

Хачпанов Г.В.,
аспирант
Российский
государственный
университет
туризма и сервиса,
Россия

Участник
конференции,
Национального
первенства по научной
аналитике,
Открытого
Европейско-
Азиатского первенства
по научной аналитике

МЕХАНИЗМ ФОРФЕЙТИНГА КАК ОДНА ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ ЦЕПОЧЕК МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Развитие мирового рынка с его многочисленными секторами предполагает развитие форфейтинга в России. Главная цель данной публикации - представление подробного описания форфейтинговых сделок. В общем смысле форфейтинг применим практически в любой отрасли на этапе выхода на новые рынки, на которых платежные риски еще неизвестны или неприемлемы для экспортера.

Ключевые слова: финансы, форфейтинг, факторинг, вексель, трагта, аккредитив.

Development of the world market with its numerous sectors involves development of forfaiting in Russia. The main object of this publication is the giving the detailed description of forfeiting transactions. Generally forfeiting is practically employed in any branch at the stage of getting onto new markets where payment risks are still unidentified or unacceptable for the exporter.

Keywords: finance, forfeiting, factoring, bill of exchange, drafts, letters of credit.

В развитых странах возможности и потенциал рынка форфейтинговых услуг поняли давно и с каждым годом развивали его. Форфейтинг как элемент торгового и финансового посредничества в современном его понимании применяется более 50 лет. Обеспечивая финансовую поддержку товарного кредитования, он позволяет рефинансировать возникающую при этом дебиторскую задолженность поставщика, обеспечивает ускорение оборачиваемости его оборотных активов и повышение эффективности использования экономического потенциала. Современный рынок банковских продуктов - сложное многофункциональное комплексное понятие, которое включает в себя с одной стороны, рынок товаров и услуг, а с другой стороны рынок ресурсов. В России рынок форфейтинговых услуг носит дискретный характер, на их развитии сказывались макроэкономическая нестабильность и высокая инфляция, сдерживавшие развитие всех форм кредитования, законодательные ограничения, а также полное отсутствие цивилизованных форфейтинговых технологий и платежной дисциплины, что приводило к немалым потерям. Лишь в последние годы, из-за высокой конкуренции на факторинговом рынке, открываются возможности развития отечественного рынка форфейтинговых услуг. На сегодняшний день наиболее актуально внедрение форфейтинговых услуг, как составного элемента обеспечивающего общеэкономическую эффективность деятельности, предупреждающая возникновение рисков, обеспечивающая устойчивость и ликвидность в целях обеспечения рентабельной деятельности.

Преимущества форфейтинга:

- Устранение рисков: удаляет политические и коммерческие риски; обеспечивает финансирование на 100% от стоимости контракта; защита интересов от рисков увеличения скорости и колебания обменного курса.
- Усиливает конкурентные преимущества: позволяет продавцам товаров предложить кредит для своих клиентов, что делает их продукцию более привлекательной; помогает продавцам, делать бизнес в странах, где риск неуплаты в противном случае был бы слишком высок.

- Повышение денежного потока: форфейтинг позволяет продавцам принимать оплату наличными, предлагая условия кредитования для своих клиентов; удаляет дебиторскую задолженность, банковские кредиты или условные обязательств с баланса.

- Увеличивает скорость и простоту операций: быстрые, индивидуальные финансовые решения; финансирование обязательств может быть выдано быстро; документация, как правило, краткая и простая; никаких ограничений на экспорт; снимает нагрузку с управления.¹

Форфейтинг является одной из форм цепочек поставок международного финансирования. Он включает в себя скидки на будущие обязательства по оплате. Имеют срок погашения от 3 до 5 лет, они могут быть как от 6 месяцев, так и до 10 лет. Форфейтинг представляет собой гибкий метод дисконтирования, который может быть адаптирован к потребностям широкого круга контрагентов во внутренних и международных операциях, и исчисляется по следующей формуле:

$$Z = \frac{100}{100 + \left(\frac{d \times X}{N}\right)}, \text{ где}$$

Z – дисконтный фактор; N – дней в году, для данного вида сделок (в евровалютах – 360 дней); d – %; X – действительное количество дней в году.

Когда учитывается только часть года, формула приобретает вид:

$$Z = \frac{100}{100 + \left(\frac{d \times (S + G)}{N}\right)}, \text{ где}$$

S – дней с момента покупки до срока погашения (если вексель должен быть погашен в выходные или в праздничные дни, то срок погашения продлевается до следующего рабочего дня); G – дней этой отсрочки.

Если период между покупкой и сроком погашения превышает 365 дней и процент должен быть исчислен на годовой базе, то период разбивается на 365 дней и на дополнительный период, и применяются обе вышеуказанные формулы. Какую цену форфейтер заплатит за переводной

¹ <http://www.forfaiters.org/forfaiting/benefits>

Таблица 1 «Условный пример»

Номинальная стоимость евро	500 000
Дата погашения	31. 10. 2009 г.
Дата покупки	01. 08. 2008 г.
Дней в году	360
Дней отсрочки	3
%	11,2917
База погашения	ежегодно
Период между покупкой и сроком погашения, дней	456

вексель (тратта) можно представить на условном примере.

