

ФОРФЕЙТИНГ КАК СРЕДСТВО РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА

**Енгальцева А.Х., студентка 2 курса экономического факультета
Научный руководитель – Федотова М.Ю., кандидат
экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ**

***Ключевые слова:** форфейтинг, финансирование, сделка, импортер, кредит, форфейтер*

Работа посвящена определению понятия форфейтинга и его сути. Рассмотрены этапы и виды форфейтинга, причины недостаточного распространения в России.

Форфейтинг – это средство финансирования, которое позволяет экспортёрам немедленно получать денежные средства путем продажи своей среднесрочной и долгосрочной дебиторской задолженности – суммы, которую импортёр должен экспортеру – со скидкой через посредника. Экспортёр устраняет риск, совершая продажу без права регресса. Он не несет ответственности за возможный дефолт импортера по дебиторской задолженности. Форфейтинг используется в основном как способ рефинансирования коммерческого кредита во внешнеэкономическом обороте; это форма преобразования коммерческого кредита в банковский кредит [1].

Механизм форфейтинга используется в двух типах транзакций:

- в финансовых операциях с целью быстрого выполнения долгосрочных финансовых обязательств;
- в экспортных операциях для облегчения движения денежных средств экспортеру, предоставившему ссуду иностранному покупателю.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве инструментов форфейтинга, являются переводные векселя. Однако другие виды ценных бумаг также могут быть конфискованы. Важно,

чтобы эти документы были «пустыми» (содержали только абстрактные обязательства).

Форфейтинг чаще всего используется в странах, где государственное экспортное кредитование развито относительно слабо.

Основным преимуществом этой формы является то, что форфейтер принимает на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, его привлекательность возрастает из-за отказа от фиксированных процентных ставок в некоторых странах, хронической нехватки иностранной валюты во многих развивающихся странах для оплаты импортных товаров, роста политических рисков и некоторых других обстоятельств.

Этот инструмент является одним из наиболее гибких кредитных механизмов для внешнеторговой деятельности. Схема осуществления форфейтинга достаточно проста и включает ряд этапов:

- 1) между импортером и экспортером заключается контракт, обеспечивающий поставку товара с отсроченной выплатой денег;
- 2) между форфейтером и экспортером прописывается отдельный договор, при котором экспортер передает собственные экономические требования к импортеру, вместе с определенным дисконтом;
- 3) экспортер осуществляет отгрузку продукции на основе соглашения, заключенного между ним и покупателем;
- 4) форфейтер получает бумаги, подтверждающие отгрузку продукции, а затем компенсирует в пользу экспортера цену отгруженного товара, вместе с комиссионными и дисконтом.

Особенности форфейтинга наделяют форфейтера правом в строго прописанные сроки взыскать с импортера вексельную задолженность в полной мере, либо же совершить перепродажу задолженности третьему лицу. Любые риски по неоплате вексельной задолженности со стороны клиента принимает форфейтер. Если задолжавшее лицо успешно оплачивает вексель, чистая выручка форфейтера равна дисконту минус расходы на совершение процедуры.

Хоть соглашение международного форфейтинга и заключается без какого-либо участия импортера, по факту договор включает в себя трех участников: кредитор, поставляющий продукцию, принимающий от дебитора задолженность в виде гарантии дальнейшей выплаты, и перепродающий форфейтеру данные обязательства с прописанным

дисконтом; дебитор, приобретающий продукцию и обеспечивающий поставщику гарантии оплаты, используя вексели и прочие побочные бумаги; форфейтер – организация, приобретающая задолженность с дисконтом у банка, чтобы затем перепродать ее третьему лицу [2].

Чтобы произвести процедуру форфейтинга, экспортеру необходимо обеспечить форфейтера определенными документами: копией соглашения с импортером на предоставление продукции; копией заверенного инвойса; копиями бумаг, подтверждающих переправку продукции; передаточную запись для задолженности; гарантийное письмо; также форфейтер при сомнениях в платежеспособности поставщика может затребовать дополнительные гарантии с документами от третьих лиц.

Форфейтинг бывает двух видов: внутренний и международный. Внутренний означает, что покупатель и продавец являются резидентами одного государства. Такой вид финансирования применяется очень редко: для расчетов внутри страны более популярен факторинг. Международный – стороны сделки ведут торговую деятельность в разных юрисдикциях. Международный форфейтинг широко применяется в странах с большой долей экспорта. В качестве примера можно привести Швейцарию, которая к слову, является родиной форфейтинга [3].

Форфейтинг широко используется в странах Западной Европы и США при оформлении крупных сделок по товарам, не относящимся к сырьевому сегменту. Этот вид финансирования применяется в международной торговле высокотехнологичным оборудованием, автомобилями и другой техникой. Центр форфейтинга находится в Лондоне. В целях оптимизации политических и валютных рисков форфейтеры объединяются в международные консорциумы, куда входят крупные кредитные организации разных стран. Такие консорциумы финансируют особо крупные сделки, стоимость которых исчисляется в миллионах евро или долларов США.

Форфейтинг во внешней торговле на российском рынке не очень распространен. Основные причины следующие:

- Закон о валютном регулировании и валютном контроле не позволяет резидентам РФ осуществлять расчеты в иностранной валюте на территории России;
- несовершенство нормативной базы для международных расчетов;

- вследствие нестабильного курса рубля возникают сложности с поиском банка-гаранта, который согласится стать поручителем по сделкам в долгосрочной перспективе [4].

В России достаточно широко применяется факторинг, основными отличиями которого от форфейтинга являются короткие сроки и возможность регресса.

Библиографический список:

1. Федотова М.Ю. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие / М.Ю. Федотова, Т.Ф. Боряева. – Пенза: РИО ПГСХА, 2014. – 206 с.
2. Корпоративные финансы / О.А. Тагирова, М.Ю. Федотова, А.В. Носов и др. – Пенза: РИО ПГАУ, 2019. – 220 с.
3. Федотова М.Ю. Оценка источников финансирования деятельности организации и пути их оптимизации [Электронный ресурс] / М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6; URL: www.science-education.ru/120-15521.
4. Денежно-кредитная политика: учебное пособие / А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.В. Новичкова, М.А. Лапина. Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – 92 с.

**FORFATING AS A MEANS OF REFINANCING A COMMERCIAL
LOAN**

Engalycheva A.K.

Keywords: *forfaiting, financing, deal, importer, loan, forfaiter*

The work is devoted to the definition of forfaiting and its essence. The stages and types of forfaiting, the reasons for the lack of distribution in Russia are considered.