**СОДЕРЖАНИЕ**

###### 1. ВВЕДЕНИЕ …………………………………………………………………….…..2

**2. ФАКТОРИНГ** ………………………………………………………………………2

2.1. Возникновение факторинга ……………………………………………………2

2.2. Факторинг, его сущность ………………………………………………………2

2.3. Виды факторинговых операций ……………………………………………….4

2.4. Типы факторинговых соглашений …………………………………………….6

2.5. Факторинг во внешнеэкономической деятельности ……………….…. 7

2.6. Выгоды участников факторингового соглашения …………………………...10

**3. ФОРФЕЙТИНГ** …………………………………………………………………….11

3.1. Возникновение форфейтинга ………………………………………………….11

3.2. Форфейтинг, его сущность …………………………………………………….12

3.3. Основные направления развития форфейтинга ………………………………13

3.3.1. Вторичный рынок и инвестиции в форфейтинговые активы …………13

3.3.2. Синдирование …………………………………………………………….14

3.3.3. Финансирование на основе плавающей ставки ………………………...14

3.4. Техника совершения форфейтинговой сделки ……………………………….15

3.5. Расчет номинальной стоимости форфетируемых векселей …………………20

3.6. Основные характеристики форфейтинговых операций ……………………..22

**4. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРФЕЙТИНГА**

**И ФАКТОРИНГА** ……………………………………………………………....……..24

**1. ВВЕДЕНИЕ.**

В процессе своей деятельности многие предприятия (в том числе и российские) сталкиваются с такими проблемами как:

1. недостаточная капиталовооруженность;
2. растущие риски кредитования;
3. высокая дебиторская задолженность;
4. рост неплатежей;
5. указания иностранных клиентов о покупке товара по открытым счетам.

Справиться с этими трудностями можно прибегнув к одним из самых перспективных видов банковских услуг, наиболее приспособленным к современным процессам развития экономики - ***факторингу и форфейтингу*.** Основная цель настоящего реферата - сравнить эти два вида кредитования. Для этой цели давайте сначала дадим определения этим операциям.

**2. ФАКТОРИНГ.**

**2.1. Возникновение факторинга.**

Первоначально факторинг, известный еще с XVI—xvii вв., возник как операция специализированных торговых посредников, а позднее в него включились торговые банки. Но только в 60-е годы нашего столетия факторские, операции пришли на смену коммерческому кредиту в вексельной форме и стали широко применяться для обслуживания процесса реализации продукции. Это было вызвано усилением инфляционных процессов и неустойчивостью в экономике ряда стран в тот период, что требовало более быстрой реализации продукции, т.е. ускорения перевода капитала из товарной формы в денежную. Широко используемая в странах рыночной экономики вексельная форма расчетов не всегда гарантирует своевременность получения средств и возмещение действительных затрат на производство продукции. Поэтому проблема дебиторской задолженности для поставщиков приобрела первостепенное значение.

**2.2. Факторинг, его сущность.**

Как уже отмечалось выше, одним из наиболее перспективных видов банковских услуг является *факторинг* - рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики. Термин «факторинг» от английского - посредник, агент.

*Фак**то**ринг* - приобретение права на взыскание долгов, на перепродажу товаров и услуг с последующим получением платежей по ним. При этом речь идет, как правило, о краткосрочных требованиях. Другими словами, факторинг является разновидностью посреднической деятельности, при которой фирма-посредник (факторинговая компания) за определенную плату получает от предприятия право взыскивать и зачислять на его счет причитающиеся ему от покупателей суммы денег (право инкассировать дебиторскую задолженность). Одновременно с этим посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитный и валютный риски.

*В Российском законодательстве* под факторингом понимают договор финансирования под уступку денежного требования (Д.ф.п.у.д.т.). Договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено предприятием-клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по Д.ф.п.у.д.т. могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки. В качестве финансового агента Д.ф.п.у.д.т. могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Денежное требование, являющееся предметом уступки, должно быть определено в договоре клиента с финансовым агентом таким образом, который позволяет идентифицировать существующее требование в момент заключения договора, а будущее требование - не позднее чем в момент его возникновения. Этот тип договора широко применяемый в международной практике под названием "факторинг" в РФ впервые получил закрепление в части второй нового ГК РФ.

Факторинговые операции возникли на основе коммерческого кредита, который предоставляется продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Изменение требований к расчетам с точки зрения ускорения оборота средств вызвали необходимость для поставщиков искать пути решения проблемы дебиторской задолженности. Факторинг является сравнительно новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска при организации платежей. Коммерческие банки, развивая эти операции, дополняют их элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания клиентов. Это позволяет расширять круг клиентов банка, усиливать связь с ними, увеличивать прибыль банка за счет расширения операций.

*В соответствии с Конвенцией о международном факторинге*, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации частного права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум двум из четырех признаков: 1) наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований; 2) ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета реализации; 3) инкассирование его задолженности; 4) страхование поставщика от кредитного риска. Вместе с тем в ряде стран к факторингу по-прежнему относят и учет счетов-фактур - операцию, удовлетворяющую лишь одному, первому из указанных признаков.

*Финансовые институты*, которые предоставляют факторинговые услуги называются фактор -фирмами. Они создаются крупнейшими банками (или сами банки выполняют функции фактор -фирм), что обеспечивает высокую надежность факторинговых сделок и минимальные издержки для клиентов. Разветвленная сеть специализированных филиалов для факторингового обслуживания предприятий в различных странах создана крупными транснациональными корпорациями. На международном уровне действует ассоциация "Фэкторз чейн интернэшл", членами которой являются 95% факторинговых компаний из 40 стран мира.

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (банк) - покупатель требования, первоначальный кредитор (клиент) и должник, получивший от клиента товары с отсрочкой платежа.

Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования( счета фактуры) клиента на условиях немедленной оплаты до 80% стоимости отфактурованных поставок и уплаты остальной части, за вычетом процента за кредит и комиссионных платежей, в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если должник не оплачивает в срок счета факторинга, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Вместе с тем не всякое предприятие, относящееся к категории малого или среднего, может воспользоваться услугами факторинговой компании. Так, *факторинговому обслуживанию не подлежат*:

* предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
* предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
* строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
* предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
* предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятия. Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях факторинговой компании достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств.

Помимо этого, поставщик должен производить товары или оказывать услуги высокого качества, иметь перспективы быстрого расширения производства и увеличения прибыли (только в этом случае предприятию будет выгодно оплачивать достаточно высокую стоимость услуг факторинговой компании) и сугубо временные причины нехватки денежных средств — из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами, а также недостаточного уровня прибыли, чрезмерных товарных запасов и трудностей, связанных 'производственным процессом.

### 2.3.Виды факторинговых операций.

В основе факторинга лежит переуступка неоплаченных долговых требований факторинговой компании, что является общим элементом для всех видов факторинга, описанных ниже. Факторинговые операции банков классифицируются как:

*Внутренние*, если поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране, или *международные*;

*Открытый факторинг* - это форма факторинговой услуги, при которой должник уведомлен о том, что поставщик переуступает счета фактуры факторинговой компании.

*Закрытый* ,или *конфиденциальный факторинг* свое название получил в связи с тем, что служит скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов фактур факторинговой компании. В данном случае плательщик ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.

*С правом р**егр**есса*, т.е.. обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или *без подобного права*. Данные условия связаны с рисками, которые возникают при отказе плательщика от выполнения своих обязательств, т.е. кредитными рисками. При заключении соглашения с правом регресса поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным им факторинговой компании. Последняя может воспользоваться правом регресса и при желании продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа клиента от платежа (его неплатежеспособности). Данное условие предусматривается, если поставщики уверены, что у них не могут появиться сомнительные долговые обязательства, либо в силу того, что они достаточно тщательно оценивают кредитоспособность своих клиентов, разработав собственную, достаточно эффективную систему защиты от кредитных рисков, либо в силу специфики своих клиентов. И в том, и в другом случае поставщик не считает нужным оплачивать услуги по страхованию кредитного риска. Однако гарантированный для поставщика и своевременный приток денежных средств может обеспечиваться только при заключении соглашения без права регресса. Необходимо, правда, отметить, что, если долговое требование признано недействительным (например, если поставщик отгрузил клиенту не заказанный им товар и переуступил выставленный за него счет компании), факторинговая компания в любом случае имеет право регресса к поставщику.

