

# **КУРС ЛЕКЦИЙ**

## Тема 1. Платежные системы. Платежная система Республики Беларусь

**Платежная система** — совокупность правил, процедур и технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики другому. Платёжные системы являются одной из ключевых частей современных монетарных систем.

Обычно подразумевается, что через платёжные системы осуществляется перевод денег. С юридической точки зрения в большинстве случаев происходит перевод долга: средства, которые платёжная система должна одному из клиентов, она становится должна другому клиенту. Когда первый клиент передаёт платёжной системе свои деньги, то фиксируется сумма такой передачи, то есть сумма долга перед первым клиентом. Своим распоряжением клиент может указать, что платёжная система теперь должна не ему, а второму клиенту. При обращении второго клиента к платёжной системе у него есть возможность получить денежный эквивалент такого долга. В ряде случаев платёжными средствами выступают не деньги или долги, номинированные в деньгах, а условные платёжные единицы или специализированные ценные бумаги (примером могут служить WMR).

Платёжные системы являются заменителем расчётов наличными деньгами при осуществлении внутренних и международных платежей и являются одним из базовых сервисов, предоставляемых банками и другими профильными финансовыми институтами. Самым большим сервисом такого рода является система SWIFT (2012 год).

Расширенными формами платёжных систем (включая физическую или электронную инфраструктуру и связанные с ними процедуры и протоколы) являются проведение финансовых транзакций с помощью банкоматов, платёжных киосков, POS-терминалов, карт с хранимой денежной стоимостью; электронных кошельков; проведение транзакций на валютных рынках, рынках фьючерсов, деривативов и опционов. Некоторые платёжные

системы включают в себя кредитные механизмы, однако их следует рассматривать вне аспекта платёжных систем.

Электронные платёжные системы являются подвидом платёжных систем, которые обеспечивают осуществление транзакций электронных платежей через сети (например,

Задачи и функции платежной системы. Основными задачами, стоящими перед платежной системой, являются следующие:

- бесперебойность, безопасность и эффективность функционирования;
- надежность и прочность, гарантирующие отсутствие срывов или полного выхода из строя системы платежей;
- эффективность, обеспечивающая быстрый, экономный и точный выход потока операций;
- справедливый подход, например требование участия в платежной системе лиц, отвечающих необходимым квалификационным критериям.

Основной функцией любой платежной системы является обеспечение динамики и устойчивости хозяйственного оборота. Наличие эффективной платежной системы способствует осуществлению контроля за денежно-кредитной сферой, помогает банкам активно управлять ликвидностью, снижая тем самым потребность в крупных и избыточных резервах. В результате этого упрощается процесс составления денежно-кредитной программы и ускоряется осуществление операций в области финансовой политики.

Элементы платежной системы. К ним относятся следующие:

- институты, предоставляющие услуги по осуществлению денежных переводов и погашению долговых обязательств;
- финансовые инструменты и коммуникационные системы, обеспечивающие перевод денежных средств между экономическими агентами;

- контрактные соглашения, регулирующие порядок безналичных расчетов.

Элементы платежной системы тесно взаимосвязаны между собой, их взаимодействие осуществляется по определенным правилам, закрепленным в нормативно-правовых актах (НПА) государства и международных соглашениях. Работа платежной системы Российской Федерации в целом построена согласно соответствующим правовым актам, на основе которых разработаны правила ее функционирования. Они являются едиными для любой системы и определяют совокупность процедур, которые необходимы для функционирования платежной системы и осуществления переводов денежных средств от одних экономических агентов к другим. К процедурам платежной системы относятся установленные формы проведения безналичных расчетов, стандарты платежных документов, а также различные средства передачи информации (линии связи, программное и техническое обеспечения).

Основными участниками платежной системы являются ЦБ, частные банки, небанковские учреждения, включая клиринговые и расчетные центры. Они выступают в качестве институтов, предоставляющих услуги по осуществлению денежных переводов и погашению долговых обязательств. Обеспечение бесперебойности расчетов возлагается непосредственно на центрбанк государства. Работа платежной системы тесно связана с реализацией основной цели деятельности центробанка - обеспечением стабильности банковской системы. При этом ЦБ может выступать в качестве:

- пользователя платежной системы, т. е. осуществлять свои собственные операции;
- участника платежной системы, т. е. совершать или получать платежи от имени своих клиентов;
- лица, предоставляющего платежные услуги;

- защитника государственных интересов, т. е. выполнять функцию «регулирующего» платежной системы, осуществляя надзор за ее участниками и устанавливая общие правила их работы.

К компетенции центральных банков, как правило, относится управление рисками платежных систем. Центробанк контролирует риск ликвидности, кредитный и системный риски в платежной системе, осуществляет регулирование ликвидности ее участников, в том числе на основе функции заемщика последней инстанции, выступает как оператор платежной системы. Управление рисками со стороны центробанка заключается в:

применении превентивных мер к частным банкам, находящимся в затруднительном положении;

контролировании деятельности кредитных организаций в сфере осуществления расчетов;

разработке правовых норм, обеспечивающих регулирование расчетов между экономическими агентами;

создании и реализации соответствующих форм защиты каналов передачи информации с платежными инструкциями и обращающихся платежных инструментов.

Отсутствие должного внимания к любому из рисков и способов управления им может привести к очень серьезным последствиям, выражающимся в дестабилизации расчетов в регионе или стране в целом, вызывая кризис платежной системы. Для снижения рисков платежных систем важно соблюдать определенные принципы их построения.

Развитие современных технологий привело к созданию национальных платёжных систем с участием центральных банков, что стало серьёзным фактором антикризисной работы на финансовом рынке. Если в 1985 году только 3 центральных банков внедрили Систему валовых расчётов в режиме реального времени (Real-Time Gross Settlement — RTGS), то в начале 21 века их число превысило 90. По прогнозу только 1 процент центральных банков

не введет RTGS к 2020 году. Введение этой системы стало одним из критериев инновационных характеристик центрального банка, поскольку с их помощью достигаются такие публичные цели, как финансовая стабильность и антикризисная готовность. При таких инновационных оценках имеет значение и такой существенный элемент, как размер инвестиций в информационные и технологические возможности системы (Information and Communication Technologies — ICT), который должен иметь экономическое обоснование. «Мы ожидаем, что страны, где ICT дешевле и соответствуют более низкой стоимости инвестиций, внедрение RTGS происходит быстрее... Более эффективно управляемые центральные банки, вероятнее всего, способны внедрить новые технологии и получить больше преимуществ, когда система уже установлена», — пишут эксперты Федерального Резервного Банка Нью-Йорка в своем отчете «Technology Diffusion within Central Banking: The Case of Real-Time Gross Settlement». При этом соотношение количества сотрудников центрального банка к количеству общего населения страны является, по их мнению, одним из критериев скорости внедрения RTGS. При этом, вероятно, они увязывают величину аппарата с бюрократизацией работы центрального банка и его собственной недостаточной обеспеченностью внутренними технологическими системами, позволяющими сократить число сотрудников. Европейский Центральный Банк сделал наличие RTGS обязательным условием, поэтому не только страны Европейского Союза, но и остальные европейские страны, тяготеющие к нему, внедрили эту систему.

Центральные банки внедряют RTGS в целях улучшения эффективности национальных финансовых рынков, в первую очередь, через уменьшение риска неплатежей. Исследователи выделяют четыре основных причины для внедрения центральными банками системы RTGS:

Во-первых, это необходимо для конкурентоспособности национальных рынков в условиях глобальной конкуренции по привлечению инвестиций.

Во-вторых, внедрение RTGS позволяет совмещать платежи с платёжными системами других стран, в случае такой необходимости.

В-третьих, это помогает в установлении односторонних RTGS в странах с давними историческими торговыми связями (как, например, страны СНГ) и позволяет помогать им в установлении и обновлении собственных платёжных систем.

В-четвёртых, можно не затрачивать собственные усилия и воспользоваться услугами имеющихся на международном рынке компаний, специализирующихся на установке национальных RTGS.

Организация платёжной системы не должна отставать от современного ей уровня технологического развития и должна обновляться, чтобы сохранить свою эффективность в снижении или элиминировании финансовых расчётных рисков национальной экономики. Претензии на международный финансовый центр, не поддержанные передовой и конкурентоспособной по сравнению с другими странами платёжной системой, не имеют под собой никаких реалистических оснований. Технологическая эффективность платёжной системы определяет эффективность, с которой деньги используются в национальной экономике, и снижает риски при расчетах.

Как показатель эффективности действия и антикризисной готовности платёжной системы, количество ежедневных платежей, осуществляемых в рамках RTGS, должно быть не менее 20 % от общего числа платежей и не менее 95 % от числа крупных платежей. Национальная платёжная система должна быть единой и не разграничиваться на национальном и региональном уровнях. «Эффективная безопасная и практичная (экономичная) платёжная система уменьшает стоимость товаров и услуг. Более того, она является существенным средством для эффективного осуществления государственной монетарной политики, а также общего денежного оборота и рынка ценных бумаг. Она также является каналом для расчетов всех типов транзакций, включая международные денежные потоки. И наоборот, неэффективная

небезопасная и неэкономичная платежная система может отрицательно влиять на финансовую систему и стать причиной системных кризисов... Кроме того, эффективная платежная система в обязательном порядке поддерживает экономическое развитие и рост... Одним из показателей надлежащей стратегии реформы служит тот факт, что платежная система покрывает всю страну и удовлетворяет нужды всех секторов рынка».

В соответствии со статьями 25, 32 Банковского кодекса Республики Беларусь одной из основных целей деятельности Национального банка Республики Беларусь (далее – Национальный банк) является организация эффективного, надежного и безопасного функционирования платежной системы.

В рамках достижения этой цели Национальный банк осуществляет управление функционированием платежной системы Республики Беларусь и надзор за ней посредством установления правил осуществления платежей, тарифной политики, управления ликвидностью, а также посредством сбора, накопления и анализа показателей, характеризующих состояние платежной системы Республики Беларусь.

Национальный банк определяет правила, сроки и стандарты проведения в Республике Беларусь расчетов в безналичной и наличной формах и ответственность за их нарушение.

Национальный банк ведет ведомственный архив данных и документов по межбанковским расчетам. Национальный банк вправе использовать этот архив для статистической и иной обработки, а также для подтверждения операций, осуществленных при проведении межбанковских расчетов.

Межбанковские расчеты в Республике Беларусь осуществляются в системе BISS, являющейся основным функциональным компонентом автоматизированной системы межбанковских расчетов Национального банка (далее – АС МБР). BISS (Belarus Interbank Settlement System) – система межбанковских расчетов, функционирующая на валовой основе, в которой в режиме реального времени осуществляются расчеты по срочным и



несрочным денежным переводам, а также расчеты по результатам клиринга в смежных системах (расчетно-клиринговая система по ценным бумагам и системы расчетов с использованием банковских платежных карточек, автоматизированная информационная система единого расчетного и информационного пространства). Обязательным условием для осуществления расчетов через систему BISS является установление корреспондентских отношений с Национальным банком путем заключения договора и открытия корреспондентского счета в Национальном банке.

Техническую реализацию функций Национального банка по организации и проведению межбанковских расчетов через систему BISS осуществляет Расчетный центр Национального банка (далее – Расчетный центр). Расчетный центр имеет право электронной цифровой подписи электронных сообщений, создаваемых в результате проведения межбанковских расчетов, а также право дополнительного удостоверения электронной цифровой подписью исполненных электронных платежных документов.

Режим работы системы BISS определяется графиком приема и обработки системой BISS электронных платежных документов и электронных сообщений (далее – график системы BISS). График системы BISS устанавливает время подготовки к началу операционного дня, продолжительность операционного дня и время закрытия операционного дня системы BISS. Продолжительность операционного дня системы BISS установлена с 9.00 до 17.30. При этом операционное время для приема электронных платежных документов и электронных сообщений – с 9.00 до 16.45, время для урегулирования обязательств между банками и между банками и Национальным банком – с 16.45 до 17.30. В выходные и праздничные дни система BISS не работает.

