

В отличие от внешних, внутренние факторы зависят от фирмы, они заложены в ее организационной структуре, структуре управления, профессионализме персонала, работающего на фирме.

Таким образом, для разработки долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы, для анализа варианта движения к выбранной стратегической цели необходимо постоянно выявлять долгосрочные тенденции в международных экономических отношениях, перспективы развития мировой экономики, перспективы развития регионов мира.

А.Л.Ананько, соискатель кафедры международных экономических отношений БГЭУ

Краткая характеристика форфейтинга как средства финансирования экспортно-импортной торговли

Введение

Форфейтинг известен вот уже на протяжении 20 лет. В конце 50-х — начале 60-х гг., в то время как рынок капиталов из рынка продавца превратился в рынок покупателя, импортеры стали нуждаться в финансировании на срок, больший традиционного в 90 — 180 дней. К тому же экспортерам при работе с партнерами из стран Третьего мира, пришлось начать кредитовать последних. И для экспортеров было весьма сложно оценить сопутствующие риски, а также финансировать эти кредиты из своих собственных средств. В этот момент и появился форфейтинг, предоставляя среднесрочное рефинансирование кредита поставщика, освобождая тем самым поставщика от риска использования финансирования без права регресса.

В 70-х гг. форфейтинг часто становился инструментом для финансирования различных среднетратных проектов и реализации инвестиционных товаров. Таким образом, форфейтинг удовлетворил возросший спрос. Форфейтинг развился в альтернативный метод финансирования торговли и стал использоваться по всему миру для предоставления средств на инвестиционные товары, проекты, для финансирования договоров оказания услуг и даже лизинга. Оплата по таким сделкам была фиксирована, но с целью определения базиса для кратко- и долгосрочного кредитования, использовалась и плавающая процентная ставка.

Что такое форфейтинг?

Термин "форфейтинг" употребляется для определения сделки по приобретению обязательств, возникающих в связи с предоставлением товаров или услуг (в большинстве случаев на экспорт), без права регресса ко всякому предыдущему владельцу данного обязательства, и срок исполнения которых наступит на определенную дату в будущем. Говоря об отсутствии при этом права регресса, мы имеем в виду, что все возможные риски ложатся на приобретателя

требования, который платит экспортеру деньги за вычетом своего процента (дисконта). Слово "форфейтинг" произошло от французского "a forfait" и выражает идею передачи прав, имеющую основное значение в форфейтинге.

Финансовые инструменты, свидетельствующие об обязательстве

Таковыми инструментами в форфейтинге являются: преимущественно векселя (тратты);

долги по бухгалтерии;

отсроченный платеж по аккредитиву;

аваль, или безотзывная и безусловная гарантия банка покупателя.

Доминирование долговых обязательств и векселей обусловлено их многовековой историей, простотой, выработанной законодательной базой, а также тем, что они легко передаются.

Гарантии не нужны только для покупателей, имеющих стабильное финансовое положение и международный авторитет. Гарантия должна свободно передаваться и быть приемлемой для форфейтора. Должник по обязательству не всегда известен покупателю обязательства, форфейтор может полагаться только на гарантию банка как на источник возмещения в случае неплатежа со стороны должника. Следовательно, вопрос предоставления банковской гарантии или авалья является важным аспектом форфейтингового бизнеса, учитывая его безрегрессионный характер.

Технология форфейтинга

Форфейтинг возможен в любой валюте, с помощью которой форфейтор может достичь подходящего рефинансирования за кредитный период. Так как кредитный период составляет обычно от 3 до 5 лет, в основном используются стабильные европейские валюты, а также заслуживающая доверия валюта страны форфейтора.

Каждый форфейтор при рефинансировании и продаже обязательств потенциальным инвесторам придерживается своих лимитов исходя из рыночных условий. Если он все же решил принять на себя обязательство по оплате долга, то дальнейшая процедура весьма проста. Экспортер получает денежные средства (номинальная стоимость обязательства минус дисконт за весь период) немедленно. Для экспортера эта операция представляет собой замену торговли в кредит на "живые" деньги. Его единственной обязанностью становится строгое выполнение контракта, то есть произвести товар, доставить его и предоставить все необходимые товарно-транспортные документы.