С условием кредитования поставщика *в форме оп**ла**ты требований к опреде**ленной* *дате* или *пре**дварите**льной оп**латы*. В первом случае, клиент факторинговой компании отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через посредство компании, задача которой получить в пользу клиента платеж в сроки согласно хозяйственному договору (обычно от 30 до 120 дней). Сумма переуступленных долговых требований (за минусом издержек) перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного времени.

В случае предварительной оплатыфакторинговая компания покупает счета-фактуры у клиента на условиях немедленной оплаты 80—90% стоимости отгрузки, т. е. авансирует оборотный капитал своего клиента (дисконтирование счетов-фактур). Резервные 10-—20% стоимости отгрузки клиенту не выплачиваются, а бронируются на отдельном счете на случай претензий в его адрес от покупателя по качеству продукции, ее цене и т. п. Получение такой услуги наиболее полно отвечает потребностям функционирующих предприятий, так как позволяет им посредством факторинга превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой и таким образом ускорить движение своего капитала. Основным преимуществом предварительной оплаты является то, что ее размер представляет собой фиксированный процент от суммы долговых требований. Таким образом, поставщик автоматически получает больше средств при увеличении объема своих продаж.

Помимо учета счетов фактур факторинговая компания может выполнять *ряд др**угих* *усл**уг*, связанных с расчетами и основной хозяйственно - финансовой деятельностью клиента:

1. вести полный бухгалтерский учет дебиторской задолженности;
2. консультировать по вопросам организации расчетов, заключения хозяйственных договоров, своевременному получению платежей и т. п.;
3. информировать о рынках сбыта, ценах на товары, платежеспособности будущих покупателей и т.п.;
4. предоставлять транспортные, складские, страховые, рекламные и другие услуги.

В этих условиях факторинг становится универсальной системой финансового обслуживания клиентов *(конвенционный факторинг).* За клиентом сохраняются практически только производственные функции. При такой форме факторинга клиент может существенно сократить собственный штат служащих, что способствует снижению издержек по производству и сбыту продукции. Но одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании, так как такие отношения ведут к полному осведомлению фактора о делах своих клиентов, подчинению их своему влиянию и контролю.

В нашей стране факторинговые операции впервые стали применяться с 1 октября 1988 г. ленинградским Промстройбанком , а с 1989 г. факторинговые отделы стали создаваться в других банковских учреждениях страны. Задача факторинговых отделов – на договорной и платной основе выполнять для предприятий ряд кредитно – расчетных операций, связанных со скорейшим завершением их расчетов за товары и услуги.

В настоящее время факторинговый отдел может предоставлять своим клиентам следующие основные виды услуг:

* приобретать у предприятий – поставщиков право на получение платежа по товарным операциям с определенного покупателя или группы покупателей, состав которой заранее согласовывается с факторингом (покупка срочной задолженности по товарам отгруженным и услугам оказанным );
* осуществлять покупку у предприятий – поставщиков дебиторской задолженности по товарам отгруженным и услугам оказанным, неоплаченным в срок покупателями (покупка просроченной дебиторской задолженности ).

Суть операций по услугам 1-й группы заключается в том, что отдел за счет своих средств гарантирует поставщику оплату выставляемых им на определенных плательщиком платежных требований – поручений немедленно в день предъявления их в банк на инкассо. В свою очередь, поставщик передает факторингу право последующего получения платежей от этих покупателей в пользу факторинга на его счет. Досрочная (до получения платежа непосредственно от покупателя) оплата платежных требований – поручений поставщика фактически означает предоставление ему факторингом кредита, который ликвидирует риск несвоевременного поступления поставщику платежа, исключает зависимость его финансового положения от неплатежеспособности покупателя. В результате, получив незамедлительно денежные средства на свой счет, клиент факторинга имеет возможность, в свою очередь, без задержки рассчитаться со своими поставщиками, что способствует ускорению расчетов и сокращает неплатежи в хозяйстве.

При покупке факторингом у хозорганов просроченной дебиторской задолженности по товарным операциям он оплачивает поставщику за счет своих средств указанную задолженность не огульно, а при определенных условиях : при сроке задержки платежа не более трех месяцев и лишь при получении от банка плательщика уведомления о том, что плательщик не снят полностью с кредитования и не объявлен неплатежеспособным. Операции по переуступке клиентом факторингу просроченной дебиторской задолженности имеют повышенную степень риска. Это обусловливает более высокий размер комиссионного вознаграждения, уровень которого в 1,5-2 раза выше, чем при покупке факторингом задолженности по товарам отгруженным срок оплаты которых не наступил.

Вообще, *плата, взимаемая факторинговой компанией с клиента (поставщика),. состоит из двух элементов*.

Во-первых, *платы за управление*, т.е. комиссии за собственное факторинговое обслуживание – ведение учета, страхование от появления сомнительных долгов и т.д. Размер данной платы рассчитывается как процент от годового оборота поставщика, и его величина значительно варьируется в зависимости от масштабов и структуры производственной деятельности поставщика, оценки компанией объема работ, степени кредитного риска, кредитоспособности покупателей, а также от специфики и конъюнктуры рынка финансовых услуг той или иной страны. В большинстве стран он находится в пределах 0,5-3,0%. При наличии регресса делается скидка на 0,2-0,5%. Плата за учет (дисконтирование) счетов – фактур составляет 0,1-1,0% годового оборота поставщика.

Во-вторых, *платы за учетные операции*, которая взимается факторинговой компанией с суммы средств, предоставляемых поставщику досрочно( в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований), за период между досрочным получением и датой инкассирования требований. Ее ставка обычно на 2-4%превышает текущую банковскую ставку, используемую при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичным оборотом и кредитоспособностью, что обусловлено необходимостью компенсации дополнительных затрат и риска факторинговой компании. Забегая вперед, скажу, что стоимость внешнеторгового факторинга выше, чем внутреннего, т.к. расходы факторинговой компании при проведении операций за пределами своей страны значительно выше. Кроме того, размер платы зависит от конкретной страны – импортера.

#### 2.4.Типы факторинговых соглашений.

В зависимости от различных требований поставщика и факторинговой компании разработан ряд вариантов внутренних факторинговых соглашений.

*Соглашение о полном обслуживании (открытом факторинге без права регресса*) заключается обычно при постоянных и достаточно длительных контактах между поставщиком и факторинговой компанией. Полное обслуживание включает в себя: полную защиту от появления сомнительных долгов и обеспечение гарантированного притока денежных средств; управление кредитом; учет реализации; кредитование в форме предварительной оплаты (по желанию поставщика) или оплату суммы переуступленных долговых требований (за минусом издержек) к определенной дате.

За редким исключением полное обслуживание производится при условии, что поставщик переуступает факторинговой компании долги всех своих клиентов. С точки зрения компании это устранит возможность ее дискриминации, поскольку в противном случае поставщик может переуступить ей только те долговые требования, которые трудно инкассировать или по которым максимален кредитный риск. Такая система выгодна и для поставщика — ему не придется вести учет и осуществлять операции по отдельным, не переуступленным долговым требованиям. Таким образом, данное условие оптимально для обеих сторон.

*Соглашение о по**лном* *обслуживании с правом регресса* уличается от такового без права регресса тем, что факторинговая компания не страхует кредитный риск, который продолжает нести доставщик. Это означает, что компания имеет право вернуть поставщику долговые требования на любую сумму, не оплаченные клиентами в течение определенного срока (обычно в течение 90 дней с установленной даты платежа).

Разновидностью факторингового соглашения о полном обслуживании является, *агентское соглашение или соглашение об оптовом факторинге (открытом*). Предприятие может наладить собственную эффективную систему учета и управления кредитом, тем не менее, оно будет нуждаться в защите от кредитных рисков и в кредитовании. В этом случае факторинговая компания может предложить заключение агентского факторингового соглашения, в соответствии с которым, она будет приобретать неоплаченные долл. США­говые требования, а поставщик будет выступать в качестве се аген­та по их инкассированию. Надпись на счете будет уведомлять об участии в сделке факторинговой компании, но вместо указания со­вершить платеж в пользу последней будет оговорено, что платеж надо совершить на имя поставщика, выступающего в качестве ее агента, но в пользу факторинговой компании. Преимущество данного соглашения заключается в том, что снижаются расходы факторинговой компании по оценке кредитоспособности и, следова­тельно, плата, взимаемая с поставщика.