Межбанковские расчеты в системе BISS осуществляются с учетом следующих принципов:

- разделение платежного потока на электронные платежные документы Национального банка, срочные электронные платежные документы и несрочные электронные платежные документы банков;
- проведение межбанковских расчетов по электронным платежным документам Национального банка с использованием механизма обработки срочных электронных платежных документов независимо от наличия средств на счете для межбанковских расчетов;
- проведение межбанковских расчетов по срочным электронным платежным документам на валовой основе в пределах денежных средств на корреспондентских счетах банков;
- проведение межбанковских расчетов по несрочным электронным платежным документам с использованием механизма взаимозачета с учетом суммы резерва, устанавливаемого банками для осуществления расчетов по несрочным электронным платежным документам;
- отражение суммы каждого электронного платежного документа по корреспондентскому счету банка (счета для межбанковских расчетов Национального банка) индивидуально в полном размере. Частичная оплата электронных платежных документов не допускается.

Досылка банками-отправителями в банки-получатели платежных документов на бумажном носителе не производится.

Банк-отправитель на основании оформленных в соответствии с законодательством Республики Беларусь платежных документов от своего имени формирует электронные платежные документы и передает их в систему BISS. Передача электронных платежных документов в систему BISS производится банками и Национальным банком равномерно в соответствии с графиком системы BISS непосредственно после списания денежных средств со счетов клиентов либо со счетов по учету собственных платежей. В формируемых для передачи в систему BISS электронных платежных документах банками-отправителями указывается статус: "Срочный" или "Несрочный".

При отсутствии (недостаточности) денежных средств на корреспондентском счете банка-отправителя срочные электронные платежные документы помещаются в очередь ожидания средств. Очередь ожидания средств по срочным электронным платежным документам формируется в зависимости от времени их поступления и с учетом приоритетов.

При отсутствии встречных электронных платежных документов и (или) недостаточности суммы резерва несрочные электронные платежные документы помещаются в очередь ожидания средств для обработки в следующем сеансе взаимозачета. Обработка несрочных электронных платежных документов из очереди ожидания средств осуществляется независимо от времени их поступления.

Банк-отправитель может отозвать электронный платежный документ из очереди ожидания средств по срочным и несрочным электронным платежным документам путем передачи в систему BISS электронного сообщения.

В системе BISS допускается перевод несрочных (срочных) электронных платежных документов в срочные (несрочные) посредством направления банком-отправителем в систему BISS соответствующих электронных сообщений на присвоение им приоритета.

Межбанковский расчет в системе BISS является окончательным и не подлежит аннулированию после изменения состояния корреспондентских счетов банков (счета для межбанковских расчетов Национального банка).

Временем окончательности расчета в системе BISS является время изменения состояния корреспондентского счета банка (счета для межбанковских расчетов Национального банка), указываемое в выписке из корреспондентского счета (счета для межбанковских расчетов Национального банка).

Банки-получатели на основании электронных платежных документов банков-отправителей, дополнительно удостоверенных электронной

цифровой подписью Расчетного центра, отражают операции по корреспондентскому счету банка и субкорреспондентским счетам филиалов банка, зачисляют денежные средства на счета клиентов либо на счета по учету собственных средств банка-получателя в кратчайшие сроки в течение текущего операционного дня банка.

## **Тема 2. Банковское кредитование экспортных и импортных операций**

Деятельность Банка по организации финансирования международной торговли включает в себя:

- принятие на себя обязательств по исполнению платежных и иных обязательств клиентов Банка по экспортно-импортным операциям;

- кредитование внешнеэкономических контрактов клиентов по импорту за счет ресурсов иностранных банков, предоставляемых в рамках открытых для Банка кредитных линий (ИКЛ), с использованием инструментов международного торгового финансирования (аккредитивов, гарантий, кредитов под покрытие экспортных кредитных агентств, синдицированных и торговых кредитов и пр.);

- кредитование экспортных сделок клиентов, обеспеченных поступлениями экспортной валютной выручки, аккредитивами, гарантиями и иными платежными обязательствами иностранных банков и иным обеспечением;

- организация структурного финансирования для клиентов Банка под отдельные проекты торгового и инвестиционного характера с участием иностранных банков и финансовых компаний, а также международных банков развития с участием Банка в качестве кредитора, гаранта или банка-агента.

Основными продуктами в области финансирования международной торговли, которые Банк в настоящее время может предложить своим клиентам, являются:

- выпуск и обслуживание документарных аккредитивов, банковских гарантий, обеспечивающих обязательства клиентов по заключенным внешнеторговым контрактам, на непокрытой основе (без предоставления денежного обеспечения), в том числе с привлечением гарантийных обязательств иностранных банков в рамках ИКЛ.

- средне- и долгосрочное финансирование импорта машин и оборудования под обеспечение страховым покрытием Экспортных Кредитных Агенств (ЭКА) зарубежных стран, а также связанное краткосрочное финансирование за счет средств иностранных банков авансовых платежей по сделкам с участием ЭКА.

- предоставление краткосрочных кредитов (в иностранной валюте и белорусских рублях) для финансирования импортных и экспортных операций клиентов банка, за счет средств либо под обеспечение гарантийными инструментами зарубежных банков.

Основные участники сделок финансирования международной торговли – это:

клиенты Банка – резиденты и нерезиденты, иностранные компании (экспортеры и импортеры), зарубежные банки, финансовые компании и международные банки развития (ЕБРР, МФК и т.п.), предоставляющие целевые кредиты либо выступающие в качестве гарантов по обязательствам в рамках внешнеторговых контрактов и/или документарных операций,

Агентства страхования экспортных кредитов (ЭКА), предоставляющие страховое обеспечение по кредитам, выдаваемым с целью финансирования расчетов по внешнеторговым контрактам.

Клиенты банка, для которых использование продуктов финансирования международной торговли может представлять интерес – это:

- предприятия, испытывающие временный недостаток собственных финансовых ресурсов для расчетов за импортируемые товары (за очередную партию товара), обусловленный разрывом во времени, необходимым для

производства и реализации произведенной из импортируемого сырья, комплектующих продукции;

- предприятия, планирующие обновление основных средств или открытие нового производства за счет покупки импортного оборудования, требующее отвлечения финансовых ресурсов в больших объемах;
- предприятия, осуществляющие экспортные поставки товаров, сырья, оборудования и техники на условиях отсрочки платежа и нуждающиеся в связи с этим в пополнении оборотных средств.

Преимущества международного торгового финансирования:

- освобождение от риска контрагентов.
- возможность заключения сделок на рынках повышенного риска.
- возможность для импортера получения и реализации товара до момента оплаты.
- возможность для экспортера досрочного получения оплаты за товар при расчетах с отсрочкой платежа.
- возможность получения кредита в рамках инструментов международного торгового финансирования по более низкой стоимости, чем стоимость классического кредитования.

Поддержка при выборе подходящих условий финансирования международной торговли

Специалисты банка при предоставлении услуг финансирования международной торговли оказывают консультации и помощь клиенту в подборе максимально выгодных и приемлемых с точки зрения конкретной внешнеторговой сделки условий расчетов и схем финансирования контракта за счет ИКЛ.

Для этого в банк предоставляется проект внешнеторгового контракта или краткая информация по планируемой внешнеторговой сделке, содержащая следующие параметры:

1. Сумма и валюта внешнеторгового контракта

2. Предмет контракта (краткое описание товара, шеф-монтажные работы)
3. Наименование и банковские реквизиты контрагента
4. Оговоренный с поставщиком порядок оплаты (форма расчетов, сумма или % авансового платежа, порядок расчетов по оставшейся сумме контракта),
5. Срок производства оборудования/техники и порядок отгрузки (одна или несколько партий),
6. Условия поставки (согласно действующей версии Инкотермс).
7. Необходимый срок финансирования.

В рамках Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. N 178:

Импорт - получение резидентом товаров (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполненных работ, оказанных услуг на возмездной основе от нерезидента;

- каждый проведенный платеж в рамках одного внешнеторгового договора (совокупность платежей, проведенных в рамках одного внешнеторгового договора одним банком в течение одного операционного дня), который должен быть завершен получением товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнением работ, оказанием услуг либо иными способами, предусмотренными в подпункте 1.9 Указа № 178, т.е.
- при импорте внешнеторговая операция может быть завершена путем:
- получения товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг согласно внешнеторговому договору;

- получения страхового возмещения по договору страхования предпринимательского риска, заключенного между импортером и страховой организацией либо нерезидентом и страховой организацией, или получения импортером иного возмещения в случае утраты (гибели, случайного повреждения, порчи либо хищения) товаров либо на основании судебных постановлений или других процессуальных документов;

- получения денежных средств по банковской гарантии;
- возврата денежных средств (за вычетом комиссий банков-нерезидентов), ранее перечисленных в качестве платы за товары (охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности), выполненные работы, оказанные услуги;

При импорте резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме в срок не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа. Резиденты обязаны в указанный срок обеспечить при импорте поступление товаров на таможенную территорию Республики Беларусь.

Расчеты по внешнеторговым договорам, предусматривающим импорт товаров без их поступления на таможенную территорию Республики Беларусь, осуществляются на основании разрешений Национального банка, выдаваемых:

- для организаций, подчиненных (входящих в состав, систему) республиканским органам государственного управления и иным государственными организациями, подчиненным Правительству Республики Беларусь, - по ходатайству Совета Министров Республики Беларусь;

- для организаций, подчиненных (входящих в состав, систему) государственным органам и иным государственными организациями, подчиненным Президенту Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси, - по ходатайству таких государственных органов, организаций, Национальной академии наук Беларуси;



- для организаций, подчиненных местным исполнительным и распорядительным органам, а также не имеющих ведомственной подчиненности, для индивидуальных предпринимателей - по ходатайству областных (Минского городского) исполнительных комитетов.

Если международными договорами Республики Беларусь установлены иные сроки завершения внешнеторговых операций, то применяются правила таких международных договоров Республики Беларусь.

Внешнеторговая операция может быть завершена путем:

- признания нерезидента экономически несостоятельным (банкротом). При этом датой завершения внешнеторговой операции считается дата принятия судебным органом решения о признании нерезидента экономически несостоятельным (банкротом);

- исключения нерезидента из государственного реестра организаций (плательщиков) в стране регистрации. При этом датой завершения внешнеторговой операции считается дата принятия уполномоченным органом решения об исключении нерезидента из государственного реестра организаций (плательщиков) в стране регистрации;

- принятия уполномоченными органами решения о конфискации (ином изъятии) у резидента либо нерезидента товаров в соответствии с законодательством государства, на территории которого произошла конфискация (иное изъятие) товаров. При этом датой завершения внешнеторговой операции считается дата принятия уполномоченными органами решения о конфискации (ином изъятии) товаров;

При импорте расчеты по внешнеторговым операциям осуществляются только со счетов импортеров (в том числе со специального счета аккредитива), за исключением расчетов, производимых:

- с использованием кредитов банков, выданных импортерам, ссуд, займов, предоставленных импортерам нерезидентами;

- со счета другого резидента в соответствии с условиями договора перевода долга, заключенного между импортером и данным резидентом. При этом новый должник становится импортером.

- путем исполнения банком обязательств по выданным гарантиям по данным внешнеторговым договорам;

- посредством исполнения банком обязательств по валютно-обменным операциям;

- в иных случаях в порядке, установленном Национальным банком.

**Экспорт** - передача резидентом товаров (в том числе по сделкам, не связанным с перемещением товаров через Государственную границу Республики Беларусь), охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг на возмездной основе нерезиденту.

Резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме при экспорте - не позднее 90 календарных дней (по договорам комиссии - не позднее 120 календарных дней) с даты отгрузки товаров (передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнения работ, оказания услуг.

При экспорте расчеты в белорусских рублях резидентом по внешнеторговым договорам, заключенным между другим резидентом и нерезидентом, осуществляются в порядке, установленном Национальным банком.

