



# Налоги — от нас, деньги — из бюджета, ПОМОЩЬ — ИНВАЛИДАМ

*Наглядный положительный пример того, как расходуются средства налогоплательщиков, можно увидеть в Севастопольском парке столицы. Здесь ведется строительство республиканского детского реабилитационного центра для детей-инвалидов с поражениями центральной нервной системы и заболеваний опорно-двигательного аппарата.*

Озабоченность физическим здоровьем нации становится в последнее время одной из важнейших тем. К сожалению, пока не находит должного освещения и более пристального внимания еще один аспект этой проблемы — детская инвалидность.

Наличие проблем инвалидности свойственно для всех стран мира. Так, по данным ООН, на каждые десять человек, живущих на нашей планете, приходится по одному инвалиду. И если в СССР проблема инвалидности долгие годы сводилась лишь к сложностям социально-трудовой

экспертизы, то на Западе уклон был несколько иным — на реабилитацию, не только медицинскую, но и социальную, профессиональную, подразумевающую интеграцию инвалида в общество здоровых людей. В начале 90-х о реабилитации заговорили и у нас. В ней, безусловно, нуждаются и взрослые люди, которых постигло несчастье, но особенно дети, волею судьбы с рождения или малых лет оторванные от компании сверстников, лишенные многих радостей детства.

*(Окончание на стр. 71)*

# Операция сулит выгоду

**соискатель кафедры банковского дела БГЭУ**

Форфейтинг как форма привлечения инвестиций



**Покупка или оплата (наполнение) форфейтинговой компанией векселей тем более выгодна предприятию-производителю, что практически исключает опасность неплатежей за поставляемый товар. Вдобавок предприятие может проводить планомерную модернизацию производства; регулярными выплатами зарплат, социальных платежей ослабляется напряженность на предприятии. Последнее обстоятельство особенно важно для наших заводов и фабрик.**

Одно из направлений выхода из кризисного состояния нашей экономики — более активное использование в финансовой системе республики ценных бумаг: гарантий,

векселей, чеков, депозитных сертификатов. В мире уже накоплен значительный опыт применения указанных инструментов, разработаны и отлажены механизмы их обращения и взаимосвязи с деятельностью финансовых структур, осуществляющих кредитные операции. Узость действующего законодательства Республики Беларусь в данной области оставляет неохваченным значительный сегмент рынка финансовых услуг, освоение которого создаст дополнительные возможности и перспективы дальнейшего развития белорусской экономики. Расширение оборота ценных бумаг и, в частности, долговых обязательств позволит существенно увеличить финансовые активы банков и других финансовых институтов. С одной стороны, за счет повышения скорости денежного обращения, с другой — за счет выпуска векселей и привлечения с их помощью необходимых ресурсов в страну. Для нынеш-

него состояния переходной экономики, когда финансовая система в ответ на рост цен, на издержки и нерасторопность действий субъектов хозяйствования республики стремится возместить нехватку средств для развития предприятий, осуществления долгосрочного капитального строительства, финансирования первоочередных статей бюджета, такой подход к делу позволит решить эту задачу наилучшим образом через создание финансового подразделения, наделенного государственными полномочиями на проведение работы с ценными бумагами, по двум основным направлениям:

— использование ценных бумаг внутри страны для решения с их помощью финансовых проблем внутреннего рынка;

— использование ценных бумаг на внешнем рынке и привлечение с их помощью дешевых западных ресурсов.

*(Окончание на стр. 36)*

# Операция сулит выгоду

Рассматривая вопросы первого направления, можно сказать, что на сегодняшний день наиболее выгодным было бы использование именно векселей как средства денежной эмиссии, платежей и всевозможных расчетов. Вексельный оборот способен создать новые формы финансовых отношений между субъектами хозяйствования и позволит решить проблему дефицита денег при достаточно высокой инфляции. Не останавливаясь на общих и давно известных положениях о характере векселя как ценной бумаги, целесообразно, видимо, конкретно рассмотреть несколько форм его возможного применения в нашей республике в форфейтинговых, факторинговых и кредитных операциях с помощью векселей.

Значительное удобство для заемщика и кредитора представляет вексель как средство оформления коммерческого кредита. Работа начинается с того, что заемщик заключает с банком кредитный договор. На сумму договора он получает вексель или пакет векселей, сроки которых обусловлены договором. В дальнейшем заемщик оплачивает товары или услуги, индоссируя вексель своему партнеру. По истечении срока обращения векселя последний векселедержатель предъявляет его к оплате в банк. Он в свою очередь оплачивает вексель. Заемщик закрывает договор, возвращая в банк сумму кредита и процентов по нему.