Кредитование, предусматриваемое данным соглашением, аналогично кредитованию по соглашению о полном обслуживании. Однако оплата оставшейся части производится только после погашения долгов клиентами. Поскольку факторинговая компания в данном случае не оказывает непосредственного влияния на процесс инкассирования, она не может гарантировать осуществление платежа к определенной дате.

Если поставщик заинтересован только в кредитовании со стороны факторинговой компании, то может быть заключено *открытое или конфиденциальное соглашение об уч**ете (дисконтировании) счетов-фактур*. Заключение такого рода соглашения доста­точно рискованно для факторинговой компании, выдвигающей в этом случае наиболее жесткие требования к поставщику, и имеет место лишь при условии, что финансовое положение последнего достаточно прочно. Дисконтирование счетов фактур является обычно одноразовой операцией, осуществляется селективно и не охватывает всего платежного оборота поставщика.

## 2.5. Факторинг во внешнеэкономической деятельности

При экспорте продукции значительно возрастает кредитный риск экспортера (вследствие трудностей оценки кредитоспособности потенциальных иностранных клиентов; предоставления коммерческого кредита на более длительный срок, с учетом времени, необходимого для доставки товаров на иностранные рынки; а также из-за таких факторов, как политическая нестабильность в стране импортера, низкий уровень ее экономического развития и т.д.) Кроме того, поскольку соглашение о внешнеторговом факторинге может предусматривать использование двух и более валют, возникает также валютный риск — опасность валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной. В связи с увеличением степени риска факторинговая компания предъявляет к экспортеру более жесткие требования, чем к поставщикам на внутреннем рынке. При обслуживании экспортера факторинговая компания, как правило, заключает договор с факторинговой компанией страны -импортера и передает ей часть объема работ. Таким образом, *участниками международных факторинговых сделок являются* поставщик, покупатель, импорт-фактор (банк или импортная фактор- фирма ) и экспорт-фактор (банк или экспортная фактор-фирма).

В коммерческом банке международные факторинговые операции (МФО) ведет специальное факторинговое подразделение (ФП). Для обеспечения эффективного взаимодействия обоих импорт-факторов, поставщиков и покупателей работа ФП должна основываться на рациональной технологии, учитывающей правила поведения импорт-фактора и экспорт-фактора в среде сетей международных факторинговых ассоциаций и все возможные сценарии поведения ФП.

В последнее время международными факторинговыми операциями, сулящими большие доходы, заинтересовались многие крупные российские банки. Особое значение приобретает факторинг в международных торговых операциях в свете Инструкции о порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары, вступившей в действие с 1 января 1996 г.

*В международной торговле применяются четыре модели факторинга*:

* двухфакторный;
* прямой импортный;
* прямой экспортный;
* "бэк-ту-бэк" (back-to-back).

*Двухфакторная модель* позволяет разделить функции и риски между импорт-фактором, расположенным в стране импортера, и экспорт-фактором, расположенным в стране экспортера. Главная цель этой модели -- обеспечить финансирование до 100% и уменьшить накладные расходы в административной сфере.

*Классическая двухфакторная схема состоит из следующих этапов*:

1. запрос лимита / обеспечение рисков;
2. поставка / рассылка фактуры;
3. финансирование;
4. оплата.

*На первом этапе* экспортер запрашивает у своего экспорт-фактора сумму, подлежащую обеспечению. Экспорт-фактор запрашивает у импорт-фактора требуемый лимит. Импорт-фактор проверяет импортера и предоставляет экспорт-фактору гарантии. Далее экспорт-фактор дает экспортеру разрешение на лимит, после чего осуществляется продажа документов.

*На втором этапе* экспортер поставляет товар или услугу и передает копию счета экспорт-фактору, а тот посылает ее импорт-фактору. Одновременно с товаром экспортер направляет импортеру счет с пометками о переуступке.

*На третьем этапе*, после поставки товара или услуги, экспорт-фактор финансирует экспортера в пределах 70--90% полной первоначальной фактурной цены.

*На четвертом этапе* импортер осуществляет 100%-ный платеж импорт-фактору, а тот перечисляет полученную сумму экспорт-фактору. Наконец, экспорт-фактор переводит экспортеру непрофинансированную часть требований (10%--30%) за вычетом стоимости факторинговых услуг.

Если сроки платежа не соблюдаются, импорт-фактор направляет импортеру напоминания-предупреждения. Если после двух-трех напоминаний требования не оплачиваются, импорт-фактор принимает необходимые правовые меры.

Импорт-фактор принимает на себя риски импортера, проверяет его платежеспособность и гарантирует экспорт-фактору оплату поставляемого экспортером товара. Если импортер не оплачивает товар, импорт-фактор платит за него.

Экспорт-фактор принимает на себя риски, связанные с поставкой товара экспортером и при необходимости кредитует экспортера, не дожидаясь получения оплаты от импортера или импорт-фактора.

Преимущество двухфакторного факторинга заключается в том, что для компании, обслуживающей импортера, долговые требования являются внутренними, а не внешними, как для факторинговой компании экспортера. Вместе с тем он достаточно громоздок и предполагает высокие издержки сторон.

Вторая модель международного факторинга - *прямой импортный факторинг*. Его главная цель - обеспечение платежей. *Схема прямого импортного факторинга состоит из следующих этапов:*

1. запрос лимита / обеспечение рисков;
2. поставка / рассылка фактуры;
3. оплата.

Прямой импортный факторинг имеет смысл лишь в том случае, когда экспорт производится в одну или две страны. Если экспортер имеет контрагентов во многих странах, то заключение одного соглашения с факторинговой компанией своей страны будет более удобным, чем большего количества прямых соглашений с факторинговыми компаниями других государств.

В случае прямого импортного факторинга фактор – фирма страны – импортера заключает соглашение с экспортером о переуступке ей долговых требований по данной стране, осуществляя страхование кредитного риска, учет и инкассирование требований, являющихся для факторинговой компании внутренними. Вместе с тем кредитование заграничного экспортера в иностранной для факторинговой компании валюте достаточно затруднительно, и условие о предварительной оплате встречается в подобных соглашениях чрезвычайно редко.

Таким образом, прямой импортный факторинг может представлять интерес для фирм, которым не нужно незамедлительное финансирование под переуступленные требования.

Третья модель международных факторинговых операций -- *прямой экспортный факторинг.* При прямом экспортном факторинге не требуется подключения факторинговой фирмы в стране импортера. *Основные этапы прямого экспортного факторинга таковы:*

1. запрос лимита/обеспечение риска;
2. поставка/рассылка фактуры;
3. финансирование;
4. оплата.

При этом факторинговая компания сталкивается со значительными трудностями в оценке кредитоспособности иностранных клиентов и инкассирования требований.

Для оценки риска или для перестрахования экспорт-фактор может подключить общество по страхованию кредитов в стране импортера или подстраховать себя гарантиями соответствующей государственной организации. При использовании этого варианта факторинга можно получить выгодные условия финансирования экспортных поставок при покрытии со стороны государственной страховой компании.

Последний тип международного факторинга - *"бэк-ту-бэк".* В трех первых моделях международных факторинговых операций финансирования требований концернов не предусматривается. Эту функцию выполняет факторинг "бэк-ту-бэк". Реализация сделки при этой технологии похожа на комбинацию двухфакторной схемы и обычного внутреннего факторинга.

Особенностью внешнеторгового факторинга в целом является его всегда открытый характер, а также отсутствие права регресса к поставщику на экспорт. Последнее обусловлено тем, что основной причиной факторингового обслуживания экспортера выступает обычно защита экспортера от кредитного риска. Обслуживание всего товарооборота, которое предусматривается при операциях внутри страны, встречается при факторинговом обслуживании внешнеторговых операций гораздо реже, факторинговые компании в большинстве случаев специализируются на обслуживании рынка одной страны или рынка определенной продукции.

Международный факторинг позволяет импортеру на постоянной основе получать товар с отсрочкой платежа (обычно до трех месяцев). Обязательство оплаты возлагается на импортера после приемки товарной поставки по качеству и количеству. Факторинг открывает уникальные возможности для предприятий, импортирующих товары в Россию, являясь не чем иным, как товарным кредитом.

При получении международного статуса "фактор-фирмы" российский фактор-банк становится для иностранных фактор-фирм гарантом безопасности и надежности бизнеса, беря на себя обязательство оплаты иностранной компании отгруженного в Россию товара. *При импорте товаров и услуг в Россию факторинговая сделка осуществляется в несколько этапов.*

*На первом этапе* российский импортер и иностранный экспортер согласовывают условия работы по факторингу и заключают контракт.

