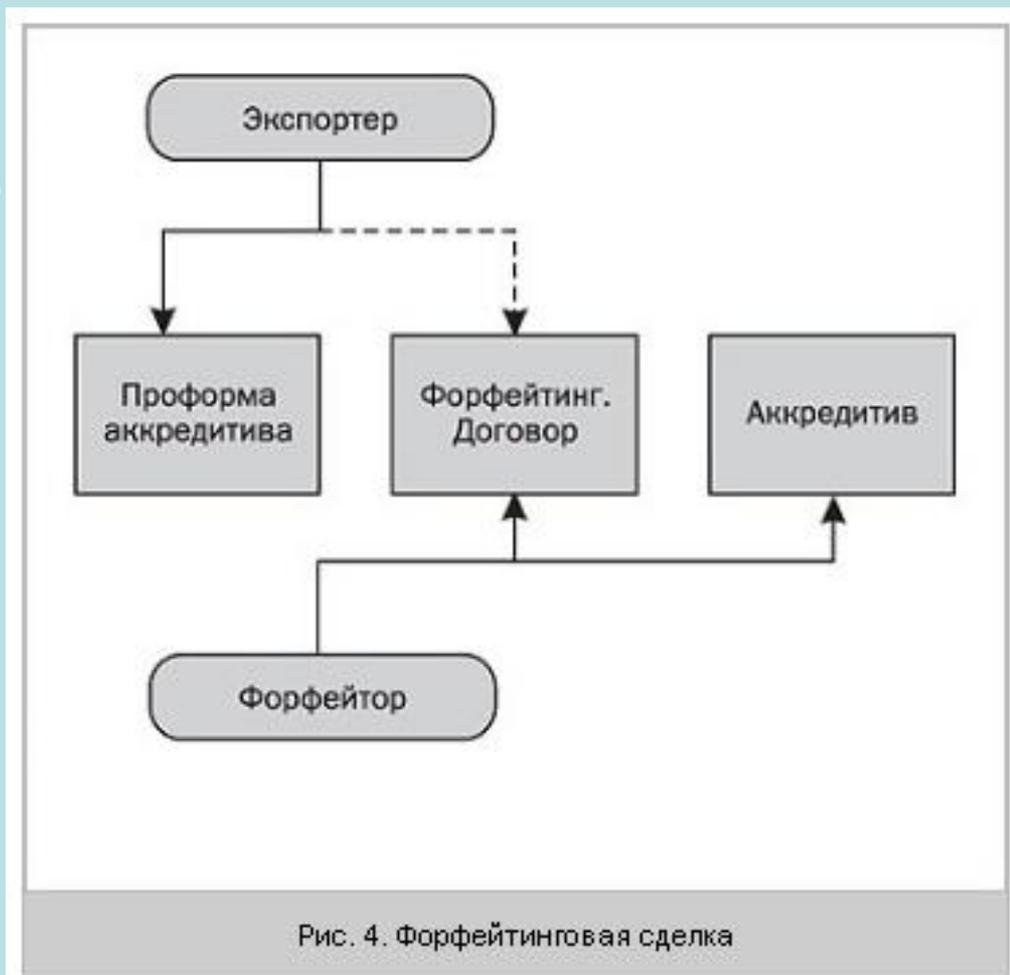


Рис. 4. Форфейтинговая сделка

- **Этап 4. Экспортная сделка**

После подписания форфейтингового договора между экспортером и форфейтором становится возможным заключение экспортного договора между поставщиком и покупателем, где согласованная с форфейтором проформа аккредитива будет являться неотъемлемым приложением.

Импортер обеспечивает открытие аккредитива в адрес исполняющего банка (форфейтора) с условием исполнения путем отсроченного платежа согласно приложению к контракту.

Следующий шаг — форфейтор авизует аккредитив банку экспортера. Банк экспортера авизует аккредитив экспортеру, после чего экспортер производит и отгружает продукцию.

Этап 5. Получение экспортной выручки

Согласно форфейтинговому договору экспортер предоставляет полный пакет документов по аккредитиву форфейтору после отгрузки товара, и вместе с этим он же направляет форфейтору инструкции произвести досрочный платеж против представления документов. Авизирующий банк должен подтвердить сообщением SWIFT подписи экспортера на представленных документах.