При экспорте внешнеторговая операция может быть завершена путем:

поступления денежных средств за переданные товары (охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности), выполненные работы, оказанные услуги согласно внешнеторговому договору;

получения страхового возмещения по договору страхования экспортного риска, заключенному между экспортером (банком) и страховой

организацией, или получения экспортером иного возмещения, в случае утраты (гибели, случайного повреждения, порчи либо хищения) товаров либо на основании судебных постановлений или других процессуальных документов;

возврата переданных по внешнеторговому договору резидентами товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), за исключением случая заключения нового внешнеторгового договора с одним нерезидентом (новых внешнеторговых договоров с несколькими нерезидентами в случае невозможности реализации товаров по одному внешнеторговому договору) с последующей реализацией нереализованных по ранее заключенному внешнеторговому договору товаров, отгруженных на экспорт, без их возврата на территорию Республики Беларусь;

поступления денежных средств (за вычетом дисконта) по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга), заключенному между экспортером и банком (небанковской кредитно-финансовой организацией);

неденежного прекращения обязательств способами, определенными Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком (постановление от 30.04.2009 № 548/8);

Поступление денежных средств по внешнеторговым договорам, предусматривающим экспорт (в том числе при завершении внешнеторговой операции способами, перечисленными в абзацах втором и третьем п.п.1.7 пункта 1.8 Указа 178), осуществляется только на счета экспортеров, за исключением денежных средств:

используемых при расчетах, производимых в соответствии с международными договорами Республики Беларусь;

направляемых на уплату налогов согласно законодательству иностранного государства;

направленных нерезидентами на оплату расходов экспортеров, связанных со строительными работами за пределами Республики Беларусь в период их выполнения;

полученных от проведения выставок, спортивных и иных культурно-массовых мероприятий за пределами Республики Беларусь и направленных на оплату расходов по их проведению;

полученных представителями международных перевозчиков (резидентами) от нерезидентов за пределами Республики Беларусь в качестве авансов в счет оплаты расходов по договорам транспортной экспедиции (перевозке грузов) и используемых для этих целей;

направляемых нерезидентом на счет другого резидента в соответствии с условиями договора уступки требования, заключенного между экспортером и данным резидентом. При этом новый кредитор становится экспортером;

причитающихся экспортерам по внешнеторговым договорам и направленных ими без поступления на их счета на оплату своих обязательств перед банками, в том числе перед банками-нерезидентами (кроме обязательств по уплате комиссионного вознаграждения банку, обслуживающему счет экспортера в Республике Беларусь, и обязательств по договорам, заключаемым с банками и предусматривающим осуществление банками деятельности для собственных нужд);

причитающихся экспортерам в иных случаях, определенных Национальным банком.

Действие Указа 178 не распространяется на внешнеторговые операции проводимые:

-между резидентами и нерезидентами по договорам, предусматривающим передачу имущества в аренду, финансовую аренду (лизинг) независимо от того, является арендатором или арендодателем резидент либо нерезидент, а также от места нахождения имущества, передаваемого в аренду, финансовую аренду (лизинг);

-между резидентами и нерезидентами в рамках выполнения административных процедур;

-в соответствии с договорами страхования (всех видов), договорами займа и кредитными договорами;

-представительствами (филиалами) резидентов, дипломатическими и иными официальными представительствами (филиалами), консульскими учреждениями Республики Беларусь, находящимися за пределами Республики Беларусь, для собственных нужд, необходимых для обеспечения функционирования перечисленных представительств (филиалов), консульских учреждений;

-на территории Республики Беларусь резидентами с представительствами (филиалами) нерезидентов, дипломатическими и иными официальными представительствами (филиалами), консульскими учреждениями иностранных государств, находящимися в Республике Беларусь, для собственных нужд, необходимых для обеспечения функционирования перечисленных представительств (филиалов), консульских учреждений;

-на территории, а также за пределами территории Республики Беларусь резидентами с физическими лицами - нерезидентами по реализации резидентами товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, работ и услуг) для использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

-относимые в соответствии с законодательством Республики Беларусь:  
к банковским операциям;

к операциям неторгового характера

-расчеты по которым осуществляются:

физическими лицами, являющимися индивидуальными предпринимателями, наличными денежными средствами за пределами Республики Беларусь;

через счета резидентов (банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями - через корреспондентские счета), открытые в банках-нерезидентах (в том числе счета, на которых отражаются обязательства резидентов перед банками-нерезидентами);

-иные операции, предусмотренные Национальным банком.

### **Тема 3. Коммерческое кредитование внешнеэкономической деятельности**

Коммерческий кредит представляет собой кредитование экспортером импортера в различных формах. Кредит может быть предоставлен в товарной форме в виде отсрочки платежа за проданные товары (товарный кредит), в виде денежных займов (финансовый кредит), выданных импортеру на предстоящую оплату экспортером или его уполномоченным банком в соответствии с отдельным кредитным соглашением. Товарные кредиты могут оформляться в форме вексельного кредита и кредита по открытому счету. Вексельный кредит выписывается экспортером на имя импортера. Кредит по открытому счету, как правило, практикуется при регулярных поставках между постоянными и хорошо знающими друг друга партнерами. С другой стороны, коммерческий кредит может рассматриваться как кредитование импортером экспортера, осуществляемое в виде предоплаты, покупательских авансов, задатков.

Коммерческое кредитование импортеров со стороны экспортеров осуществляется в двух формах: вексельного кредита или по открытому счету.

При вексельном кредитовании импортер акцептует тратту, выставленную на него экспортером, т.е. подтверждает оплату векселя в полном объеме и в указанный срок, против передачи ему банком товарных документов, присланных на инкассо. Акцепт – согласие на оплату или гарантию оплаты товарных, финансовых, расчетных документов или товара.

Тратта – переводной вексель. Инкассо – операции банков с финансовыми или коммерческими документами для получения акцепта или платежа/

Система открытого счета предполагает взаимное открытие корреспондентских банковских счетов контрагентами до момента совершения сделки, а последующий процесс погашения платежа предполагает запись (выставление) поставщиком на счет покупателя соответствующей поставке суммы в момент отгрузки товара. Расчет обеспечивается путем банковского перевода.

Коммерческое кредитование экспортеров осуществляется в форме покупательских авансов и банковских гарантий.

#### **Тема 4. Факторинг — сущность и место в системе финансовой поддержки банками внешнеэкономической деятельности**

В современных условиях роль кредита и масштабы кредитования во внешней торговле значительно возросли.

Особенностями кредитования внешней торговли является специфика объекта кредитования и сферы использования кредита, субъектов кредитных отношений, валюты кредита, форм кредитования внешней торговли, механизма кредитования и т.д.

В качестве субъектов кредитных отношений во внешнеэкономической деятельности выступают экспортеры, импортеры, банки и другие финансово-кредитные учреждения, международные валютно-кредитные организации, государство.

Факторинг – это форма кредитования, выражающаяся в инкассировании дебиторской задолженности клиента. При этом сумма выплачивается немедленно или по мере погашения задолженности. Наиболее распространенная форма – краткосрочное кредитование.

Деятельность факторинговых компаний тесно связана с коммерческими банками. Важное значение здесь имеет не только кредитная

поддержка коммерческого банка, но и сеть его отделений, знание банком кредитоспособности покупателей. Поэтому факторинговые компании нередко входят в финансовые группы, возглавляемые коммерческими банками.

По внешнеэкономическим операциям кредиты предоставляются не только продавцам товаров, но и покупателям.

В силу многих преимуществ факторинг достаточно широко используется в международной торговле. Одним из главных его достоинств является то, что поставщик, который произвел отгрузку продукции потребителю, может сразу получить от фактора оплату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. При этом в большинстве случаев поставщика не беспокоят проблемы того, что покупатель может по каким-либо причинам задержать оплату или вообще не исполнить свое обязательство. Кроме того, используя факторинг, поставщик может избежать некоторых достаточно больших расходов, связанных с взысканием платы с покупателя, ведением учета по экспортным операциям, проведением маркетинга, определением стратегии развития предприятия и освоением новых рынков сбыта продукции.

Момент зарождения факторинга относится к XVI – XVII вв. Факторинговые отношения возникли как вид торгово-комиссионных операций, которыми занимались специализированные торговые посредники, позднее – торговые банки. Наиболее интенсивное развитие эти операции получили в первой половине XIX века. В период становления и бурного развития рыночных отношений существенную роль в предпринимательской сфере, и в частности в торговле, играли комиссионные (торговые) агенты, которые и назывались факторами. В отличие от современных комиссионеров, в их функции входила не только реализация товаров производителей на условиях максимально выгодных для последних, но и предоставление для производителей финансовых услуг в виде денежных авансов и кредитования производства. Комиссионер продавал товары и выставял счета от своего



имени, не указывая имени принципала. При продаже товаров в кредит комиссионер принимал на себя риск неплатежа, предоставляя за дополнительную плату гарантию получения платежа (дель-кредере). Последнее обстоятельство вкупе с финансированием производства принципала и явилось центральной предпосылкой возникновения факторинга в современном понимании.

На более позднем историческом этапе некоторые комиссионеры в силу различных причин отказывались от коммерческих функций и сосредоточивались на финансовой стороне обслуживания своих клиентов. Постепенно факторы перешли к прямой покупке у поставщика его платежных документов под финансирование его оборотного капитала. Считается, что именно в этот период сформировался современный факторинг. Начавшись как чисто торговая деятельность комиссионных агентов (посредников) и переродившись в финансовую операцию (один из видов кредитования), факторинг стал составной частью деятельности коммерческих банков и специализированных компаний. В настоящее время факторинговые операции получили наибольшее распространение в Западной Европе, в то время как Америка, лидировавшая в конце 70-х – начале 80-х годов в удельном весе проведения факторинговых платежей несколько отстала от Европы. С 1979 по 1989гг. доля европейских фактор-фирм в совокупном мировом факторинговом обороте увеличилась с 40,5 до 61,1%, в то время как объем факторинговых платежей на американском континенте упал за тот же период с 54,3 до 27,9%. Такое соотношение стимулировало процесс создания законодательной базы по факторингу в странах континентального европейского права. Наибольшего успеха в этом достигла Россия, где в новый Гражданский кодекс отдельной главой включены положения, регулирующие финансирование под уступку денежного требования.

Необходимость в унификации регулирования факторинговой деятельности в связи с преимущественно международным характером ее

использования привела к созыву в Оттаве в 1988 году дипломатической конференции по принятию проектов конвенций о международном факторинге и международном финансовом лизинге, которые были подготовлены Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Одним из итоговых документов данной конференции и явилась Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», которая была подписана 28 мая 1988 года. Конвенция подписана 14 государствами, ратифицирована Италией, Нигерией и Францией и вступила в силу в 1995 году.

Данная Конвенция сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку национальное законодательство многих государств не содержало практически никаких норм, регулирующих факторинг. Конвенция послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, после ее принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права.

В соответствии со статьей 1 Конвенции под факторинговым договором понимается договор, заключенный между поставщиком и фактором, в соответствии с которым:

Поставщик поручает или принимает на себя обязательство поручить фактору сбор дебиторской задолженности по договорам купли-продажи товаров, заключенным между поставщиком и его клиентами (дебиторами). (При этом в качестве товара по указанным договорам не могут выступать предметы или иное имущество, приобретенное, в первую очередь, для личного, семейного или домашнего использования).

Фактор же должен исполнять по крайней мере две из перечисленных ниже функций:

- финансирование поставщика, в том числе путем предоставления ссуды или предварительной оплаты;
- ведение счетов (бухгалтерский учет), связанных с получением дебиторской задолженности;

- сбор дебиторской задолженности;
- защиту от неуплаты суммы долга дебиторами.

Дебиторы (должники), как правило должны получить письменное уведомление о передаче права на получение дебиторской задолженности.

В мировой практике сложилось следующее определение факторинга: факторинг — разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, связанная с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании (фактор — фирме) неоплаченных платежных требований за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним. Таким образом, факторинг включает в себя инкассирование дебиторской задолженности клиента (получение средств по платежным документам), кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков.

Основной принцип факторинга состоит в том, что фактор-фирма покупает у своих клиентов их требования к покупателям, в течение 2-3 дней оплачивает им от 70 до 90% суммы отфактурованных поставок в виде аванса; оставшиеся 10-30% клиент получает после того, как к нему поступит счет от покупателя, независимо от оплаты.

Целью факторингового обслуживания является своевременное инкассирование долгов для сокращения потерь вследствие задержки платежа и предотвращения появления сомнительных долгов (т.е. долгов, своевременная оплата которых сомнительна), предоставление (по желанию поставщика) кредита в форме предварительной оплаты, повышение ликвидности и уменьшение финансового риска для клиента (в основном новых предприятий с быстрорастущим оборотом), которые не хотят брать на себя выполнение работы по проверке платежеспособности своих контрагентов, ведению бухгалтерского учета в отношении своих требований и заинтересованы, по возможности, в наиболее быстром получении денег по своим счетам.