*На втором этапе* иностранный экспортер, получив от экспорт-фактора подтверждение фактор-банка о надежности российского импортера, отгружает товар или оказывает услуги.

*На третьем этапе* иностранный экспортер переуступает счета фактор-фирме. Если иностранный экспортер нуждается в пополнении оборотных средств, то *на четвертом этапе*, фактор-фирма авансом оплачивает экспортеру стоимость товара или предоставленных услуг.

*На пятом этапе* российский импортер при наступлении срока платежа оплачивает стоимость товара или оказанных услуг.

*На шестом этапе* российский фактор-банк после получения средств от импортера платит иностранной фактор-фирме (а в случае неоплаты импортером при наступлении срока платежа, платит из своих средств).

Основными клиентами по факторингу являются российские импортеры, вынужденные совершать предоплату, открывать аккредитив или предоставлять платежные гарантии за поставляемый товар или оказываемые услуги. Для таких импортеров факторинг -- способ избежать дорогостоящего кредитования и повысить эффективность использования собственных средств.

Как уже было сказано выше, банк-фактор оплачивает единовременно 80-90% стоимости выставленного поставщиком счёта-фактуры. 10-20% - это резерв, который будет возвращён поставщику после погашения дебитором всей суммы долга. Но при возврате этого резерва он будет дисконтирован на сумму комиссии за факторинговое обслуживание и процентов по кредиту.

**2.6. Выгоды участников факторингового соглашения.**

Факторинг выгоден и поставщику, и покупателю, и фактору. С его помощью ***поставщик может следующее***:

1. увеличить объем продаж, число покупателей и конкурентоспособность, предоставив покупателям льготные условия оплаты товара (отсрочку) под надежную гарантию;
2. получить кредит в размере до 90% от стоимости поставляемого товара, что ускорит оборачиваемость средств.
3. Сосредоточиться непосредственно на производстве продукции.
4. Избежать риска неплатежей.

***Покупатель может*:**

1. получить товарный кредит (продавец поставляет товар с отсрочкой платежа под гарантии в среднем до 3 месяцев);
2. избежать риска получения некачественного товара;
3. увеличить объем закупок;
4. улучшить конкурентоспособность, ускорить оборачиваемость средств.

***Фактор приобретает*:**

1. проценты по кредиту;
2. комиссионное вознаграждение.
3. Возможность привлекать для обслуживания дистрибьюторов и производителей, тем самым привлекая новый капитал.

Таким образом, можно выделить *главные экономические достоинства факторинга*, как особой формы кредитования:

1. увеличение ликвидности, рентабельности и прибыли;
2. превращение дебиторской задолженности в наличные деньги;
3. возможность получать скидку при немедленной оплате всех счетов поставщиков;
4. независимость и свобода от соблюдения сроков платежей со стороны дебиторов;
5. возможность расширения объемов оборота;
6. повышение доходности;
7. экономия собственного капитала;
8. улучшение финансового планирования;
9. уменьшение рисков неплатежей.

Факторинг является рискованным, но высоко прибыльным видом кредитования, эффективным орудием финансового маркетинга, одной из форм интег­рирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития мировой экономики.

ФОРФЕЙТИНГ.

## 3.1. Возникновение форфейтинга.

Форфейтинг возник после второй мировой войны. Несколько банков Цюриха, имевших богатый опыт финансирования международной торговли, стали использовать этот прием для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. **Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок**. По мере того как падали барьеры в международной торговле и многие африканские, азиатские, а также латиноамериканские страны стали более активны на мировых рынках, западноевропейские предприниматели все труднее предоставляли кредиты за счет собственных источников, почему поставщики и были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок.

Наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций *“а-форфе”* стали создаваться также специализированные институты.

В настоящее время одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран давно финансируется из Сити, никогда не медлившего с освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Германии.

**Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее, было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок *“а-форфе”* с ростом числа таких центров. Это объясняется возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком адекватных источников финансирования в связи с ростом рисков.**

Форфейтинг обладает существенными достоинствами, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основным достоинством этой формы является то, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми иными обстоятельствами.

**3.2. Форфейтинг - его сущность.**

**ФОРФЕЙТИНГ** - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

**Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:**

· в финансовых сделках - в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;

· в экспортных сделках - для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Однако объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Важно, чтобы эти бумаги были *“чистыми” (содержащими только абстрактное обязательство).*

**Основным видом форфейтинговых ценных бумаг являются *ВЕКСЕЛЯ - ПЕРЕВОДНЫЕ* и *ПРОСТЫЕ*.** Операции с ними обычно осуществляются быстро и просто, без неожиданных осложнений.

Кроме векселей объектом форфейтинга могут быть обязательства в форме аккредитива. ***АККРЕДИТИВ***, как известно, - это расчетный или денежный документ, представляющий собой поручение одного банка (кредитного учреждения) другому произвести за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег. Документарный аккредитив может быть ***ОТЗЫВНЫМ*** и ***БЕЗОТЗЫВНЫМ***. Безотзывный аккредитив является твердым обязательством банка-эмитента произвести платежи по предоставлении ему коммерческих документов, предусмотренных аккредитивом, и соблюдении всех его условий.

В России аккредитивы применяются в расчетах между иногородними поставщиками и покупателями, а также в международных расчетах. В мировой торговле документарные аккредитивы используются в расчетах главным образом по внешнеторговым операциям.

**В качестве объекта форфетирования аккредитивы применяются редко. Это объясняется сложностью операции, заключающейся прежде всего в том, что в случае с аккредитивом необходимо предварительно и подробно согласовать условия сделки, что приводит к увеличению сроков всей процедуры. Между том форфейтинговый рынок предполагает высокую скорость заключения и совершения сделки, а также простоту документооборота.**

С точки зрения форфейтера принципиальное неудобство операций с аккредитивом заключается в следующем. Дело в том, что этот участник операции предполагает, что возмещение будет осуществляться периодически и приблизительно равными долями. Это удобно и ему, и остальным участникам - должнику и гаранту. Однако если частичные погашения по векселям могут быть оформлены отдельными документами, каждый из которых легко обращается при желании форфейтера продать их, то по аккредитивам все объединяется в единый документ в пользу бенефициара, и этот документ зачастую не может быть продан без специального разрешения должника, что значительно усложняет всю операцию.

## 3.3. Основные направления развития форфейтинга

В последние годы развитие форфейтинговых услуг в странах с развитой рыночной экономикой шло по следующим основным направлениям.

**3.3.1. Вторичный рынок и ннвестиции в форфейтинговые активы.**

Покупая активы, форфейтер совершает инвестирование. Возможно, он вовсе не желает держать свои средства в подобной форме в течение длительного времени, а наоборот, стремится к перепродаже инвестиции другому лицу, также становящемуся форфейтером. На основе этой последующей перепродажи долгов возникает вторичный форфейтинговый рынок.

Форфейтер может перепродать часть активов, находящихся в его собственности, поскольку природа сделки позволяет дробить долг на любое количество частей, на каждую из которых оформляется вексель со своим сроком погашения. Один или несколько из этих векселей могут быть проданы.

**Не следует думать, что первичный и вторичный форфейтинговые рынки сильно разграничены.** На самом деле одни форфейтеры, оперируя на вторичном рынке, остаются держателями определенного портфеля форфейтинговых ценных бумаг, а другие, мало связанные с первичным рынком, могут быть активными трейдерами на вторичном. На обоих рынках действуют, как правило, юридические лица. Вложения в форфейтинговые активы частными лицами встречаются довольно редко, поскольку далеко не каждым инвестор обладает солидным портфелем, позволяющим нести сопутствующие сделкам этого рода политические и экономические риски.

Зачастую непосредственной передачи форфейтинговых бумаг новому владельцу не происходит. Он знает стоимость бумаг, сроки их обращения, знает гаранта, но не первоначального эмитента. В этом случае предыдущий владелец по истечении срока действия ценных бумаг собирает платежи и переводит их новому владельцу. Чем же объясняется подобная секретность на вторичном форфейтинговом рынке?

Прежде всего соображениями конфиденциальности. Экспортер заинтересован в неразглашении информации о способах финансирования его сделок и не хочет, чтобы покупатель (или какие-либо третьи лица) знал о его финансовых нуждах и используемом механизме финансирования его сделок. Любая продажа форфейтинговых бумаг предполагает риск невольного расширения круга деловых взаимоотношений, что затрудняет контроль со стороны экспортера. Во избежание этого последний стремится установить определенные ограничения в контракте, которые мешали бы свободному обращению форфейтинговых бумаг.