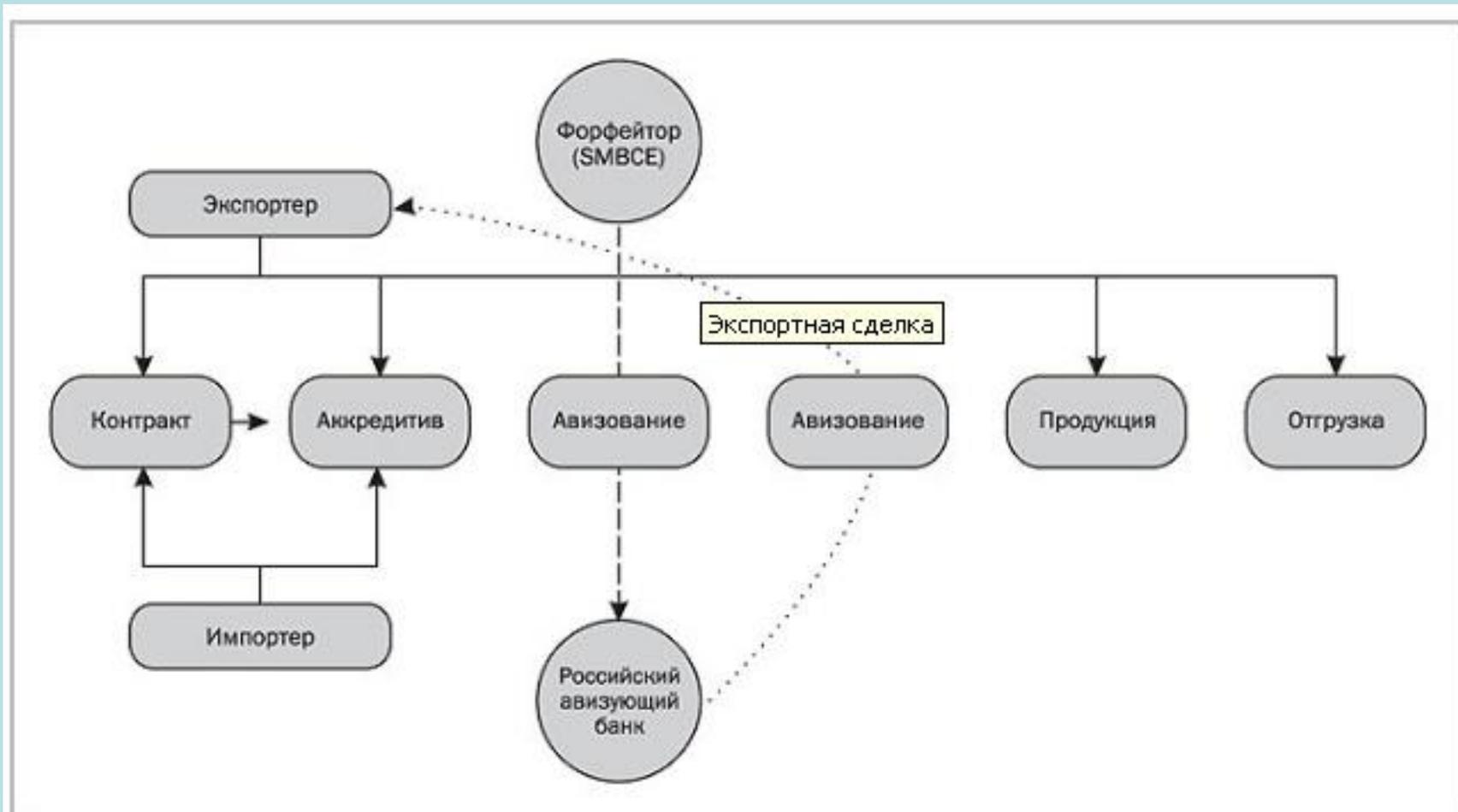


Рис. 5. Экспортная сделка

После получения акцепта документов банком — эмитентом аккредитива форфейтор направляет экспортеру извещение о платеже с расчетом комиссий и расходов. Экспортер оплачивает комиссии, после чего форфейтор выплачивает 100% экспортной выручки (суммы представленных документов).