Документация

Документация, используемая при форфейтинге, довольно проста. Для этого не требуется каких-то громоздких договоров или досконального знания юриспруденции. Поэтому процесс заключения форфейтинговой сделки занимает немного времени. Обычно в комплект документов входят:

договор купли-продажи между форфейтором и поставщиком (2–3 страницы);
долговое обязательство или вексель;
банковская гарантия или аваль;
карточка с образцами подписей;
копии необходимых документов о госрегистрации (другие необходимые документы).

Предварительная информация

Перед заключением договора форфейтор должен располагать следующей информацией:

валюта, сумма и срок погашения кредита;
страна импортера/возможные риски;
название импортера;
наименование поручителя/авалиста;
используемый форфейтинговый инструмент (долговое обязательство или вексель);
обеспечение (гарантия или аваль);
график погашения кредита (сумма очередного взноса);
характер экспортируемого товара;
дата отгрузки/доставки;
дата предоставления товарно-транспортных документов;
наличие необходимых разрешений (лицензия на импорт, разрешение на перевозки);
место погашения обязательств.

При отсутствии необходимой информации сделка может не состояться.

Гарантия/аваль

Гарантия

Так как в некоторых странах надпись “аваль” не имеет юридического значения, она должна быть оформлена как отдельный документ. Необходимо, чтобы такие гарантии являлись:

безотзывными;
безусловными;
ликвидными;
ас-трактными (то есть они не должны зависеть от исполнения договора поставки);
делимыми (при этом каждое очередное погашение обязательств и дата должны быть определены).

Аваль

Аваль есть безотзывная и безусловная гарантия, указанная в надписи на лицевой стороне векселя (тратты). Аваль может указываться на самом векселе или на дополнительном листе следующими словами:
аваль (имя и подпись авалиста) на простом векселе;

аваль за (имя плательщика по переводному векселю, а также имя авалиста) на переводном векселе.

Пример сделки

В принципе возможно финансирование 100% суммы поставки, однако на практике поставщик получает первоначальный платеж в размере от 10 — 20% от суммы контракта после заключения форфейтингового договора. После поставки товара поставщик получает векселя на оставшуюся 80 — 90% суммы контракта, в которых также указываются оговоренный между поставщиком и покупателем процент. Обычно вексель выписывается на сумму каждого платежа по кредиту, которые обычно производятся раз в полгода.

Поставщик продает вексель без права регресса форфейтору (своему банку, например). Банк вычитает учетный процент за весь период кредитования. Этот процент может быть определен во время покупки векселя или заранее, чтобы предоставить поставщику возможность включить его в продажную цену. Банк (форфейтор) может держать вексель у себя либо продать его другому форфейтору без права регресса. Последний держатель предъявит вексель при наступлении даты платежа в банк, в котором векселя домицилированы.

Стоимость экспортируемого товара 500 000 дол.
(контрактная цена)

Кредитный период

5 лет

Выплаты

10 полугодовых платежей (сумма долга + проценты) первый платеж после 6 месяцев со дня поставки

Процентная ставка, согласованная между экспортером и импортером, составила 10,5 % и была рассчитана по балансу открытого счета, т.е. на каждый отчетный период сумма процентов прибавляется к сумме выплат по основному долгу, таким образом, сумма инвойса (кредитная сумма) составит 644 375 дол.

Период выплат	Выплата основного долга	Сумма основного долга на момент выплаты	Сумма процентов к выплате в отчетном периоде	Сумма выплаты в периоде
	0	500 000	26 250	
1	50 000	450 000	23 625	76 250
2	50 000	400 000	21 000	73 625
3	50 000	350 000	18 375	71 000
4	50 000	300 000	15 750	68 375
5	50 000	250 000	13 125	65 750
6	50 000	200 000	10 500	63 125
7	50 000	150 000	7 875	60 500
8	50 000	100 000	5 250	57 875
9	50 000	50 000	2 625	55 250
10	50 000	0	0	52 625
			144 375	644 375

Форфейтинговая ставка:	9,75% (дисконт)
Период отсрочки:	5 дней
Выплата:	487 132 дол.