**Несмотря на все трудности, вторичный форфейтинговый рынок процветает. Объяснить это можно следующими обстоятельствами.**

Первичный держатель ценных бумаг может, к примеру, обнаружить, что покупка какой-либо новой бумаги приведет к превышению лимита кредитования, установленного им для данной страны. Даже если доход по этим бумагам очень привлекателен, он вынужден будет отказаться от сделки, если не уполномочен превышать данный лимит. Решением проблемы может быть перепродажа либо уже имеющихся в портфеле бумаг этой страны, либо тех, которые предложены в данный момент. То же самое происходит при превышении установленных им лимитов кредитования какого-либо определенного эмитента. Первичный держатель может быть привлечен на вторичный рынок просто потому, что процентные ставки упали и он может купить на данном рынке бумаги с большим дисконтом, чем при покупке тех же бумаг на первичном рынке.

Есть и другие причины, заставляющие первичного держателя участвовать в торговле на вторичном рынке. К примеру, он хочет обеспечить более высокую ликвидность своего портфеля в ожидании изменения процентных ставок или воспользоваться большей доходностью или более низким уровнем риска определенных бумаг и поэтому приобретает их на вторичном рынке. Или еще проще: на рынке может появиться покупатель, предлагающий выгодную цену (это может произойти, если покупатель предвидит возможный рост процентных ставок в будущем и готов приобрести данные бумаги с более низким дисконтом, чем при первичной их продаже).

**Итак, для форфейтера вторичный рынок обладает следующими привлекательными чертами:**

- доход по форфейтинговым бумагам обычно выше того, который можно получить по другим ценным бумагам (при одинаковом уровне риска, одинаковых сроках и валюте);

- любой инвестор заинтересован в том, чтобы снизить риски, а гарантии по форфейтинговым бумагам или аваль первоклассных банков - самое лучшее обеспечение платежа.

Несмотря на всю привлекательность инвестиций в форфейтинговые бумаги, объемы таких операций и количество форфейтеров пока еще невелики. Форфейтинговый рынок не развился пока до размеров брокерского рынка. Многие форфейтеры, особенно торгующие на первичном рынке, считают, что подобное развитие могло бы испугать многих экспортеров и их банки, так как приведет к потере контроля над выпущенными на рынок ценными бумагами.

***3.3.2. Синдирование.***

**Другим важным направлением развития форфейтингового рынка** стало объединение покупателей в синдикаты. Эта тенденция соответствует процессу объединения банков как кредиторов. Сам процесс объединения происходит на основе взаимной договоренности форфейтеров о том, какую часть форфейтинговых бумаг приобретет каждый из них. Обычно разные бумаги покупаются разными форфейтерами. Но если суммы очень велики, то даже отдельные бумаги могут быть разделены между форфейтерами при помощи договора участия. Правда, этот способ усложняет обращение бумаг, что в свою очередь снижает потенциальную возможность их попадания на вторичный рынок. Кроме того, до сих пор не до конца определен юридический статус подобных соглашений. Поэтому на практике они используются редко.

**Существует и другой способ.** Если экспортер готов им воспользоваться, ему придется значительно увеличить количество документов, каждый из которых теперь составляется на меньшую сумму с помощью изменения сроков (например, привычные 6 месяцев можно разбить на 2 интервала по 3 месяца и т.д.). Этот способ предпочтителен тем, что не предусматривает составления договора участия между держателями бумаг.

**Важно отметить принципиальное различие** между форфейтером - участником синдиката и покупателем на вторичном рынке. Участник синдиката является покупателем на первичном рынке и в его обязанности входит проверка законности и правильности оформления всех приобретенных им ценных бумаг, а также гарантий и аваля, прилагаемых к бумагам. Покупатель на вторичном рынке не имеет подобных обязанностей.

**3.3.3. Финансирование на основе плавающей ставки.**

**Важным направлением развития** форфейтингового рынка является расширение финансирования, предполагающего расчет дисконта на основе плавающей процентной ставки. Подобная практика объясняется ростом непостоянства процентных ставок и отражает нежелание многих банков заключать сделки по фиксированным ставкам.

С точки же зрения экспортера любая продажа на основе плавающей ставки **процента ухудшает возможности получения максимума денежных средств.** Дело в том, что первичный форфейтер продает на вторичном рынке бумаги с дисконтом, базирующимся на превалирующей процентной ставке, причем продажа осуществляется с условием окончательного финансового урегулирования на определенную дату и с учетом последующего движения процентных ставок. Фактически до истечения срока векселя таких дат может быть несколько. **Таким образом, соглашение подразумевает высокую степень риска и может вести к возникновению непредсказуемых обязательств, что, конечно, является поводом для беспокойства не только форфейтера, но и его аудиторов.**

## 3.4. Размер форфейтингового рынка

Любая оценка размеров мирового форфейтингового рынка - не более чем догадка. Рынок этот значительно вырос за последние годы, но все еще остается небольшой частью рынка среднесрочных финансовых ресурсов. Причины, приведшие к его возникновению и росту, будут действовать и в обозримом будущем, однако существуют определенные ограничения для доступа на него новых форфейтеров. **Ограничения эти следующие.**

1. Поскольку речь идет о среднесрочном (в западном понимании) финансировании, банкам зачастую трудно согласовать даты погашения форфетируемых активов с датами погашения собственных займов. Таким образом, остается достаточно высокий риск в случае изменения процентных ставок, что существенно сдерживает активность участников данного рынка.
2. При проведении операций форфейтинга используется специальная техника, требующая весьма квалифицированного обслуживания. Специалистов в этой области очень мало, а их подготовка требует длительного времени.
3. Банки мало занимаются исследованием и формированием форфейтингового рынка.

# 3.4. Техника совершения форфейтинговой сделки.

## Этапы подготовки сделки

***А) ИНИЦИАЦИЯ СДЕЛКИ***

Существует два возможных инициатора форфейтинговой сделки - экспортер и импортер. Чаще всего в этой роли выступает экспортер либо его банк. И это естественно, поскольку для дисконтирования представляются или переводные векселя, выписанные экспортером, или простые векселя, оплачиваемые ему. Именно этим определяется необходимость проведения переговоров инициатора с форфейтером на ранних стадиях подготовки контракта. Еще до того, как экспортер и импортер подпишут контракт, форфейтер может определить свои требования к гарантии или авалю, хотя бы приблизительно указать размер дисконта. Без этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта.

На практике далеко не каждый экспортер вступает в переговоры с форфейтером на столь ранней стадии, а в результате он может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, необоснованна.

***Б) ОПРЕДЕЛЕНИЕ ХАРАКТЕРА СДЕЛКИ***

Первое, что должен определить для себя форфейтер, - это характер сделки, т.е. выяснить, с какими ценными бумагами ему придется иметь дело - финансовыми или товарными***. ФИНАНСОВЫЕ ВЕКСЕЛЯ*** - это ценные бумаги, выпущенные с целью аккумуляции средств, которые заемщик в дальнейшем может использовать по своему усмотрению. ***ТОВАРНЫЕ*** же ***ВЕКСЕЛЯ*** оформляются в случае сделок купли-продажи продукции. Однако граница между финансовыми и товарными сделками в определенной мере размыта (скажем, выписывается вексель без совершения торговой сделки, но затем полученные средства используются для покупки каких-либо товаров). Тем не менее определенность в вопросе о том, являются ли векселя финансовыми или товарными, для форфейтера имеет важное значение по следующим причинам.

ВО-ПЕРВЫХ, некоторые участники вторичного форфейтингового рынка не желают приобретать финансовые векселя. Существуют различные объяснения этого нежелания. Некоторые вторичные форфейтеры рассматривают подобный способ привлечения ресурсов как свидетельство финансового неблагополучия заемщика (хотя это не всегда так). Иные отдают предпочтение товарным векселям по той причине, что деньги обесцениваются, что пугает инвесторов, и реальный товар кажется им более надежным вложением средств.

ВО-ВТОРЫХ, даже тот, кто согласен купить финансовые бумаги, хочет знать, с каким видом бумаг он будет иметь дело, поскольку это влияет на оценку общего риска, которому он подвергается.

Большая часть векселей, продаваемых на вторичном форфейтинговом рынке, является товарными. Поэтому в случае предложения финансовых бумаг обязательным считается предварительное письменное предупреждение об этом. Если это условие нарушено, покупатель финансовых бумаг имеет право потребовать аннулирования сделки.