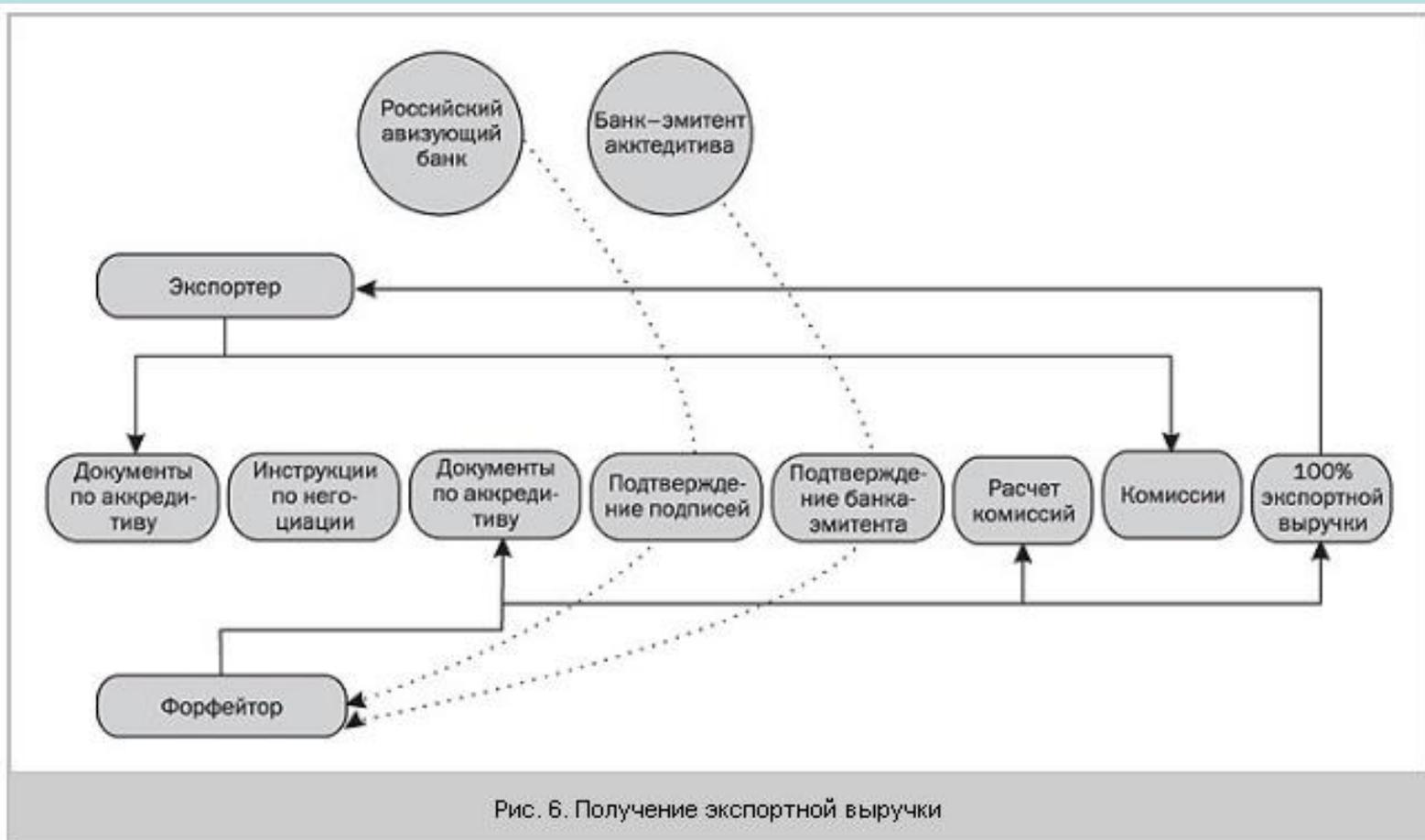


Рис. 6. Получение экспортной выручки