Выгода и банковскому учреждению, и клиенту от подобной формы кредита очевидна. Деньги остаются в банке — значит, происходит для клиента уменьшение процентных ставок. Расширяется для предприятия возможность пополнения оборотных средств под низкую процентную ставку. Создается возможность ускоренной оплаты продукции или услуг — отсутствуют затраты времени на межбанковский пробег средств, процедура оплаты упрощается, появляется возможность полного включения процентных выплат по обслуживанию вексельных кредитов в себестоимость, так как во многих случаях проценты по вексельному кредиту могут быть значи-

тельно ниже (в 2—3 раза по сравнению со стандартными денежными кредитами) действующей ставки рефинансирования нашего Национального банка. В связи с этим уменьшится и сумма залога или обеспечения кредита относительно обычного кредитования.

В определенной степени такие векселя для коммерческих расчетов способны облегчить проблемы неплатежей в отдельных сегментах экономики. Полученными векселями предприятие может расплатиться со своими поставщиками и подрядчиками. Банк, выдавая вексельный кредит, тоже имеет прибыль. Он затрачивает средства только лишь на собственно оформление кредита, отчисление в фонд обязательных резервов в Национальный банк, которые должны возвратиться при пересчете суммы резерва. Взамен же получает реальные «живые» деньги (погашение кредита и проценты по нему). Доходность для банка такой операции может составить от 200% до 800% годовых, если срок погашения кредита меньше, чем срок погашения векселей, и банк имеет возможность использовать полученные средства от кредита по своему усмотрению до момента предъявления векселей к оплате.

Эта схема более активно будет действовать в комплексе с использованием форфейтинговых и факторинговых операций. Они позволяют банкам, покупая у своих клиентов их требования к должникам, получать хорошую прибыль (факторинг) и кредитовать внешнеэкономические операции способом покупки векселей у экспортера, которые акцептованы импортером (форфейтинг), и тем самым привлекать на длительное время значительные средства в виде инвестиций в вексельный оборот как внутри самой республики, так и из-за рубежа.

Остановимся более подробно на форфейтинговых операциях и на примере предприятия, желающего заниматься форфейтингом и имеющего на это государственные полномочия показать, что возможно сделать реально. Порядок совершения форфейтинговой сделки может быть следующим:

## Заключение товарного контракта и авалирование векселя

Предприятие-импортер заключает товарный контракт с западным партнером и параллельно выписывает ему вексель, который авалируется в белорусском банке. Поскольку авалирование является тоже разновидностью кредитных и гарантийных операций, банк предъявляет к импортеру те же требования, что и при выдаче кредита. Вексель может быть выписан в любой свободно конвертируемой валюте по выбору клиента на срок и на сумму предмета контракта, исходя из категории надежности заемщика.

## Предъявление векселя к учету в западный банк

На данном этапе товары поставляются и вексель передается западному предприятию-поставщику. Компания-форфейтор обеспечивает его информацией о банке, готовом учесть авалированный вексель.

Западный партнер предъявляет этот вексель к учету в один из западных банков, которые учитывают векселя белорусских коллег. Наше учреждение подтверждает аваль, западный банк учитывает (покупает) вексель, а западный партнер получает оплату согласно торговому контракту.

## Предъявление векселя к учету в белорусский банк

По истечении срока действия векселя западный банк предъявляет его к учету в белорусский, который, являясь авалистом — гарантом платежа, оплачивает вексель.

## Предъявление векселя к оплате предприятию-импортеру

Оплатив вексель западному банку, белорусский банк предъявляет его нашему предприятию-импортеру. Импортер оплачивает вексель и операция завершается. Таким образом, общая сумма расходов импортера может составить до 25% в зависимости от категории надежности предприятия-импортера, предмета контракта от номинала и срока обращения векселя.

Предлагаемая схема является фактически механизмом кредитования белорусского предприятия-импортера западным банком. А так как уровень ставок по кредитам на Западе ниже текущих ставок по валютным кредитам, то общая сумма расходов предприятия-импортера будет ниже, чем при простом кредитовании.

Преимущества участников такой операции заключаются в том, что для предприятия-импортера отменяется предоплата по контракту (предприятие получает возможность сначала реализовать товары, полученные по контракту, а уже после расплатиться по векселю); снижаются расходы по комиссии банка за кредит, значит, он более дешевый, причем сохраняется возможность реализовать всю продукцию до истечения срока обращения векселя. Для предприятия-экспортера сокращаются сроки расчета по контракту (вексель может быть предъявлен в западный банк в течение нескольких дней со дня его составления); снижаются риски по оплате контракта и появляется возможность произвести учет авалированного векселя в своем банке. Для западного банка учет белорусского векселя обеспечивает более высокую доходность на вложенный капитал по сравнению с подобными операциями с участием только западных стран. Риск инвестиций в нашу страну достаточно велик, но доход от таких инвестиций выше по сравнению с мировым уровнем.

Для того чтобы такая схема имела право на жизнь, необходима компания, занимающаяся подобным делом. Здесь можно предложить такой метод работы, напомним еще раз, что форфейтинг относится к распространенным в мировой практике операциям, относящимся к кратко- и среднесрочному кредитованию преимущественно внешне-торговых сделок.