Факторинговая компания становится собственником неоплаченных платежных документов и берет на себя риск их неоплаты (хотя

кредитоспособность должников предварительно проверяется). В соответствии с договором она обязуется платить сумму переуступленных ей платежных требований независимо от того, оплатили ли свои долги контрагенты поставщика. Вследствие этого поставщик знает точную дату оплаты своих требований и может планировать совершение своих платежей. Благодаря факторингу достигается ускорение оборачиваемости средств в расчетах. Авансирование факторинговой компанией поставщика позволяет ему обходиться без кредитов банка.

В основе факторинговых операций лежит так называемое «дисконтирование фактур» — покупка фактор-фирмой счетов-фактур клиента на условиях немедленной оплаты около 80 % стоимости отфактурованных поставок и уплаты оставшейся части (за вычетом процента за кредит) в строго обусловленные сроки, независимо от поступления выручки от дебиторов. Поэтому факторинговые операции называют также кредитованием продаж поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Как показывает практика, клиентами факторинговых компаний выступают, как правило, мелкие и средние торгово-промышленные компании, торговые агенты, дилеры и т.п., рассчитывающиеся обычно по открытому счету. Подавляющая часть клиентов — поставщики товаров сравнительно небольшой единичной стоимости (готовая одежда, обувь, мебель, ковры, бытовая электроника, компоненты для ЭВМ, химикаты).

Применение факторингового обслуживания наиболее эффективно для малых и средних предприятий, имеющих перспективы увеличения объемов производства и сталкивающихся с проблемой временной нехватки денежных средств из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и трудностей, связанных с производственным процессом. Преимущество такой формы услуг заключается в увеличении ликвидности, а достаточно высокий уровень ликвидности является предпосылкой для быстрого роста предприятия. Именно при быстро растущем обороте предприятие обязано аккумулировать

ликвидные средства в больших объемах, чтобы погасить счета своих поставщиков, оплатить заработную плату и предоставить своим клиентам тот же самый срок платежа, что и их конкуренты.

Стоимость факторинговых услуг состоит из двух составных элементов.

Во-первых, платы за управление, т.е. комиссии за собственное факторинговое обслуживание – ведение бухгалтерского учета, страхование от появления сомнительных долгов и т.д. Размер данной платы рассчитывается как процент от общей стоимости купленных счетов, 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 % отфактурованных поставок.

Во-вторых, платы за учетные операции, которая взимается факторинговой компанией с суммы средств, предоставляемых поставщику авансом (в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований), за период со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Ее ставка обычно на 2 – 4 % превышает банковскую ставку, используемую при краткосрочном кредитовании клиентом с аналогичным оборотом и кредитоспособностью, что обусловлено необходимостью компенсации дополнительных затрат и риска факторинговой компании.

Операция международного факторинга представляет собой трехстороннее правоотношение, в котором участвуют:

- кредитор, которым является поставщик (экспортер) товаров (работ, услуг);
- должник, которым является покупатель (импортер) товаров (заказчик работ, услуг);

- фактор, в роли которого выступает банк или специализированная факторинговая организация, приобретающая право требования.

Несмотря на то, что операция международного факторинга предполагает наличие трех субъектов - поставщика, фактора и должника, сторонами по договору факторинга являются лишь поставщик и фактор, должник же, участвуя в данной операции, не участвует в договоре и не может повлиять на его содержание. Это объясняется тем, что должнику все равно, кому исполнять свое обязательство, поскольку обязательство, по которому передается право требования, не носит личного характера.

Исходя из изложенного выше можно вывести следующие правовые особенности договора международного факторинга:

1. Договор международного факторинга является предпринимательской сделкой, сторонами которой выступают, как правило, лишь коммерсанты (предприниматели), в том числе коммерческие организации.

2. В силу предпринимательского характера договора международного факторинга данный договор всегда возмезден.

3. Фактор не несет ответственности за неисполнение договора поставщиком перед покупателем.

4. Договор международного факторинга является сложной сделкой, включающей в себя элементы договора займа (для скрытого факторинга) или уступки требования (для открытого факторинга), агентского договора, договора поручения (для скрытого факторинга), а также подряда (возмездного оказания услуг).

5. Международный характер договора факторинга следует из факта нахождения в разных государствах поставщика и фактора. Однако и в том случае, если поставщик и фактор являются субъектами одного государства, а покупатель является субъектом другого государства, факторинг признается международным.

Факторинговые договора можно классифицировать по следующим признакам: по территории действия, по форме заключения договора, по условиям платежа, по объему оказываемых услуг.

Первоначально факторинговые сделки по своей правовой природе были ближе к агентским договорам (договорам комиссии или поручения в континентальной системе права), однако с развитием факторинга данный договор приобрел характерные черты договора уступки требования (цессия) либо одновременно агентского договора - договора поручения и, как правило, договора займа (кредита). Кроме того, договор международного факторинга чаще всего имеет и элементы договора возмездного оказания услуг (подряда).

Такое различие в правовой природе сделок, оформляющих операции по факторингу, обусловлено тем, что под термином «факторинг» понимаются два вида сделок, близких с экономической точки зрения, но отличающихся по правовой природе: «открытый факторинг» и «скрытый факторинг».

Под скрытым (конфиденциальным) факторингом (англ.: confidential factoring, undisclosed factoring) обычно понимается сделка, в силу которой лицо, поставляющее товар, выполняющее работу или оказывающее услугу (поставщик), передает другому лицу (фактору) права на будущую выручку от реализации поставленного товара (выполненных работ, оказанных услуг), оставаясь стороной в сделке с покупателем (заказчиком). То есть при скрытом факторинге должника вообще не ставят в известность о заключении договора факторинга, фактор оплачивает требования поставщика и вступает во взаимоотношения с должником от имени поставщика; фактор при взыскании суммы с должника (покупателя, заказчика) действует от имени и по поручению поставщика. В международной практике скрытым факторингом признаются и отношения, когда сам поставщик осуществляет получение денежных средств с покупателя (заказчика), а факт кредитования поставщика, равно как и наличия самого факторингового договора, не раскрывается третьим лицам.

При «скрытом» («тихом») факторинге клиент заключает договор со своим фактор-банком, регулярно его информирует обо всех заключенных сделках и присылает копии всех экспортных счетов. Контрагенты экспортера не ставятся об этом в известность. Фактор-банк выплачивает своему клиенту, как правило, 80% суммы счета. После получения денег по счету покупателя, клиент рассчитывается с фактор-банком. Но если покупатель не оплатил счет (обычно в течение 60 дней после истечения срока), экспортер информирует его об уступке («цессии») долговых обязательств (платежных требований) фактор-банку. Банк, со своей стороны, принимает все меры для оплаты счета, вплоть до предъявления иска к покупателю.

Преимуществами этой системы является 100%-ная гарантия экспортера от кредитного и валютного рисков. Кроме того, он свободен от необходимости получать информацию о финансовом положении новых покупателей, т.к. этим занимается фактор-фирма.

Банки же неохотно соглашаются на скрытый факторинг в силу того, что в законодательстве ряда стран правомочность уступки требования без уведомления (иногда согласия) должника может быть оспорена. Соответственно банки-факторы требуют повышенного комиссионного вознаграждения, а также пытаются застраховать себя регрессивными оговорками (хотя Конвенция о факторинге применяется к обоим видам факторинга. Более того, в Конвенции уступка действительна даже независимо от того, есть или нет запрещающее уступку соглашение в договоре поставщика с должником).

Скрытый факторинг наиболее часто используется тогда, когда открытое вступление в обязательство фактора может нанести ущерб интересам поставщика.

В отличие от скрытого факторинга при открытом факторинге (англ.: open factoring, conventional factoring, disclosed factoring) поставщик передает фактору юридическое право требования (уступает требование) получения денежных сумм с покупателя (заказчика), в результате чего фактор



становится кредитором по сделке с покупателем (заказчиком), а обязанность по надлежащей поставке товара (работ, услуг) остается на поставщике.

При заключении договора об открытом факторинге в нем следует указать порядок уведомления контрагентов (кто, каким образом и в какие сроки) экспортера об уступке требований к ним. При этом извещение должно быть произведено в кратчайшие сроки, т.к. оно «может обеспечить фактору приоритет по отношению к другим кредиторам должника». Необходимо определить и форму сообщения о переуступке требований - согласно ст.8 Конвенции о факторинге извещение должно быть письменным и разумно идентифицировать фактора и долговые требования, к которым относится уступка.

При открытом факторинге уведомление должнику об участии в сделке фактора направляется как поставщиком, так и самим фактором. Очень часто сразу при оформлении отгрузочных документов, а также впоследствии при выставлении счетов поставщиком должнику в документах указывается, что платеж должен производиться фактору. Достаточно часто указывается также о том, что только платеж в пользу фактора считается надлежащим исполнением обязательства. Поскольку поставщик при выставлении счетов явно указывает на вступление в обязательство фактора, данный вид факторинга называется открытым.

Открытый факторинг защищает интересы фактора от того, чтобы должник не исполнил обязательство поставщику, в том числе дает фактору право запросить плательщика о представлении сведений о его платежеспособности.

Вместе с тем многие субъекты достаточно негативно относятся к открытому факторингу, поскольку уведомление должников о том, что платеж должен производиться в пользу иного лица, может быть воспринято как проявление финансовой неустойчивости поставщика и повлечь за собой более осторожное отношение к поставщику со стороны его контрагентов.

Разновидностью открытого факторинга является полуоткрытый факторинг (*halboffenes factoring*), при котором поставщик заранее не уведомляет должника о заключенном факторинговом договоре, однако при выставлении счетов должнику указывает на заключенный с фактором договор, а также номер его счета, на который должен быть осуществлен платеж.

Полуоткрытый факторинг часто используется в случае, когда фактором является банк, осуществляющий кредитование поставщика посредством контокоррентного счета, открытого в этом же банке.

Классификация по полноте обслуживания является делением по объему услуг, оказываемых фактором. Соответственно различают частичное и полное факторинговое обслуживание.

Частичный факторинг - уступка поставщиком фактору права на проведение отдельных операций в соответствии с договором.

Таким образом, фактор, по соглашению о факторинге, может осуществлять контроль над внутренним кредитованием, учет операций по продажам (леджеринг).

Процесс универсализации банковского дела привел к тому, что у фирм появилась возможность уступать полное финансовое обслуживание их поставок - бухгалтерское, страховое, транспортное, информационное, рекламное, юридическое и т.п. Такое обслуживание, основанное на уступке также прав требований по платежным поручениям, получило название полного факторингового обслуживания.

За клиентом сохраняются практически только производственные функции. Поскольку в этом случае клиенты факторинговых компаний могут отказаться от сохранения собственного штата служащих, выполняющих те функции, которые принимает на себя факторинговая компания, то возникает достаточно существенная экономия средств. Эта экономия в сочетании с выгодами от «дисконтирования фактур» компенсирует высокую стоимость обслуживания (0,75-3% годового оборота в зависимости от размера капитала,

финансового положения и кредитоспособности клиента, вида продукции, объема работ и т.д.). Достигается ускорение оборачиваемости средств в расчетах и повышение ликвидности. Одновременно возникает риск почти полной зависимости клиента от фактор-фирмы в области сбыта продукции. Для коммерческих банков факторинг — это путь к полному осведомлению о делах клиентов, подчинению их своему влиянию, а впоследствии и контролю.

Тем не менее, предложение таких услуг целесообразно для банков только при наличии постоянного устойчивого спроса на подобные услуги. Для экспортеров же передача важных непроизводственных функций не должна привести к полной зависимости от фактора.

По терминологии Национального банка Республики Беларусь деление факторинговых операций по признаку наличия условия о регрессе является классификацией по условиям платежа. Более точным, по-видимому, будет назвать это классификацией по условию обеспечения платежа, т.к. право регресса означает право фактора вернуть поставщику долговые требования, не оплаченные в течение определенного срока в случае, когда первоначальный кредитор принял на себя поручительство за должника перед новым кредитором.

При этом принятие на себя поставщиком гарантии или поручительства должно быть ясным и прямо выраженным. Если поставщик указывает на то, что он гарантирует «платежеспособность должника», это еще не означает, что он принял на себя гарантию по оплате должником переданных требований.