Сначала по соответствующей формуле для первых 365 дней:

$$Z_1 = \frac{100}{100 + \left(\frac{1,2917 \times 365}{360} \right)} = 0,89727$$

Это — учитываемая стоимость векселя за 12 месяцев, равная 448635 евро (500 000 евро x 0,89727).

Затем применим другую формулу к оставшемуся периоду:

$$Z_2 = \frac{100}{100 + \left(\frac{11,2917 \times (91 + 3)}{360} \right)} = 0,97316$$

Наконец, отнесем этот второй дисконтный фактор к предварительно исчисленной стоимости:

$$448\,635 \times 0,97316 = 436\,593,64;$$

это сумма, которую должен заплатить форфейтер в качестве учтенной стоимости.

В этом примере погашение производилось ежегодно. Если погашение будет, например, полугодовым, то тогда “X” надо разделить на два полугодия, и разбить так, чтобы отразить любой полугодовой период

(с 01.08.08 - 01.02.09 = 184 дня, а с 01.02.09 - 01.08.09 = 181 день).

В этом примере в первом полугодии:

$$Z_1 = \frac{100}{100 + \left(\frac{1,2917 \times 184}{360} \right)} = 0,94544, \text{ следовательно,}$$

учитываемая стоимость составит 472 720 евро (500 000 евро x 0,94544).

Вычислим учитываемую стоимость второго полугодия:

$$Z_2 = \frac{100}{100 + \left(\frac{1,2917 \times 181}{360} \right)} = 0,94628.$$

Дисконтный фактор второго полугодия по отношению к 472 720 евро составит 447 325,48 евро.

Дисконтный фактор третьего периода, – 0,97316 (меньше, чем полугодие, и, таким образом, независимо от полугодового порядка погашения). Относя это к 447 325,48 евро, получим 435319,26 евро, что служит ценой, которую предложит форфейтор.

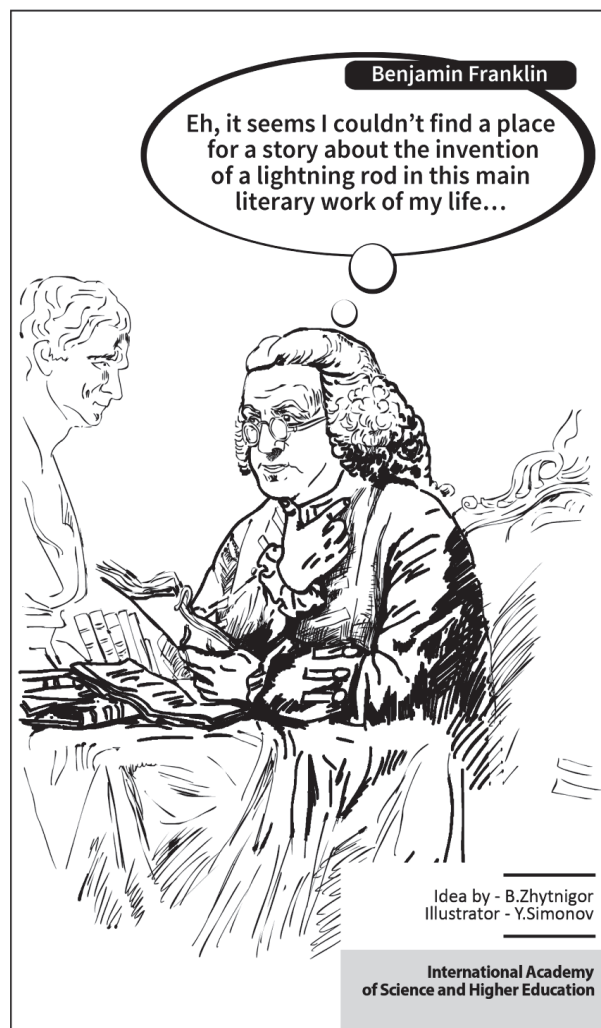
Факторинг без регресса то есть форфейтинг составляет около 40% объема мирового рынка внутреннего факторинга, в России его доля колеблется в районе 10%, доля сделок по форфейтингу в портфелях факторинговых компаний или так сказать форфетёров к концу 2011 началу 2012 года увеличилась до 20-30%.

Одна из рекомендаций по развитию и внедрению форфейтинга в России это значительно повысить ликвидность рынка. Это привело бы к существенному развитию вторичного рынка форфейтинговых обязательств и развитию торговли ими, что позволило значительно снизить ставки дисконтирования, а также открыло дополнительные возможности при осуществлении комплексных экспортных сделок.

До недавнего времени была ещё одна причина низкой востребованности форфейтинга в России: отсутствие обязательной отчетности по МСФО, хотя уже с 2012 года отчетность по МСФО в России станет обязательной. Впрочем, для некоторых компаний срок перехода на МСФО будет продлён до 2015 года².

Литература:

1. Ачкасов А.И. Операции «а-форфэ». Общая характеристика и техника совершения. М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1994
2. <http://www.frft.ru/paper.html>
3. <http://www.bankir.ru>
4. International Forfaiting Association, IFA



2 <http://www.km.ru/biznes-i-finansy/ekonomika-rossii/finansovaya-otchetnost/15456>