Форфетирование, по сути, представляет собой не что иное как переуступку прав. Приобретение платежных обязательств проходит преимущественно в форме переводных или простых векселей, которые как одна из возможных форм расчета участвуют в сделке.

Продавцом обычно является экспортер, производитель товара, который принял векселя от потребителя в полную или частичную уплату за свой товар. Он стремится "наполнить" эти бумаги, то есть переуступить все требования, риски и ответственность по ним за немедленную ему оплату (инкассацию) задолженности. Переуступает финансовому посреднику или, как принято в мировой практике называть такие компании, — форфейтору. Она, используя собствен-

ные или привлеченные средства, немедленно производит уплату деньгами по этим векселям.

Таким образом, производитель товара, сотрудничая с этой фирмой, продавая ей векселя, мобилизует свои финансовые ресурсы. Деньги за товар, большую часть, получает сразу и экономит, в свою очередь, на расчетах со своими поставщиками, так как покупает у них комплектующие, сырье и расходные материалы для своего производства не в кредит, а с немедленной оплатой, что дешевле и предпочтительней.

Покупка или оплата (наполнение) форфейтинговой компанией векселей тем более выгодно предприятию-производителю, что практически исключает опасность неплатежей за поставляемый товар. Вдобавок предприятие может проводить планомерную модернизацию производства; регулярными выплатами зарплат, социальных платежей ослабляется напряженность на предприятии. Последнее обстоятельство особенно важно для наших заводов и фабрик.

Продавцу-производителю главное — получить деньги за свой товар, строго и стабильно выполнять свои обязательства по поставке. Все остальное делает форфейтор.

Должником по векселям является импортер — то есть потребитель, покупатель товара. На сегодняшний день, особенно в СНГ, не может быть и речи, чтобы производитель как-то мог сам кредитовать своего покупателя. Но такую возможность дают форфейтинговые операции. С помощью форфейтора импортер может получить кратко- и среднесрочные кредиты и более длительные инвестиции. Форфейтор, оценив финансовое состояние импортера, добившись от должника приемлемого дополнительного обеспечения задолженности, кредитует его. Как правило, на короткий срок путем учета платежных обязательств, предоставляя по кредитам фиксированную процентную ставку, которая на сегодняшний день является ниже используемой банками СНГ, хотя и включает в себя оплату за услугу форфейтору.

Импортер, получивший кредит от компании (деньги за нужные ему товары), за свои векселя получает и наиболее приемлемую форму его погашения — несколькими равными платежами. По сути, получает и отсрочку полного платежа за товар, и рассредоточивает во времени числящуюся у него на балансе задолженность. Банку, который обслуживает импортера, тоже выгодна подобная операция, так как он подтвердил долговые обязательства

своего клиента путем выставления гарантии или произведя авалирование векселей. Банковское учреждение не изымает для его кредитования деньги из оборота, а, напротив, увеличивает оборот привлечением относительно дешевых ресурсов, которые возможно использовать и на других межбанковских операциях.

Из вышесказанного следует, что и покупателю товара тоже выгодно участие в форфейтинговой операции и совместная работа с форфейтором. Он получает кредит с низким процентом, рассрочку платежа. Как и продавец, не теряет самостоятельной связи с рынком.

Выгода форфейтора в том, что при покупке предлагаемых к форфетированию долговых обязательств путем учета векселей он взимает авансом проценты за весь срок пользования кредитом, по заранее установленной фиксированной учетной ставке. И при этом сохраняет учетные им высоколиквидные обязательства у себя, потому имеет возможность работать с ними на финансовом рынке СНГ и за рубежом.

Выгода участников форфейтинговых операций очевидна. Но все же очень важно с самого начала обратить внимание на то обстоятельство, что, приобретая платежное обязательство, становясь его хозяином, форфейтор как покупатель, безусловно, отказывается от своего законного права в дальнейшем предъявлять требования к бывшим держателям или владельцам этих векселей. Не может предъявлять обратные требования к держателям задолженности, сколько бы их не было до него, но может требовать оплаты по векселю в срок всей суммы от должника или его гаранта. Такое свойство сделки по задолженности достигается включением в передаточную надпись на векселе (т.е. в индоссо) оговорки типа "без оборота на меня" или "без права обратного требования". Форфейтор получает в результате этого возможность относительно свободно оперировать векселями, а продавец вексель, снимая с себя дальнейший риск работы по этой ценной бумаге.

В форфетировании преобладает использование простых и переводных векселей. Они оформляются достаточно просто и традиционно. Но надо в каждом отдельном случае выбрать конкретный инструмент международного кредита, исходя из соображений юридического, экономического и даже политического порядка. В этом выборе неприемлемо опираться на какие бы то ни было общие закономерности.

*(Окончание в следующем номере)*