В то время как, факторинг без права регресса означает обязанность фактора оплатить долговые требования поставщика (за минусом издержек) независимо от того, оплатит ли свои долги покупатель, а значит 100%-ную гарантию экспортеру от появления у него сомнительных долгов по переуступленным требованиям. Иногда такой факторинг называют безоборотным финансированием.

Сразу следует отметить, что право регресса может возникать автоматически. Здесь имеется в виду и ненадлежащее требование, и ненадлежащее исполнение поставщиком его обязательств. К примеру, если поставщик объявил о недействительности требования на основании поставки ему некачественного или некомплектного товара, фактор имеет, как правило, право предъявления регресса.

Факторинг с правом регресса используется обычно в качестве страховочной оговорки при осуществлении высокорисковых форм факторинга (закрытого, дисконтирование счетов по сомнительным плательщикам).

Понятно, что стоимость факторинга с правом регресса меньше, т.к. фактор не принимает на себя вообще или в полной мере кредитные риски. В этом случае кредитный риск фактора зависит от того, как обеспечено право регресса - гарантией, поручительством, залогом.

Соответственно в договоре факторинга с правом регресса необходимо указать вид обеспечения регрессивных обязательств экспортера (обычно делается ссылка на приложение, в котором обеспечение описано детально), срок с момента выдачи кредита до его погашения.

Факторинг может быть прямым и косвенным. При прямом факторинге имеется лишь фактор по экспорту в стране продавца.

При прямом факторинге (англ. direct factoring) имеется лишь один фактор, который сам исполняет обязанности перед поставщиком-экспортером и сам предъявляет требования об оплате поставленного товара импортеру.

Прямой факторинг подразделяется на прямой импортный факторинг и прямой экспортный факторинг.

Суть прямого импортного факторинга (англ. direct import factoring) заключается в том, что поставщик уступает право требования фактору, имеющему свое местонахождение в стране импортера.

При прямом экспортном факторинге (англ. direct export factoring)

поставщик уступает право требования фактору, имеющему свое местонахождение в том же государстве, что и поставщик.

При косвенном факторинге иностранный покупатель, которому становится известно о заключении факторингового соглашения экспортера, совершает платеж фактору по импорту в своей стране, который уже производит расчеты с фактором экспортера. Косвенный факторинг может представлять из себя также переуступку фактором (вторичную) требований фактор-фирме, находящейся в стране импортера.

Преимущество косвенного факторинга состоит в том, что каждая из фактор-фирм имеет дело с местным клиентом, кредитоспособность которого она может оценить наилучшим образом. Отношения между факторами строятся как правило на принципах взаимности. Поэтому в развитых странах косвенный факторинг получил широкое развитие в отношениях между фактор-фирмами, входящими в международные организации.

Косвенный факторинг регулирует ст.11 Конвенции о факторинге. Согласно ей если поставщик уступает право требования фактору по экспорту, а фактор по экспорту совершает вторую уступку требования фактору по импорту, то извещение о второй уступке должно действовать, как и извещение о первой уступке.

Поскольку в принципе Конвенция применяется к последующим уступкам прав требования, положение меняется в том случае, если первое соглашение о факторинге запрещает последующие уступки.

В 1998г. был принят «Порядок проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь» № 6 от 08.01.1998г. Он регулирует проведение факторинговых операций как в белорусской, так и в иностранной валюте в рамках действующих правил валютного регулирования.

В связи с принятием нового Гражданского Кодекса Республики Беларусь, Правление Национального банка Республики Беларусь утвердило постановлением № 99 от 24.06.1999г. «Дополнение 1 к Порядку проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь № 6 от

08.01.1998г.» В этом Дополнении были учтены положения статьи 772 гл. 43 ГК РБ, которая следующим образом определяет договор факторинга. По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг). В качестве фактора может выступать банк или иная кредитная организация. Договор факторинга может заключаться по поводу как одного денежного обязательства, так и ряда денежных обязательств, в том числе и тех, которые могут возникнуть в будущем, в частности, однородных денежных обязательств по получению оплаты за поставленный товар.

Договор факторинга необходимо отличать от сходных отношений. Вместе с тем часто достаточно сложно проводить различие между факторингом и сходными отношениями, поскольку договор факторинга является сложной сделкой, включающей в себя элементы различного вида обязательств.

Чаще всего договор факторинга отождествляют с уступкой требования. Однако это не является правильным, так как договор скрытого факторинга не имеет ничего общего с уступкой требования. Что же касается договора открытого факторинга, то хотя в своей основе он содержит цессию, однако, наряду с уступкой требования, его объектом являются и иные отношения. Кроме того, можно указать и на другие отличия открытого факторинга от цессии:

- сторонами уступки требования могут быть любые участники гражданского оборота. В качестве сторон договора факторинга выступают

поставщик товаров (работ, услуг), с одной стороны, и специализированная организация (часто банк) – с другой;

- договор факторинга всегда является возмездным, то есть фактор приобретает право требования с определенной выгодой для себя (дисконтом). Уступка требования же не всегда предполагает наличие подобной выгоды, не говоря уже о том, что уступка требования может быть безвозмездной (то есть уступка требования может реализовываться через договор дарения);

- если уступка требования может представлять собой одностороннее обязательство (например, в случае безвозмездной цессии), то договор факторинга всегда является двусторонним в силу того, что поставщик передает или обязуется передать денежное требование, а фактор обязуется выплатить за это поставщику определенную денежную сумму;

- целью проведения факторинговой операции является прежде всего эффективное вложение денежных средств, то есть факторинг является своеобразной формой финансирования поставщика (кредитора в уступаемом требовании). Цели же уступки требования могут быть гораздо шире. Гражданско-правовая уступка права требования, как правило, имеет своей целью получение долга, когда цедент, не имея возможности рассчитаться с цессионарием, в качестве формы уплаты долга передает ему право требования;

- предметом уступки требования могут быть практически любые обязательства, предметом же факторинга могут являться лишь денежные обязательства, вытекающие из договора купли-продажи (мены) или подряда (возмездного оказания услуг);

- факторинг, как правило, является дящимся договором. То есть объектом договора факторинга зачастую является передача задолженностей покупателей (заказчиков) перед поставщиком по мере их появления. Цессия же, как правило, является одномоментным актом;

- основанием передачи требования при факторинге, как правило, является договор купли-продажи права требования. Общие же основания уступки требования могут быть гораздо шире;

- при уступке требования уведомление должника о данной сделке должно быть сделано кредитором. Применительно к факторингу в практике международной торговли уведомить должника может не только его бывший кредитор, но и фактор.

Таким образом, открытый факторинг по своей правовой природе представляет собой договор, в качестве существенных условий которого присутствуют и отношения, связанные с уступкой требования. Однако уступка требования как правовое явление может реализовываться и помимо отношений факторинга в иных формах, а отношения факторинга, наряду с уступкой требования, в свою очередь, включает и иные отношения.

Факторинг необходимо отличать также от договора кредита (займа). Внешнее сходство данных видов обязательств заключается в том, что и фактор, и кредитор перечисляют соответственно поставщику и должнику определенную денежную сумму, которую последние обязуются вернуть с доходом для фактора и кредитора. Отличие же заключается прежде всего в том, что поставщик по договору факторинга не перечисляет как должник кредитору определенную сумму во исполнение своих обязательств, а передает имущественное право (право требования). Еще одним отличием является вид дохода, получаемого фактором и кредитором, то есть доходом фактора, как правило, является дисконт между выданной поставщику суммой и полученной суммой с должника, доход же кредитора составляют периодические денежные платежи в процентном отношении к сумме кредита (однако при уплате процентов одновременно с возвратом суммы кредита внешне в этой части данные сделки могут быть схожи). В договоре факторинга переданную поставщику денежную сумму возвращает третье лицо (должник), в договоре кредита сумму долга возвращает, как правило,



лицо, получившее деньги взаймы (хотя договор кредита и не исключает возможность исполнения обязательства платежа третьим лицом).

Часто договор кредита, при котором банк, предоставляя поставщику кредит, получает от покупателя в качестве обеспечения возврата кредита право требования платежа за отгруженный товар, также приравнивают к договору факторинга. Вместе с тем при факторинге фактор, принимая на себя право требования, обычно принимает одновременно риск неплатежа со стороны покупателя (факторинг без гарантии). В случае же, когда право требования передается банку в качестве формы обеспечения возврата кредита, риск неплатежа по-прежнему остается на поставщике. Следовательно, неплатеж либо не полный платеж со стороны покупателя не освобождает поставщика от обязанности погашения кредита.

Договор факторинга необходимо отличать также от договора поручения (агентского договора), причем наиболее значительное фактическое сходство данных договоров наблюдается при скрытом факторинге, поскольку в подобной ситуации фактор выступает юридически как агент (поверенный), хотя иные составляющие сделки факторинга отличаются от договора поручения (агентского договора). В частности, в отличие от принципала по агентскому договору (доверителя по договору поручения), поставщик по договору факторинга получает предварительный платеж за счет средств фактора, а не после того, как агент получит сумму долга от должника. Кроме того, агент (поверенный) действует в пользу принципала (доверителя), фактор же действует прежде всего в своих интересах.

Несмотря на то, что договор факторинга содержит в себе элементы договора подряда (возмездного оказания услуг), также не следует его отождествлять с этим видом обязательств, поскольку главной целью договора факторинга является не выполнение определенного вида услуг, в приобретение права требования и, зачастую, финансирование поставщика.

Хотелось бы отметить и следующее. Порядок проведения банками факторинговых операций запрещает факторинговое обслуживание поставщиков, которые:

- признаны судом банкротами;

- реализуют свою продукцию на условиях консигнации, бартерных сделок;

- заключают со своими клиентами долгосрочные договоры и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

Факторинговые операции не производятся по денежным требованиям физических лиц; предпринимателей без образования юридического лица, не занимающихся производством продукции (работ, услуг); филиалов и отделений субъектов хозяйствования, не имеющих статуса юридического лица.

В пункте 5.1 Порядка впервые классифицируются операции международного факторинга. Они являются таковыми, когда одна из сторон (платательщик либо поставщик) является нерезидентом республики Беларусь. Так как эти операции проводятся в иностранной валюте, то необходимо руководствоваться следующими нормативными документами:

- Указом Президента РБ № 52 «Об установлении порядка регулирования экспортно-импортных и валютных операций» от 08.02.95г.

- Положением НБ РБ «О порядке проведения валютных операций на территории РБ» от 1.08.96г. № 768.

- Указом Президента РБ № 311 «О совершенствовании порядка обязательной продажи иностранной валюты» от 02.06.97г. и принятой в ее развитие Инструкцией НБ РБ «О порядке обязательной продажи средств в иностранной валюте белорусскими юридическими лицами и предпринимателями» от 30.07.97г. № 107.

## **Тема 5. Форфейтинг — международный инструмент финансирования экспорта. Порядок и механизм осуществления форфейтинга**

Операцией, сходной с факторингом, является форфетинг. Но в отличие от факторинга форфетинг – однократная операция, связанная с взиманием денежных средств посредством перепродажи приобретенных прав на товары и услуги. Форфетинговые операции учитываются в бухгалтерском учете аналогично факторинговым.

Возникновение рынка форфетирования определено изменениями в структуре мировой экономики, происшедшими в конце 50-х – начале 60-х годов, когда рынок продавца товаров производственного назначения постепенно преобразовался в рынок покупателя этих товаров. Значительное развитие международной торговли сопровождалось усиливающейся тенденцией роста требований импортеров продлить срок традиционного 90-180-дневного коммерческого кредита. Это время характеризуется снижением уровня таможенного противостояния, образовавшегося в следствии послевоенной депрессии. Возрождение торговых отношений между странами Западной и Восточной Европы и растущая значимость в мировой торговле стран Азии, Африки и Латинской Америки создали множество финансовых трудностей, в первую очередь у западноевропейских экспортеров. Более того, появление этих новых рынков пришлось на время, когда существующие банки были не в состоянии предложить услуги, ожидаемые экспортерами. Таким образом, форфетированные средства появились в ответ на неудовлетворенный и постоянно растущий спрос на международные кредиты.

Пионером среди крупнейших банков, действующих на рынке форфетирования, стал “Кредит Суиз”, а Швейцария – первым крупным банковским центром форфетирования.

