

ОПЕРАЦИИ «А FORFAIT»: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

О.А. Кириков

Особенности современной белорусской экономики обусловлены той ролью, которую играла Республика Беларусь в составе СССР. Специфика её заключается в ориентации основных экономикообразующих промышленных предприятий Республики на выпуск промышленного оборудования, сельскохозяйственной техники, крупных машин. Очевидно, что производственный потенциал тяжёлой промышленности страны не находит адекватного спроса внутри её. Решением данной проблемы является выход отечественных предприятий на мировые рынки, т.е. их экспортная ориентация. Причём основными импортёрами данной продукции, как правило, являются экономически слаборазвитые страны. Низкий спрос на отечественную продукцию со стороны развитых стран обусловлен, в первую очередь, тем, что эти страны предъявляют высокие требования к импортируемым товарам, а так же могут позволить себе более дорогую, а следовательно и более качественную продукцию.

В сложившейся ситуации белорусские экспортёры, с одной стороны, должны повышать конкурентоспособность продукции, а с другой – удерживать и расширять рынки сбыта в странах третьего мира. Особенностью импортёров этих стран является их невысокая платёжеспособность. И здесь возможны две стратегии:

1. Снижение цен на продукцию.

2. Предоставление коммерческого кредита экспортёром импортёру (продажа товара в кредит).

Оба эти варианта являются невыгодными для большинства предприятий в существующих условиях инфляции и низкой рентабельности производства в Республике Беларусь, т.к. приводят к уменьшению прибыли и отвлечению оборотных средств.

Оптимальным вариантом выхода из сложившейся ситуации может быть проведение форфейтинговых операций с привлечением банковского капитала.

Форфейтинг представляет собой специфическую форму кредитования экспортёров путём покупки у них коммерческих векселей, акцептованных импортёром (или иных долговых требований по внешнеэкономическим сделкам), без права регрессивного требования к продавцу в случае неуплаты по векселю. Форфейтирование применяется главным образом как способ рефинансирования коммерческого кредита в банковской.

Преимущества для экспортера: предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки; финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера; 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; отсутствие затрат времени и денег

на управление долгом или на организацию его погашения; отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер); простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов; конфиденциальный характер данных операций; возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки; 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.

Недостатки для экспортера: 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 авалей; экспортер может не найти банк, желающий действовать в качестве форфейтера, по следующим причинам; более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера.

Преимущества для импортера: простота и быстрота оформления документации; возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке; возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

Преимущества для форфейтера: простота и быстрота оформления документации; возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке; более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

Недостатки для форфейтера: отсутствие права регресса в случае неуплаты долга; необходимость знания вексельного законодательства страны импортера; ответственность за проверку кредитоспособности гаранта; необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей, невозможность совершить платеж раньше срока.

Однако, несмотря на наличие существенных преимуществ и выгод как для экспортёра-производителя, так и для банка-форфейтера, данный вид операций в Республике Беларусь не получил развития и не используется. Это обусловлено рядом причин, наиболее существенными из которых являются:

1. Сложность организации и проведения форфейтинговых операций для банков. Здесь сказывается отсутствие высококвалифицированных кадров, достаточного опыта работы на международных рынках.
2. Отсутствие развитого фондового рынка, в частности вексельного, т.к. результатом форфейтинговой операции для банка является пакет ценных бумаг, обычно серия векселей, который он рассчитывает продать на вторичном рынке.
3. Несовершенство законодательства: валютного и таможенного, их сложность и противоречивость.