Форфейтер всегда должен иметь на руках краткое описание сделки, лежащей в основе операций с векселями. Оно может быть получено по телексу или факсу при предварительном обсуждении условий операции.

***В) ИНАЯ ИНФОРМАЦИЯ, НЕОБХОДИМАЯ ФОРФЕЙТЕРУ***

**После того как форфейтер выяснит характер сделки, он должен определить следующее.**

1. Объем финансирования, валюта, срок.
2. Кто является экспортером и в какой стране он находится? Этот вопрос важен, потому что хотя финансирование обеспечивается без права регресса, существуют обстоятельства, при которых форфейтер может предъявить претензии экспортеру. Кредитоспособность экспортера также имеет значение. Кроме того, форфейтер должен проверить подлинность подписей на векселях,
3. Кто является импортером и из какой он страны? Для проверки достоверности подписей и соответствия оформления векселей законодательству форфейтер должен точно определить импортера и его местонахождение.
4. Кто является гарантом и из какой он страны?
5. Чем оформляется долг, подлежащий форфетированию: простым векселем, переводным и т.д.?
6. Каким образом долг застрахован?
7. Периоды погашения векселей, суммы погашения.
8. Вид экспортируемых товаров. Этот вопрос интересует форфейтера, во-первых, с точки зрения целесообразности всей сделки, во-вторых, с позиции легальности экспорта.
9. Когда будет производиться поставка товара? Дата должна быть близка к дате предоставления финансирования. Важно также и то, что гарант вряд ли сможет авалировать вексель до тех пор, пока поставка не будет осуществлена.
10. Когда поступят документы, подлежащие дисконтированию? Пока документы не будут получены, форфейтер не сможет проверить и дисконтировать их.
11. Какие лицензии и иные документы по условиям контракта должны быть представлены для поставки товаров? Форфейтер несет ответственность за то, что не возникнет никаких задержек в исполнении финансируемого им контракта.
12. В какую страну будет совершен платеж форфейтеру? Это важно знать, поскольку платеж в заграничный банк может задержать получение средств, и такая задержка должна быть учтена при дисконтировании бумаг, существует также возможность замораживания средств на счетах властями страны, и эта возможность тоже должна быть учтена при расчете дисконта. Форфейтер может даже отказаться от сделки, если его не устраивает 6анк, в который поступят средства.

***Г) КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ***

После того как форфейтер получит ответы на вышеперечисленные вопросы, он должен провести кредитный анализ. Большинство форфейтинговых операций осуществляется банками, и кредитный анализ является обязательным этапом подготовки сделки. **Существует как минимум четыре вида риска, которые должны быть проанализированы форфейтером:** риск гаранта, риск покупателя, риск импортера, риск страны.

**Кроме того, форфейтер должен собрать следующую информацию.**

1. Какова кредитоспособность гаранта?
2. Можно ли будет в дальнейшем продать бумаги по приемлемой цене?
3. Есть ли какие-либо сомнения в кредитоспособности, компетентности экспортера или импортера и на чем они основываются?
4. Имеется ли возможность покупки данного долга с учетом уже имеющихся в портфеле форфейтера ценных бумаг? Какая при этом ожидается степень риска?

После этого форфейтер может называть свою твердую цену. Однако с момента передачи заявки на совершение форфейтинговой сделки до реальной поставки товаров, когда форфейтер сможет купить векселя, проходит определенное время, в течение которого процентные ставки могут измениться в неблагоприятном для форфейтера направлении. Этот ***РИСКОВЫЙ ПЕРИОД*** может быть разделен на две части.

ПЕРВАЯ ЧАСТЬ - время между передачей на рассмотрение заявки и принятием ее импортером. Естественно, пока заявка не согласована с последним, нет уверенности в том, что сделка вообще состоится. На это время форфейтер может предложить экспортеру опцион - вид контракта, по которому покупатель имеет право в течение определенного срока либо купить по фиксированной цене оговоренную сумму иностранной валюты, либо продать ее. Владелец опциона принимает решение о том, воспользоваться или нет предоставленным ему правом, в зависимости от динамики валютных курсов. Во всех случаях риск, которому подвергается владелец опциона, заранее ограничен ценой опциона, а выигрыш теоретически не ограничен. Если период предоставленного опциона не превышает 48 часов, то форфейтер может принять на себя риск и без начисления комиссии, если превышает - начисляется определенная сумма комиссии. Обычно форфейтеры не соглашаются на опционы сроком свыше 1 месяца, хотя бывают исключения (до 3 месяцев).

ВТОРАЯ ЧАСТЬ - время между утверждением заявки и поставкой товаров. В течение этого времени (обычно от нескольких дней до 12 месяцев) форфейтер и экспортер несут обязательства, от которых они могут отказаться лишь при условии компенсации всех расходов другой стороне. В случае отказа экспортер должен компенсировать расходы форфейтера по другим обязательствам, которые он мог принять на себя с целью финансирования данной сделки; форфейтер - компенсировать экспортеру все расходы по организации другого, возможно, более дорогого источника финансирования. Кроме того, форфейтер обычно взимает с экспортера так называемые “комиссионные за обязательство”, т.е. за то, что, принимая на себя определенные обязательства в отношении данного экспортера, он лишает себя потенциальной возможности заключить иные, возможно, более выгодные сделки.

***Д) ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ СДЕЛКИ***

После того как достигнута предварительная договоренность о сделке, форфейтер посылает документы с предложением (телексом или письмом) экспортеру, который должен письменно подтвердить свое согласие. Форфейтер также перечисляет документы, с которыми ему необходимо ознакомиться до того, как он приступит к дисконтированию векселей (лицензия на экспорт товаров, иные уведомительные документы). Знакомство с указанной документацией должно дать ему возможность убедиться в том, что сделка совершится.

Когда предложение будет принято экспортером, он должен подготовить серию переводных векселей или подписать соглашение о принятии простых векселей от покупателя. На данной стадии экспортер должен также получить гарантию или аваль на свои векселя. Кроме того, он делает надпись на векселях: “без права регресса”. Таким образом, будут готовы все документы, на основе которых форфейтер может произвести дисконтирование, даже если отгрузка товаров фактически еще не произведена.

## Средства обеспечения возврата кредита форфейтеру.

### Гарантии и авали

В международной торговле экспортер получает от иностранного покупателя переводные или простые векселя, оплата которых должна быть произведена в предусмотренные сроки. Банк в стране импортера либо авалирует такие оборотные документы, либо гарантирует их исполнение. Поскольку форфейтер покупает долговые обязательства без права регресса, он несет все риски возможного неплатежа. Поэтому если должник не является первоклассным заемщиком, форфейтер будет стремиться получить определенное обеспечение - в форме аваля или безусловной гарантии банка.

***ГАРАНТИЙНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО*** выдается гарантом кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с должника суммы. Гарантия предоставляется в форме соответствующего письма, которое должно содержать следующие реквизиты: кем выдано письмо, юридический адрес гаранта, № гарантийного письма, объект гарантии (сделка, дата поставки продукции, процентная ставка и т.д.).

Существует несколько видов гарантий, различающихся по субъекту гарантийного обязательства, порядку оформления гарантии, источнику средств, используемому для гарантийного платежа. В качестве субъекта гарантийного обязательства при сделках “а-форфе” могут выступать финансово устойчивые предприятия или специальные учреждения, располагающие средствами. Чаще всего такими учреждениями являются банки.

Кроме снижения рисков форфейтера гарантии обеспечивают более высокую ликвидность дисконтированных бумаг на вторичном рынке. Если предоставляется банковская гарантия, то обычно ее выставляют международные банки, имеющие представительства в стране импортера.

**АВАЛЬ**- это вексельное поручительство, в силу которого авалист принимает ответственность за выполнение обязательств какого-либо обязанного по векселю лица. Кроме подписи аваль должен содержать надпись на векселе: ”per aval”, а если это переводной вексель, на нем должны быть указаны также фамилия, имя, отчество авалиста. По сравнению с гарантией аваль обладает преимуществом, заключающимся в том, что он неотделим от векселя. Кроме того, оформление аваля значительно проще, чем оформление гарантийного письма.

Гарантийные оборотные документы учитываются экспортером в своем банке без права регресса требований. **Банк экспортера, таким образом, действует как форфейтер.** Это вытекает из самого соглашения о форфейтинге, которое обычно заключается лишь после того, как достигнута договоренность - между продавцом и его банком о том, что банк выступит в качестве форфейтера, и между покупателем и его банком о том, что банк авалирует векселя или предоставит гарантию их оплаты.