Форфетирование – термин, обычно употребляемый для обозначения покупки обязательств, погашение которых приходится на какое-либо время в будущем и которые возникают в процессе поставки товаров и услуг ( большей частью экспортных операций) без оборота на любого предыдущего должника. Слово “ a forfait” французского происхождения и означает “отказ от прав” , что и составляет суть операций по форфетированию.

При форфетировании продавец требования, которое может принять, например, форму переводного векселя, защищает себя от любого регресса (обратное требование о возмещении уплаченной суммы) включением слов “ без оборота” в индоссамент (передаточная надпись на обороте векселя, удостоверяющая переход его к другому лицу). Продавцом форфетируемого векселя обычно является экспортер: он акцептует его в качестве платежа за товары и услуги и стремится передать все риски и ответственность за инкассирование форфотеру ( т.е. банку, учитывающему векселя) в обмен на немедленную оплату наличными деньгами.

Обычно форфетированию подлежат торговые тратты или простые векселя, хотя теоретически задолженность в любой форме может быть форфетирована.

Менее употребительные формы включают аккредитив и вытекающие из него отсроченные платежи. Преобладание простых и переводных векселей объясняется их употреблением в качестве инструментов торгового финансирования в течении длительного времени и свойственной им простой операции.

Окончательный выбор платежного средства в международных торговых и кредитных сделках зависит от многочисленных юридических, экономических и политических соображений.

Если импортер не является первоклассным заемщиком, пользующимся несомненной репутацией, любая форфетированная задолженность обязательно должна быть гарантирована в форме авалья ( вексельное поручительство, по которому поручитель принимает на себя ответственность

за выполнение платежных обязательств) или безусловной и безотзывной банковской гарантии, приемлемой для форфетера.

Выполнение этого условия особенно важно, если рассматривать сделку как необратимую, так как в случае неплатежа со стороны должника форфетер может положиться только на эту форму банковской гарантии как на свою единственную гарантию.

Форфетирование – наиболее часто применяемая и важная из среднесрочных сделок, так как охватывает срок от 6 месяцев до 5-6 лет. Однако каждый форфетер устанавливает свои временные рамки исходя, главным образом, из рыночных условий для определенной сделки.

При форфетировании покупка векселей осуществляется за вычетом (дисконтом) процентов авансом за весь срок кредита. Экспортер, таким образом, фактически превращает свою кредитную операцию по торговой сделке в операцию с наличностью. В этом случае он отвечает единственно лишь за удовлетворительное изготовление и поставку товаров, а также за правильное оформление документов по обязательствам. Это последнее обстоятельство вместе с наличием фиксированной процентной ставки, взимаемой за всю операцию в самом ее начале, делает форфетирование вполне приемлемой услугой для экспортера и относительно недорогой альтернативой другим современным формам коммерческого рефинансирования (погашение старой задолженности за счет вновь полученных кредитов).

При коммерческом кредитовании внешнеторговой сделки у экспортера возникает целая система рисков, которые он берет на себя. В эту систему традиционно включаются коммерческие, валютные, политические риски, связанные с переводом валют из страны в страну. Коммерческие риски связаны с неспособностью или нежеланием должника или гаранта платить. Угроза невыполнения обязательства неизбежно влечет за собой необходимость в каждом конкретном случае оценки кредитоспособности импортера или гарантирующего банка. Коммерческий риск, связанный с

невыполнением обязательств государственной организации, относится к категории политических рисков. К ним относятся также политические конфликты ( война, гражданские волнения, интервенции), которые могут причинить экспортеру потери.

В число наиболее серьезных рисков входят и риски, связанные с осуществлением платежей в иностранной валюте. При переводе валюты покупателя в валюту продавца плавающие курсы иностранных валют могут привести к значительному изменению стоимости приобретенных по контракту товаров, а тало быть, и потерям для экспортеров. Риски перевода вызваны обычно неспособностью или нежеланием государства или другого специализированного органа осуществить платежи в валюте контракта, а также введением моратория на перевод платежей в валюте за границу.

Все эти виды рисков приемлемы и к форфетированию, так как, учитывая векселя, форфетер берет на себя без права регресса все риски экспортера.

Поэтому при форфетировании необходимо соблюдать основные правила страхования от рисков.

При страховании от коммерческих рисков экспортер должен следить за тем, чтобы заемщики принадлежали к первоклассной компании, хотя в большинстве случаев требования экспортера покрываются авалем или гарантией банка страны должника. Большинство форфетирующих компаний принимают на себя обязательства только в период возможного для форфетера возникновения рисков.

Покрытие риска перевода валют из страну в страну осуществляется форфетером. До заключения форфетной сделки именно он определяет способность страны импортера выполнять свои валютные обязательства. При покрытии валютных рисков большинство форфетирующих компаний ведут расчеты только в определенных валютах, которые исходя из спроса на эту валюту можно беспрепятственно и быстро рефинансировать. К таким

валютам относятся прежде всего доллары США, марки ФРГ, швейцарские франки.

Форфетирование как метод рефинансирования коммерческого кредита имеет для экспортера серьезные преимущества:

- упрощение балансового соотношения возможных обязательств
  - улучшение состояния ликвидности ( эти два преимущества важны в случае растущей задолженности экспортера)
  - уменьшение возможности потерь, связанных лишь с частичным государственным или частным страхованием и возможных затруднений с ликвидностью, неизбежных в период предъявления застрахованных ранее требований
  - отсутствие рисков, связанных с колебаниями процентных ставок
  - отсутствие рисков, связанных с курсовыми колебаниями валют и изменением финансового положения должника
  - отсутствие рисков и затрат, связанных с деятельностью кредитных органов и взысканием денег по вексям и другим платежным документам
- Недостатки форфетирования для экспортера сводятся к возможным относительно более высоким расходам по передаче рисков форфетеру. Но прибегая, к форфетированию, фирма-экспортер исходит из стратегических соображений, а с этой точки зрения форфетирование может оказаться ей очень выгодным.

Анализируя главное условие сделки форфетирования, основное внимание следует уделить:

- механизму погашения
- валюте
  - дисконтированию
  - видам форфетируемых документов
  - видам банковской гарантии

Нормальным условием кредита является регулярное погашение его по частям. Риски кредитора уменьшаются в результате сокращения среднего срока. Там, где задолженность выступает в форме простого или переводного векселей, это достигается выставлением ряда векселей на определенный срок, обычно до шести месяцев. Следовательно, при форфетировании на срок до пяти лет можно оперировать с десятью простыми векселями, выписанными на одинаковую сумму, и каждый на срок шесть месяцев после очередной отгрузки товаров последовательно.

Долговые расписки и векселя выписываются, как правило, в долларах США, марках ФРГ и швейцарских франках, хотя учесть вексель можно, в принципе, в любой валюте. На практике форфетеры почти всегда используют эти три валюты в силу их повсеместного хождения на евторынках и во избежании затруднений с проведением операций в других валютах. Более того, поскольку стоимость операций по форфетированию определяется главным образом основными затратами форфетера, то риски, связанные со слабыми или нестабильными валютами, чрезвычайно удорожали бы такие операции. Разумеется, важно, чтобы, платежи осуществлялись в свободно конвертируемой валюте. Для обеспечения этого долговые расписки или векселя, выраженные в иной валюте, чем валюта места платежа, всегда включают эту важную оговорку.

Учет (дисконтирование), то есть удержание согласованной скидки за соответствующий период с номинальной суммы векселя, производится после того, как форфетер получил векселя. В результате дисконтирования экспортер получает за учтенный вексель на определенную сумму наличных денег. С точки зрения экспортера операция на этом завершена, поскольку он уже получил оплату за поставленные товары полностью и по условиям соглашения с форфетером заключенная с ним сделка обратной силы не имеет. Операции по форфетированию редко совершаются по плавающим учетным ставкам.



Как упоминалось выше, огромное количество обязательств, подлежащих форфетированию, принимает форму либо простых векселей, либо переводных, выставленных на должника бенефициаром и акцептованных должником.

Преобладание этих форм долговых документов определяется следующими причинами:

- известностью, так как эти виды обязательств в ходу во всем мире со средних веков. Многолетний опыт в обращении такого рода документами ведет к значительному облегчению общения участвующих сторон и, как правило, способствует быстрому и беспрепятственному осуществлению операций

- согласованной на международном уровне правовой основой, заложенной

Женевской конвенцией в 1930 году. Эта конвенция подписана лишь представителями стран-участниц, но она разработала принципы, позднее принятые внешнеторговым законодательством большинства государств. Другими кредитными документами, также пригодными для форфетирования, являются счета дебиторов и отсроченные обязательства по аккредитиву. Они более или менее похожи, если судить по сложности этих операций. Их осуществление требует от участников хорошей осведомленности по юридической и правовой практике, применяемой в стране должника. Оба вида долговых документов предполагают необходимость полного изложения всех условий. Более того, все сроки погашения объединены в документе, выставленном в пользу бенефициара и часто не переводимом без специального решения должника. Это вызывает многочисленные правовые и операционные сложности и, как правило, снижает привлекательность для форфетера таких документов, как дебиторские счета и аккредитивные обязательства, хотя и не исключает возможности проведения с ними операций по форфетированию.

## 2. Овердрафт.

Овердрафт- отрицательный остаток на текущем счете, приобретающий форму ссуды (кредита). Овердрафт по счету- активная операция банка, представляющая собой достаточно распространенную форму межбанковского кредита для наиболее надежных клиентов. Его срок от 1 до 30 дней. Объем кредита, его деятельность и размер процентных ставок оговариваются в договоре об открытии корреспондентских отношений, либо заключается специальное соглашение между банками-корреспондентами. Сумма овердрафта зависит от ежедневного остатка средств на корреспондентском счете, срока документооборота, объема среднесрочных оборотов по счету, опыта сотрудничества с банком. Если овердрафт предоставляется впервые, тщательно изучается финансовое положение банка-заемщика для оценки его кредитоспособности.

### 3. Открытый счет.

Открытый счет- наименее выгодная форма расчетов по отечественному экспорту. Она не содержит надежных гарантий своевременного получения экспортной выручки, так как в адрес покупателя непосредственно направляются как товар, так и коммерческие документы. Импортер оплачивает их в течении обусловленного в контракте срока. Если это срок превышает месяц, то открытый счет рассматривают не как форму наличного расчета, а как расчет в кредит. Технически операции по открытому счету сводятся к следующему. После отгрузки товара и отсылки документов в адрес импортера экспортер записывает сумму отгрузки в своих книгах задолженности (в дебет открытого покупателю счета). Импортер в своих книгах совершает такую же запись (в кредит счета экспортера). После оплаты в форме банковского перевода, чека или векселя с платежом по предъявлении в оговоренные в контракте сроки экспортер и импортер совершают в своих книгах обратные записи.