Сравнение форфейтинга и факторинга

Довольно часто путают эти понятия, однако главное различие между форфейтингом и факторингом заключается в том, что форфейтор постоянно приобретает обязательства надежных дебиторов, тогда как факторинговое соглашение предусматривает дальнейшее погашение невыясненных счетов дебиторов в будущем. Форфейтор приобретает счета дебиторов без права регресса и покрывает политические, валютные и другие риски. Факторинговая сделка покрывает только риск делькредере.

Форфейтинг используется во многих странах мира для долгосрочного кредитования по гарантии банка страны должника, а обязательство в большинстве случаев оформляется векселями.

Сравнение форфейтинга с другими финансовыми инструментами

Форфейтинг сочетает в себе многие банковские технологии, представляя собой нечто среднее между обычным ссудным бизнесом евробанка и деятельностью с еврооблигациями, между традиционным финансированием торговли и международным факторингом. Все эти элементы так или иначе присутствуют в форфейтинге. Форфейтинг в сущности особенная форма финансирования торговли и имеет некоторые общие черты с другими формами международных финансовых операций:

кредитование при форфейтинге происходит по фиксированным процентным ставкам как и при еврооблигациях;

при форфейтинге происходит среднесрочное кредитование с векселями с полугодовыми сроками погашения, что весьма сходно с евровалютными кредитами;

форфейтинг предполагает риски, связанные с репутацией иностранного банка или правительства, как и при заимствовании в евровалютах;

форфейтинг базируется на дисконтной основе, как и учет векселей;

платеж при форфейтинге происходит против предоставления коммерческих документов;

размеры форфейтинговых сделок неограничены, как и на синдицированном рынке евровалют;

форфейтинг связан с финансированием инвестиционных товаров, как и среднесрочные правительственные экспортные кредиты;

форфейтор приобретает долговые требования как и фактор при факторинге;

форфейтинг предполагает риски, как и экспортные правительственные схемы;

форфейтинг — инвестиционный инструмент, дающий высокий доход.

Преимущества форфейтинга

Для экспортера:

- вместо кредитования покупателя экспортер сам получает денежные средства;
- повышает ликвидность и пропорционально уменьшает пассив баланса;
- форфейтор берет на себя ведение счетов и вопросы по взиманию платежа;
- позволяет избежать процентного и валютного риска;
- все финансовые издержки могут быть включены в продажную цену;
- быстрое оформление документации

Для покупателя:

- альтернативный метод финансирования;
- увеличивает и диверсифицирует заемные возможности;
- сохраняется тайна сделки;
- быстрое оформление контракта;
- фиксированная процентная ставка.

Н.Л.Лобанок, аспирант кафедры международных экономических отношений БГЭУ

Процессы становления торговых блоков в Восточной Европе и перспективы участия в них Республики Беларусь

На протяжении последних семи лет весь восточноевропейский регион был погружен в состояние метаморфоз. Отжившая система СЭВ исчезла вместе с Советским Союзом, а оставшиеся на ее месте отдельные государства оказались в роли свежего материала, готового к созданию новых региональных структур.

Большинство постсоветских стран Восточной Европы провозгласили в качестве основной своей цели интеграцию в мировую хозяйственную систему и вступление в Европейский Союз — один из грех экономических центров планеты.

Тем не менее, несмотря на общность интересов, эти государства не составили единого блока, в котором бы последовательно и слаженно осуществлялись требуемые экономические преобразования. Одни страны достаточно легко преодолели экономический кризис и, как следствие, дальше продвинулись на пути рыночных реформ; в других — экономические противоречия были осложнены политической нестабильностью, что сказалось на темпах трансформации;