Форфейтер особенно заинтересован в эффективном обеспечении приобретаемого им оборотного документа. Если таким обеспечением является аваль, то, например, по английским законам такое обязательство считается действительным и авалист как гарант несет такую же ответственность, как и индоссант документа.

Если обеспечение имеет форму банковской гарантии, в ней указывается, что она является основной гарантией и гарант занимает положение главного должника, что она является безотзывной и безусловной, что она делима и передаваема.

### Юрисдикция

Договор между экспортером и форфейтером обычно содержит оговорку о применимом праве и юрисдикции. Если обеспечением является гарантия, аналогичная оговорка включается в гарантию, которую банк дает форфейтеру в стране импортера.

### Роль первичного форфейтера

Продавец форфейтинговых бумаг, независимо от того, происходит ли продажа на первичном или вторичном рынке, обязан оперировать действительными долговыми обязательствами, связанными с реальными сделками. Если покупатель обнаружит, что приобрел требование, не имеющее силы, он вправе выставить иск на продавца *(этого не может предотвратить даже надпись на ценной бумаге: "без права регресса").* Однако между первичным покупателем (форфейтером) и покупателем на вторичном рынке существует принципиальное различие: форфейтер обязан проверить документацию, подтверждающую реальность и законность сделки, в то время как вторичный покупатель обычно этого не делает. Существует три очевидные причины, из-за которых такая проверка является функцией первичного покупателя.

ВО-ПЕРВЫХ, именно он составляет соглашение с экспортером при покупке векселей и имеет возможность проверить все документы, а также правильность оформления векселей. На вторичном рынке может оказаться немало потенциальных покупателей форфейтинговых бумаг, и если они все захотят проверить документы, относящиеся к сделке, то это займет много времени, поскольку документы могут находиться в различных банках, а их ксерокопирование и пересылка замедлят операцию.

ВО-ВТОРЫХ, банк, предлагающий векселя на вторичный рынок, чаще всего предпочитает не афишировать имя экспортера, пока не будет достигнута договоренность о продаже. Помимо других причин это объясняется тем, что, узнав, кто является экспортером, вторичный покупатель может “выйти” на него, минуя первичного форфейтера.

В-ТРЕТЬИХ, важны также обычные соображения конфиденциальности. Исходя из этого, банк не желает предоставлять документы, относящиеся к сделке, всем потенциальным покупателям.

**Другим направлением, где первичный форфейтер несет определенные обязанности, не разделяемые вторичными покупателями, является проверка аваля и гарантии.** Безусловно, покупатель на вторичном рынке при желании может послать запрос гаранту. Однако это приведет к ненужному и, возможно, многократному дублированию работы, связанной с подобной проверкой.

## Издержки участников

### Издержки импортера

Издержками импортера, участвующего в форфейтинговой операции, являются комиссионные в пользу гаранта. Обычно комиссионные *(комиссия)* - это определенный процент от номинальной стоимости гарантированных или авалированных векселей, являющийся объектом переговоров между импортером и гарантом. В тех случаях, когда форфейтер не настаивает на гарантии, он может потребовать от импортера уплаты определенной суммы в качестве компенсации за дополнительный риск.

Комиссия за гарантию обычно выплачивается раз в год (в начале года). Иногда она может выплачиваться в момент подписания гарантийного письма или авалирования векселя. Бывает также, что комиссия рассчитывается как процент от номинальной стоимости каждого векселя отдельно и выплачивается по истечении его срока.

### Издержки экспортера

**Издержки экспортера по организации форфейтингового финансирования складываются из:** ставки дисконта, комиссии за опцион и комиссии за обязательство.

***СТАВКА ДИСКОНТА*** базируется на процентной ставке за кредит, предоставляемый на срок, равный среднему сроку дисконтируемых векселей. Например, если форфейтер дисконтирует векселя, срок которых истекает в интервалы, равные 6 месяцам в течение 5 лет, то средний срок всех векселей будет равен 2 3/4 года. В этом случае форфейтер будет основывать свои расчеты на превалирующей процентной ставке, начисляемой на кредиты, выданные сроком в 2 3/4 года. Учитывается, естественно, и тренд процентной ставки.

Затем форфейтеру нужно определить размер ***ПРЕМИИ,*** взимаемой им сверх суммы дисконта. Уровень премии отражает степень рисков, которым подвергается форфейтер. Чаще всего они связаны с политическими трудностями или проблемами трансферта, значительно реже - с несостоятельностью гаранта, поскольку гарантию обычно берут у первоклассного института. Если гарантом выступает крупный международный банк или государственный банк, премия будет несколько ниже. Для большинства стран ее размер может колебаться от 0,5 до 5%.

Следующий компонент премии связан с тем, что форфейтинговое финансирование предоставляется по фиксированной процентной ставке. И хотя форфейтер может согласовать сроки полученных и предоставленных ссуд, процентный риск остается (всегда существует реальная возможность того, что финансирование по выгодной ставке может оказаться недоступным)

Если векселя выражены в валюте, мало распространенной на рынке, то премия может включать в себя еще один компонент, а именно комиссионные, связанные с проведением форфейтером операции валютного свопа.

**Наконец, еще одной составляющей премии являются средства, обеспечивающие форфейтеру покрытие его управленческих расходов на организацию сделки (обычно, 0,5% от ставки дисконта).**

Размер премии будет несколько выше, если форфейтер и экспортер договорятся о покупке векселей через определенный промежуток времени (например, через 1 месяц или более).

Кроме вышеперечисленных издержек, включаемых в премию, существуют и другие затраты. Это могут быть, например, ***КОМИССИЯ (ПРЕМИЯ) ЗА ОПЦИОН***, предоставленный форфейтеру экспортером, и так называемая ***КОМИССИЯ ЗА ОБЯЗАТЕЛЬСТВО*** (за неполученную часть кредита). Обычно размер этой последней комиссии определяется ежемесячно или ежегодно в виде процента от номинальной стоимости векселей и взимается до момента их дисконтирования. Размер комиссии может колебаться от 0,25 до 1,5% в год. Как правило, оплата совершается в начале каждого месяца.

Многие форфейтеры ежемесячно публикуют котировки своих ставок в различных специальных изданиях.

## 3.5. Расчет номинальной стоимости форфетируемых векселей

После того, как между экспортером и импортером достигнута договоренность о том, что задолженность по приобретаемым товарам будет оформлена векселями, экспортер должен определить их номинальную стоимость. Для этого величина процентной ставки за кредит прибавляется к цене продаваемых товаров. При этом схема расчета может быть разной.

Предположим, цена партии товаров составляет 994 000 долл., а годовая процентная ставка - 16,5%. С целью создания различных графиков погашения кредита эти базовые факторы могут быть скомбинированы следующими способами.

***I СПОСОБ***

Цена товаров делится на 5 равных частей по 198 800 долл. Процент начисляется по всей сумме, подлежащей погашению в данный период, и добавляется к каждому траншу.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Цена** | | **Процент** | | **Номинал векселей** | **Срок погашения**  **в конце** | |
| 198 000 | | 164 010 (1) | | 362 810 (3) | | 1 - го года |
| 198 000 | | 131 208 (2) | | 330 008 | | 2 - го года |
| 198 000 | | 98 406 | | 297 206 | | 3 - го года |
| 198 000 | | 65 604 | | 264 404 | | 4 - го года |
| 198 000 | | 32 802 | | 231 602 | | 5 - го года |
| 994 000 | | 492 030 | | 1 486 030 | |  |

(1) 16,5% х 994 000 долл.

(2) 16,5% х (994 000 долл. - 198 800 долл.)

(3) 198 000 долл. + 164 010 долл.

***II СПОСОБ***

Номинал векселей исчисляется по приблизительной формуле аннуитета (годового взноса). Хотя и существуют таблицы точного расчета аннуитета, применение этой формулы намного проще. В нашем примере средний срок векселей равен 3 годам. Начисленная величина процента по ставке 16,5% на всю сумму сделки 994 000 долл. составит 492 030 долл. Каждый из 5 векселей в этом случае будет иметь номинальную стоимость, рассчитанную следующим образом:

(994 000 долл. + 492 030 долл.) : 5 = 297 206 долл.