**Тема 6. Лизинговые операции банков — эффективная кредитная поддержка внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь.**

Лизинговая деятельность – предпринимательская деятельность по приобретению лизингодателем в собственность имущества в целях его последующего предоставления за плату во временное владение и пользование юридическому или физическому лицу (далее – лизингополучатель);

- лизинговая организация – юридическое лицо, соответствующее требованиям, предъявляемым настоящим Указом, иными законодательными актами и принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Национального банка, и осуществляющее лизинговую деятельность;

- лизингодатель – субъект, наделенный в соответствии с подпунктом 1.1 пункта 1 Указа Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 г. № 99 ”О вопросах регулирования лизинговой деятельности“ (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 27.02.2014, 1/14857) правом осуществления лизинговой деятельности, который в соответствии с договором лизинга обязуется приобрести в собственность имущество в целях его последующего предоставления в качестве предмета лизинга, и предоставить его за плату во временное владение и пользование лизингополучателю;

- лизингополучатель – юридическое или физическое лицо, которому в соответствии с договором лизинга предоставляется во временное владение и пользование предмет лизинга;

- продавец (поставщик) предмета лизинга – лицо, с которым лизингодатель заключает договор купли-продажи (поставки), предусматривающий приобретение лизингодателем в собственность имущества, предназначенного для последующей передачи в качестве предмета лизинга лизингополучателю;

- договор финансовой аренды (договор лизинга) – вид договора аренды, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель), являющийся юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем,

обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца (поставщика) и предоставить арендатору (лизингополучателю) это имущество, составляющее предмет лизинга, за плату во временное владение и пользование;

- договор сублизинга – вид договора лизинга, при котором лизингополучатель (сублизингодатель по договору сублизинга) передает третьему лицу (сублизингополучателю) в пределах своих прав, предоставленных по договору лизинга, во владение и пользование на определенный срок за плату имущество, полученное от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга;

- стоимость предмета лизинга – контрактная стоимость предоставляемого во временное владение и пользование лизингополучателю предмета лизинга, определяемая по согласованию между лизингодателем и лизингополучателем, используемая для расчета лизинговых платежей и выкупной стоимости предмета лизинга (если договором лизинга предусмотрен выкуп предмета лизинга);

- выкупная стоимость предмета лизинга – сумма, установленная договором лизинга в случае, если условиями договора предусмотрен выкуп предмета лизинга, определяемая как разница между стоимостью предмета лизинга по договору лизинга и частью общей суммы лизинговых платежей, возмещающей стоимость предмета лизинга, если иное не предусмотрено законодательством или договором лизинга;

- инвестиционные расходы лизингодателя – затраты лизингодателя, включенные в стоимость предмета лизинга и связанные с приобретением имущества, предназначенного для последующей передачи в качестве предмета лизинга, доведением его до состояния, пригодного для использования лизингополучателем в соответствии с договором лизинга, передачей предмета лизинга лизингополучателю, а также подлежащие возмещению лизингополучателем в соответствии с договором лизинга

полностью или частично расходы лизингодателя, не включенные в стоимость предмета лизинга и связанные с заключением и исполнением договора лизинга;

- вознаграждение (доход) лизингодателя – сумма, предусмотренная договором финансовой аренды (лизинга) (далее – договор лизинга) в составе лизинговых платежей сверх сумм, возмещающих инвестиционные расходы лизингодателя;

- лизинговые платежи – общая сумма предусмотренных договором лизинга выплат лизингодателю за временное владение и пользование лизингополучателем предметом лизинга;

- предмет лизинга – непотребляемая вещь, в том числе предприятие, иной имущественный комплекс, капитальное строение (здание, сооружение), в том числе жилое, изолированное помещение, в том числе жилое, машино-место, его часть, определенная в договоре, оборудование, и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования, кроме земельного участка или другого природного объекта, которая в соответствии с договором лизинга приобретается лизингодателем для последующей передачи за плату во временное владение и пользование лизингополучателю;

- срок лизинга – предусмотренный договором лизинга срок временного владения и пользования предметом лизинга, исчисляемый с даты его передачи лизингополучателю до даты приобретения им права собственности на предмет лизинга либо до даты возврата предмета лизинга лизингодателю;

- ликвидность предмета лизинга – возможность отчуждения предмета лизинга, возвращенного лизингодателю, в сроки и по стоимости, обеспечивающие возмещение инвестиционных расходов лизингодателя, не возмещенных лизингополучателем в составе лизинговых платежей;

- финансовая аренда (лизинг) (далее – лизинг) – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией

договора лизинга, в том числе по приобретению за счет собственных и (или) привлеченных средств лизингодателем у продавца (поставщика) в собственность имущества, предназначенного для последующей передачи в качестве предмета лизинга лизингополучателю, и его последующему предоставлению за плату во временное владение и пользование лизингополучателю;

- раскрытие информации – обеспечение доступа к информации о лизинговой деятельности лизинговой организации и ее финансовом состоянии в установленном законодательством порядке;

- отчетность лизинговой организации – отчетность о лизинговой деятельности, составляемая лизинговыми организациями по форме и в объеме, определенными Национальным банком, на основании регистра бухгалтерского учета и (или) бухгалтерской отчетности, составляемых в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь, и гражданско-правовых договоров, связанных с осуществлением лизинговой деятельности.

Лизинг является перспективной формой кредитования внешнеэкономической деятельности.

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду, при которой арендодатель сохраняет право собственности на предмет лизинговой сделки, в то время как последний используется лизингополучателем в соответствии с целевыми установками.

Договор лизинга – договор, в соответствии с которым арендодатель (далее – лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее – лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Лизинговая деятельность – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

Между тем лизинг мог бы стать одним из каналов поступления инвестиционных ресурсов для модернизации российской экономики. Особенно привлекателен он для мелкого и среднего бизнеса, где получить банковский кредит на приемлемых для себя условиях.

Преимущества лизинга перед обычным кредитом состоят в том, что он предполагает кредитование полной стоимости передаваемого имущества. Между тем при обычной форме кредите компания для развертывания своей деятельности должна обеспечить определенную часть инвестиционных ресурсов за свой счет. Проще решаются и проблемы заключения лизингового соглашения. Поскольку лизингодатель сохраняет право собственности на предмет лизинга в течение всего срока действия лизингового контракта, то в принципе не требуется дополнительных гарантий возврата переданного по лизингу имущества. Важно и то, что лизингополучатель не несет риска физического и морального износа оборудования.

## **Тема 7. Международные банковские расчеты — понятие, особенности осуществления и место в структуре банковских операций во внешнеэкономической деятельности**

Одной из основных банковских операций является осуществление безналичных расчетов по поручению клиентов. Исполнение поручений, связанных с денежными обязательствами клиентов по внешнеэкономическим сделкам, предполагает вовлечение банков в международные расчетные отношения. Благодаря наличию международных межбанковских корреспондентских отношений возможно осуществление международных расчетов и платежей. В практике международных экономических связей, в том числе при осуществлении внешней торговли, сложились устойчивые формы расчетов, т.е. способы оформления, передачи и оплаты

товарораспорядительных и платежных документов. Классификация форм международных расчетов основана на унификации правил и обычаев, применяемых банками при их осуществлении. При этом основными формами, которые используются в международной торговле (в том числе российскими экспортерами и импортерами), являются банковский перевод, документарный аккредитив, инкассо с предварительным акцептом, расчеты по открытому счету.

В зависимости от сроков платежа различают такие разновидности условий платежа, как немедленный платеж и платеж с рассрочкой, а также авансовый платеж. Под немедленным платежом имеется в виду оплата товара после его отгрузки поставщиком и против документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Обычно импортеру и его банку предоставляется 3-5 льготных дней для ознакомления с товарораспорядительными документами и осуществления платежа, если иные условия не оговорены в контракте и платежных инструкциях экспортера. Рассрочка платежа практически сводится к предоставлению экспортером коммерческого кредита импортеру.

В зависимости от сроков платежа различают такие разновидности условий платежа, как немедленный платеж и платеж с рассрочкой, а также авансовый платеж. Под немедленным платежом имеется в виду оплата товара после его отгрузки поставщиком и против документов, подтверждающих отгрузку товара согласно условиям контракта. Обычно импортеру и его банку предоставляется 3-5 льготных дней для ознакомления с товарораспорядительными документами и осуществления платежа, если иные условия не оговорены в контракте и платежных инструкциях экспортера. Рассрочка платежа практически сводится к предоставлению экспортером коммерческого кредита импортеру.

Банковский перевод представляет собой поручение одного банка другому банку выплатить получателю перевода (бенефициару) определенную сумму. Выплата валютных средств бенефициару может быть



произведена безусловно либо против представления им определенных документов. Если во внешнеторговом контракте стороны предусмотрели расчеты в форме перевода через определенные банки, то экспортер в установленные контрактом сроки совершает отгрузку товара, получает от перевозчика транспортные документы и направляет их покупателю вместе со счетом-фактурой. Покупатель (импортер) получает документы, вступая тем самым во владение товаром, и представляет в свой банк поручение (заявление) на перевод средств в оплату товара. Банк, исполняя указание клиента, осуществляет платежным поручением (почтовым, телеграфным, телексным) перевод валюты платежа в банк экспортера. В платежном поручении обязательно должен быть указан бенефициар, в пользу которого осуществляется перевод. Банк экспортера проверяет подлинность поручения и зачисляет экспортную выручку на счет бенефициара. Банк, осуществляющий перевод, определяет в своем платежном поручении, каким способом банк экспортера получит возмещение выплаченных бенефициару сумм. Если, например, российский уполномоченный банк проводит расчеты по счету «Ностро» в иностранном банке, то указывает в своем платежном поручении на право иностранного банка дебетовать этот счет, т.е. списать с него соответствующую сумму. Если расчеты проводятся по счету «Лоро» иностранного банка в российском банке, то в платежном поручении указывается, что этот счет кредитруется в необходимом для проведения расчетов размере валютных средств.

При авансовом платеже импортер в установленные контрактом сроки дает поручение своему банку на перевод валютных средств в пользу экспортера, указывая, через какой банк следует перевести средства. Экспортер в свою очередь, получив платеж, осуществляет отгрузку товара и направляет покупателю комплект отгрузочных документов.

Преимущества банковского перевода заключаются в его относительной простоте и дешевизне, поскольку для осуществления и получения перевода не требуется оформления и представления в банк и обработки в нем каких-

либо коммерческих документов. Основная часть переводов осуществляется, как правило, телеграфом, по телексу, а также по системе SWIFT (СФИФТ), которая значительно ускоряет процедуру банковского перевода. Вместе с тем, при расчетах в форме банковского перевода одна из сторон контракта неизбежно сталкивается с коммерческим риском. Для экспортера после поставки товара возникает риск неоплаты либо несвоевременной оплаты товара. При авансовом платеже возможна непоставка либо недопоставка импортеру товара после его предварительной оплаты. Поэтому банковский перевод применяется часто в сочетании с другими формами расчетов - документарным аккредитивом и документарным инкассо.

При расчетах в форме открытого счета контрагенты открывают в своем бухгалтерском учете взаимные счета, на которых учитываются задолженности сторон друг перед другом и производится взаимозачет. Это осуществляется, как правило, без участия банков, которые могут быть задействованы на завершающем этапе операций, когда после подведения баланса делаются переводы непокрытых сумм задолженности. Данная форма расчетов применяется, как правило, между длительно сотрудничающими фирмами, которые осуществляют товарообменные операции, между филиалами крупных компаний и т.д.

При аккредитивной форме международных расчетов роль непосредственного плательщика принимает на себя уполномоченный банк, что создает для экспортера дополнительные гарантии получения платежа по контракту. В расчетах по документарному аккредитиву участвуют: импортер, который обращается к банку с просьбой об открытии аккредитива; банк-эмитент, открывающий аккредитив; авизующий банк, которому поручается известить экспортера об открытии в его пользу аккредитива и передать ему текст аккредитива, удостоверив его подлинность; бенефициар - экспортер, в пользу которого открыт аккредитив.

Документарный аккредитив совместил такие интересы экспортера и импортера товара, как своевременное и гарантированное получение

валютного платежа экспортером и отсрочка оплаты товара импортером до завершения отгрузки товара и предоставления импортеру товарораспорядительных документов. В международных торговых расчетах применяются единые стандартизированные процедуры и правила документарных аккредитивов. В соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов 1993 г. (публикация Международной торговой палаты № 500, далее - UCP) термины «документарный аккредитив» и «резервный аккредитив» означают определенный вид соглашения между банком и клиентом банка. В силу данного соглашения банк-эмитент, действующий по поручению и на основании инструкций своего клиента-импортера (приказодателя аккредитива) или от своего имени, обязуется произвести платеж бенефициару или его приказу.

Под обязательством платежа понимается также обязательство банка акцептовать и затем оплатить переводные векселя (тратты), выставляемые бенефициаром. Обязательство банка по аккредитиву является самостоятельным и не зависит от правоотношений сторон по внешнеэкономической сделке. Согласно ст. 3 UCP «аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора (контракта), на котором он может быть основан, и банки ни в коей мере не могут быть затронуты или связаны такими контрактами, даже если какие-либо ссылки на такие контракты включены в текст аккредитива». Это положение направлено на защиту интересов банков и их клиентов. Оно обеспечивает экспортеру ограничение требований к оформлению документов и получению платежа только условиями аккредитива, а импортеру - четкое выполнение экспортером всех условий аккредитива.

Еще один существенный принцип, действующий при аккредитивной форме расчетов, заключается в том, что при проведении операций с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с

документами, а не с товарами, услугами или другими действиями, к которым эти документы могут иметь отношение. Инструкции по выставлению аккредитива и сам аккредитив должны быть полными и точными. Они должны точно указывать документы, против которых должны быть произведены платежи или акцептованы векселя.