**Общая номинальная стоимость векселей составит 1 486 030 долл.**

***III СПОСОБ***

Цена товаров делится на 5 равных частей по 198 000 долл. Процент начисляется на каждый вексель до конца периода его действия.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Цена** | **Процент до истечения срока векселя** | **Номинал векселей** | | **Срок погашения в конце** | |
| 198 000 | 32 892 | | 231 602 (1) | | 1 - го года |
| 198 000 | 71 016 | | 269 816 (2) | | 2 - го года |
| 198 000 | 115 536 | | 314 336 | | 3 - го года |
| 198 000 | 167 403 | | 366 203 | | 4 - го года |
| 198 000 | 227 826 | | 426 626 | | 5 - го года |
| 994 000 | 614 583 | | 1 608 583 | |  |

(1) 198 800 долл. х (1 + 0,165)

(2) 198 800 долл. х (1 + 0,165)2 - сложные проценты за 2 года.

Разница между итоговыми суммами не столь важна. Принципиально лишь то, что различные способы расчета номинальной стоимости векселей обеспечивают разные графики погашения задолженности. Каждый из них может быть более подходящим по сравнению с двумя другими в зависимости от предполагаемых сроков погашения обязательств.

## Расчет дисконта

***ДИСКОНТ*** в банковской практике - это учетный процент, взимаемый банками при учете (покупке) векселей. Представляет собой выраженную в относительных величинах разницу между суммой векселя и суммой, уплачиваемой банком при его покупке.

Приступая к расчету дисконта, необходимо прежде всего определить его вид - ***"ПРЯМОЙ ДИСКОНТ"*** или ***"ДИСКОНТ НА ДОХОД".*** Разницу между ними можно пояснить на следующем условном примере.

Сумма простого дисконта в размере 10%, начисленного на вексель номиналом в 1 000 000 долл., составит 100 000 долл. (дисконтированная сумма будет равна 900 000 долл.). Если вексель погашается через год, то годовой доход по нему будет равен 100/900, или 11,11%. **Таким образом, *ПРЯМОЙ* 10-процентный дисконт может быть определен как** *"дисконт по ставке, соответствующей годовому доходу в 11,11%",* или как *“дисконт на доход в 11,11%, начисляемый ежегодно”.*

На практике *“дисконт на доход”* является определяющей величиной при заключении форфейтинговых сделок. Поскольку же зачастую котируется лишь прямой дисконт, форфейтеры используют соответствующие таблицы пересчета.

Если ставка процента, начисляемого экспортером, равна ставке дисконта, то дисконтированная цена векселей будет равна цене покупки (в нашем примере 994 000 долл.). Однако такое равенство совершенно не обязательно.

Существуют различные формулы расчета дисконта. **Одна из них учитывает дисконтирующий фактор Z, определяемый следующим образом:**

**100**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**процентная ставка х реальное количество дней в году**

**100 + \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**360**

**Рассмотрим пример.**

*Номинальная стоимость векселя 1000 долл.*

*Срок 31 октября 1995 г.*

*Дата покупки 1 августа 1994 г.*

*Количество дней в году 360*

*Процентная ставка 10,56525%*

*База расчета 1 год*

*Период между покупкой и окончанием срока 456 дней*

100

Z = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ = 0,90327

10,56525 х 365

100 +  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

360

**Таким образом, дисконтированная цена векселя составит**

**1 000 долл. х 0,90327 = 903,27 долл.**

# 3.6. Основные характеристики форфейтинговых операций

## Используемая валюта

Одним из заблуждений относительно форфейтинга можно считать мнение о том, будто такие операции осуществляются исключительно в долларах США, немецких марках или швейцарских франках. Действительно, исторически сложилось так, что большинство форфейтинговых операций до сих пор осуществляется на базе одной из этих трех валют. Тем не менее, в последние годы постоянно растет объем данных операций и в других валютах, в особенности в иенах, гульденах, фунтах стерлингов и шведских кронах. Существует лишь одно ограничение для валют - они должны быть свободно конвертируемыми.

## 3.7. Преимущества и недостатки форфейтингового финансирования

Из вышесказанного следует вывод, что форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных финансов. **Однако для него характерно несколько ограничений:**

1. экспортер должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше;
2. экспортер должен быть согласен принимать погашение долга сериями;
3. если импортер не является государственным агентом или международной компанией, возврат долга должен быть безусловно и безотзывно гарантирован банком или государственным институтом, приемлемым для форфейтера.

В целом же данный инструмент обладает как преимуществами, так и недостатками для всех, кто им пользуется.

### Преимущества для экспортера

1. Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.
2. Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.
3. 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.
4. Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.
5. Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер).
6. Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.
7. Конфиденциальный характер данных операций.
8. Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки.
9. 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

1. 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 аваля.
2. Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера.
3. Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера.

### Преимущества для импортера

1. Простота и быстрота оформления документации.
2. Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке.
3. Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

### Недостатки для импортера

1. Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией.
2. Необходимость платить комиссию за гарантию.
3. Более высокая маржа форфейтера.
4. Возможность возникновения трудностей с оплатой векселя как абстрактного обязательства в случае поставки некондиционных товаров или невыполнения экспортером каких-либо иных условий контракта.

### Преимущества для форфейтера

1. Простота и быстрота оформления документации.
2. Возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке.
3. Более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

### Недостатки для форфейтера

1. Отсутствие права регресса в случае неуплаты долга.
2. Необходимость знания вексельного законодательства страны импортера.
3. Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.
4. Необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей.
5. Невозможность совершить платеж раньше срока.

Недостатки, указанные в пунктах 2 и 3, характерны не только для форфейтера. Здесь они выделены по той причине, что для форфейтера не составляются дополнительные долговые соглашения, на которые он мог бы сослаться. Следует также помнить, что форфейтер несет политические и другие риски (риски трансферта, риски колебания валют). Они не отмечены как недостатки для форфейтера, поскольку присущи любой форме международного кредита.

### Преимущества для гаранта

1. Простота оформления сделки.
2. Получение комиссии за свои услуги.

### Недостаток для гаранта

Он один, но очень важный, и заключается в том, что гарант принимает на себя абсолютное обязательство оплаты гарантируемого им векселя.

## 4. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРИНГА И ФОРФЕЙТИНГА.

Итак, давайте дадим сравнительную характеристику факторинга и форфейтинга и сделаем вывод о том, что лучше - факторинг или форфейтинг.

|  |  |
| --- | --- |
| **ФАКТОРИНГ** | **ФОРФЕЙТИНГ** |
| 1. Объект операции - преимущественно счет-фактура. | 1. Объект операции - преимущественно вексель (простой или переводной). |
| 2. Краткосрочное кредитование (до 180 дней). | 2. Среднесрочное кредитование (от 180 дней до 10 лет). |
| 3. Сумма кредита ограничена возможностями фактора. | 3. Сумма кредита может быть достаточно высокой в следствии возможности синдирования. |
| 4. Фактор авансирует оборотный капитал кредитора 70-90% суммы долга. Остальные 10-30% поступают на счет кредитора только после погашения долга покупателем продукции за вычетом комиссии и процентов. | 4. Форфейтер выплачивает сумму долга полностью за вычетом дисконта. |
| 5. Фактор или оставляет за собой право регресса к кредитору или отказывается от этого права, но и в этом случае при экспорте товаров политические и валютные риски несет экспортер. | 5. Форфейтер несет все риски неоплаты долга включая политические и валютные риски при экспорте товаров. |
| 6. Операция может быть дополнена элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания кредитора (клиента). | 6. Не предполагает какого-либо дополнительного обслуживания. |
| 7. Возможность перепродажи факторингового актива фактором не предусмотрена. | 7. Предусматривается возможность перепродажи форфейтером форфейтингового актива на вторичном рынке. |
| 8. Не требуется поручительства от третьего лица. | 8. Требуется гарантия третьего лица или аваль. |
| 9. Предполагает кредитование под уже существующее денежное требование, или под требование, которое возникнет в будущем, но четко обозначенное в договоре финансирования под уступку денежного требования. | 9. Возможно кредитование под уступку финансового векселя, выпущенного с целью аккумуляции средств, для реализации иных целей не ограниченных торговыми. |

Оба метода кредитования по-своему уникальны и востребованы экономиками разных стран.

Целесообразность использования того или другого метода определяется целью, которую преследует кредитор (продавец, экспортер):

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования. Этот метод еще более интересен для этих предприятий, так как дополняется элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания кредитора (клиента), что дает возможность клиентам сосредоточиться на производстве и экономить на издержках по оплате труда.

Форфейтинг наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств для реализации долгосрочных и дорогостоящих проектов.