Схема аккредитивной формы расчетов по внешнеторговому контракту сводится к следующему. Стороны контракта формулируют в нем условия оплаты в форме аккредитива. Импортер в согласованные с экспортером сроки дает своему банку поручение об открытии (выставлении) аккредитива. Банк-эмитент, открывший аккредитив, направляет аккредитивное письмо банку-корреспонденту в стране экспортера (бенефициара), назначая его своим авизиующим банком и поручая ему передать соответствующее извещение бенефициару. После получения информации об открытом в его пользу аккредитиве экспортер производит отгрузку товара и оформляет необходимые для получения платежа документы. Затем он предоставляет товарораспорядительные и другие указанные в аккредитиве документы в исполняющий (авизиующий банк), который проверяет документы на предмет их соответствия условиям аккредитива, производит платеж экспортеру, пересылает документы и требование о возмещении платежа банку-эмитенту. После проверки правильности оформления документов банк-эмитент возмещает исполняющему банку сумму валютного платежа и передает импортеру полученные документы, которые дают право получить внешнеторговый груз.

Инкассовая форма расчетов представляет собой одну из форм расчетов в кредит (с отсрочкой платежа). Оплата при данной форме расчетов происходит через определенный период после поставки (отгрузки) товара. Получив транспортные документы, экспортер прикладывает их вместе со счетами к инкассовому поручению своему банку. Последний проверяет представленные документы и пересылает их банку-корреспонденту в стране импортера, действуя в соответствии с инструкциями экспортера и

унифицированными правилами. Участвующими сторонами инкассовой операции согласно Унифицированным правилам по инкассо 1996 г. (далее - Правила по инкассо) являются: «доверитель» - клиент, который поручает операцию по инкассированию своему банку; «банк-ремитент» - банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию; «инкассирующий банк» - банк, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения; «представляющий банк» - инкассирующий банк, делающий представление документов плательщику; «плательщик».

Инкассо представляет собой банковскую операцию, при которой в расчетах за экспортированные товары и оказанные услуги уполномоченный банк принимает от экспортера инкассовое поручение и принимает на себя обязательство провести операции с представленными документами для получения платежа от импортера. Банк-ремитент направляет инкассирующему банку импортера полученное от своего клиента инкассовое поручение с приложенными к нему товарораспорядительными документами.

При инкассо документы передаются импортеру через взаимодействующие банки. Действуя согласно инструкциям, содержащимся в инкассовом поручении, инкассирующий банк выдает документы плательщику (импортеру) и после получения платежа переводит инкассированную сумму банку-ремитенту, который делает соответствующую запись в кредит счета своего клиента (экспортера).

В международных расчетах с банковских счетов широко используются чеки. Чек относится к денежным документам строго установленной формы и содержит приказ владельца банковского счета (чекодателя) банку о выплате держателю чека означенной в нем суммы денег по предъявлению чека или в течение срока, установленного законодательством. Правовые нормы, регулирующие использование чеков при международных расчетах, были унифицированы в 1931 г., когда были подписаны Женевская конвенция о единообразном законе о чеках (далее - Единообразный закон о чеках) и Женевская конвенция, имеющая целью разрешение некоторых коллизий

законов о чеках 1931 г. (далее Женевская конвенция о коллизиях). СССР и Россия к указанным конвенциям не присоединились.

На чеке должен быть ряд необходимых реквизитов, отсутствие которых может привести к признанию чека недействительным и не подлежащим оплате. Чек - строго формальный документ. В соответствии с Женевской конвенцией к основным обязательным реквизитам чека относятся: наименование «чек» (на том языке, на котором составлен документ), простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму, наименование плательщика, наименование места (банка), в котором должен быть совершен платеж, указание даты и места составления чека, подпись чекодателя. Российское Положение о чеках определяет следующие обязательные реквизиты чека: наименование документа «чеком» (чековая метка); чековый приказ, т.е. не обусловленное никакими оговорками предложение чекодателя плательщику произвести уплату определенной денежной суммы предъявителю чека либо лицу, указанному на чеке в качестве получателя; обозначение плательщика с указанием счета, с которого будет производиться платеж (плательщиком по чеку может быть только банк либо иное кредитное учреждение); сумма чека; дата и место составления чека; подпись чекодателя.

Чек не служит инструментом кредитования, и всякое указание о процентах в чеке считается ненаписанным. Чек оплачивается по предъявлении. Срок его обращения ограничен: чек, который оплачивается в стране его выставления, должен быть предъявлен к платежу в течение восьми дней; если выставление чека и его оплата происходит в разных странах, то чек должен быть предъявлен к оплате в течение 20 дней. При этом если место выставления чека и место платежа находятся в разных частях света, то срок предъявления чека к оплате не должен превышать 70 дней. Последнее условие не распространяется на чековое обращение между странами Европы и средиземноморскими странами, т.е. в данном случае срок предъявления

чека к оплате не должен превышать 20 дней (ст. 29 Единообразного закона о чеках).

Расчетная операция с использованием платежного поручения, которое направляется одним банком другому. Платежное поручение представляет собой приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы бенефициару. Поручение составляется банком на основе указаний перевододателя-клиента и его инструкций банку об условиях выплаты бенефициару суммы перевода, которые выполняются за счет перевододателя. Во внешнеторговых операциях банковские переводы применяются при погашении полученных ранее кредитов, выдаче авансов, платежах по рекламациям за нарушение договорных обязательств по качеству и ассортименту поставляемых товаров, а также при расчетах неторгового характера. Перевод средств за границу из России по поручению перевододателя производится уполномоченным банком на основании заявления поручения перевододателя о перечислении средств с его валютного счета на счет своего иностранного контрагента. В заявлении содержатся все необходимые для осуществления банковского перевода сведения и в том числе указание о том, на чей счет следует отнести банковскую комиссию, расходы связи, указывается номер счета, с которого они должны быть оплачены, если это будет произведено за счет перевододателя. На основании полученных инструкций уполномоченный банк списывает сумму перевода с валютного счета клиента и отправляет в иностранный банк-корреспондент сообщение с требованием списать с его корреспондентского счета (дебетуйте наш счет у вас) сумму перевода и зачислить ее на счет иностранной фирмы поставщика в этом банке (кредитуйте счет фирмы). Основная часть банковских переводов производится с использованием системы СВИФТ. Система СВИФТ (Общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций) функционирует с 1977 г. и представляет собой автоматизированную систему проведения международных платежей через сеть компьютеров. В ней

участвуют около 1500 банков более чем из 60 стран. Система состоит из трех распределительных центров, расположенных в Бельгии, Нидерландах и США и соединенных между собой линиями связи. К распределительным центрам присоединены региональные процессоры, как правило, один на отдельную страну. В свою очередь региональный процессор соединен с банком. Приняв от банка сообщение и проверив правильность его составления, региональный процессор переправляет его в распределительный центр, из которого информация по той же схеме, но в обратном порядке, доходит до банка, которому послано сообщение. Через систему СВИФТ осуществляются переводы денежных средств, расчеты по инкассо и аккредитивам, поступают сведения о состоянии счетов в банках, подтверждаются валютные сделки, производится торговля ценными бумагами, согласовываются спорные финансовые вопросы. Действующая ныне система СВИФТ-2 передает до 1 млн сообщений в день; обладает запоминающим устройством, способным воспроизвести сообщения за несколько прошедших месяцев. Система в несколько раз удешевила стоимость передачи сообщений и в несколько десятков раз увеличила ее скорость в сравнении с применявшимся телексом; она обладает высоконадежной защитой от несанкционированного доступа к банковской информации.

### **Тема 8. Торговое финансирование — перспективная форма финансирования и кредитования внешнеэкономической деятельности**

В настоящее время более 80% внешнеторговых операций и сделок во всем мире осуществляется посредством схем и механизмов внешнеторгового финансирования (торгового финансирования) [<http://infobank.by/1637/default.aspx>].

И востребованность этой банковской услуги возрастает со стороны субъектов внешнеэкономической деятельности с каждым годом. С одной стороны торговое финансирование несет в себе выгодные и привлекательные



условия плюс снижение контрактных рисков. С другой стороны, предприятия постоянно сталкиваются с нарастающей потребностью в привлечении недорогих кредитов для модернизации собственных производственных фондов, оборудования (которое обычно приобретается за границей) и выпуска экспортоориентированной продукции. «Торговое финансирование» представляет собой комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков. В предоставлении таких ресурсов центральную роль играют банки. Однако средства для финансирования могут предоставляться и при посредничестве третьей стороны, например, через экспортное агентство, международные торговые компании, специализированные небанковские кредитно-финансовые организации.

Финансирование международных торговых операций осуществляется с применением различных механизмов и инструментов. Вместе с тем, основными формами торгового финансирования являются:

- экспортный коммерческий кредит (кредит поставщика), когда кредитором выступает компания-экспортер, поставляющая товары на экспорт с отсрочкой платежа;

- экспортный финансовый кредит (кредит покупателю), в данном случае кредит предоставляется в денежной форме, как правило, банком либо национальным экспортным кредитным агентством страны-экспортера покупателю - импортеру для покупки товаров, производимых экспортером.

Схема экспортного коммерческого кредита (кредит экспортера-поставщика) выглядит следующим образом:

На первом этапе экспортер и импортер заключают внешнеторговый контракт на поставку товара, оказания услуг или работ на условиях отсрочки платежа. Такой контракт предполагает обязательное страхование риска неплатежа, внешнеторговых, политических, страновых, суверенных,

коммерческих, валютных и других рисков экспортера национальным страховым экспортным (кредитным) агентством.

Поэтому экспортер обращается в национальное страховое экспортное (кредитное) агентство и заключает договор страхования экспортного коммерческого кредита.

Затем экспортер поставляет импортеру товар на условиях коммерческого кредита (с отсрочкой платежа, т.е. кредитует его в товарном виде).

По истечении срока кредита импортер оплачивает товар, услугу, работу.

В случае же наступления форс-мажорных обстоятельств, т.е. неоплаты товара импортером в установленный в контракте срок, через определенный период (период так называемого «страхового» ожидания) национальное страховое экспортное (кредитное) агентство выплачивает экспортеру страховое возмещение.

Схема экспортного финансового кредита (кредита покупателю-импортеру) выглядит так:

На первом этапе экспортер и импортер заключают внешнеторговый контракт на поставку товара, оказания услуг или работ на условиях отсрочки платежа. Такой контракт предполагает обязательное страхование риска неплатежа, внешнеторговых, политических, страновых, суверенных, коммерческих, валютных и других рисков экспортера национальным страховым экспортным (кредитным) агентством.

Поэтому экспортер обращается в национальное страховое экспортное (кредитное) агентство и заключает договор страхования экспортного коммерческого кредита.

Затем экспортер поставляет импортеру товар на условиях коммерческого кредита (с отсрочкой платежа, т.е. кредитует его в товарном виде).

По истечении срока кредита импортер оплачивает товар, услугу, работу.

В случае же наступления форс-мажорных обстоятельств, т.е. неоплаты товара импортером в установленный в контракте срок, через определенный период (период так называемого «страхового» ожидания) национальное страховое экспортное (кредитное) агентство выплачивает экспортеру страховое возмещение.

В этом случае экспортер и импортер также заключают внешнеторговый контракт.

Затем экспортер, импортер и банк страны экспортера согласовывают условия предоставления финансового кредита импортеру для приобретения им товара страны-экспортера. На следующем этапе банк страны экспортера предоставляет импортеру-покупателю (через банк в стране импортера) кредит для финансирования внешнеторгового контракта.

Банк страны экспортера заключает с национальным страховым экспортным (кредитным) агентством (в своей стране) договор страхования риска непогашения импортером (либо его банком) предоставленного кредита.

Экспортер поставяет товар. Импортер оплачивает поставленный экспортером товар. После истечения срока кредитного договора, импортер (через банк в стране импортера) погашает банку страны экспортера кредит и выплачивает проценты за пользование им.

В случае непогашения импортером в установленный срок кредита и процентов по нему и истечения периода «страхового» ожидания, Национальное страховое экспортное (кредитное) агентство выплачивает банку страны экспортера страховое возмещение.

Таким образом, смысл кредита покупателю отечественных экспортных товаров можно охарактеризовать следующим образом: «Если немецкий автопром преследует цель наращивания экспорта своей продукции — в его

интересах прокредитовать покупателей немецких автомобилей за границей». Торговое финансирование является нестандартной формой банковского кредита. И нужно сказать, что классический банковский кредит, являясь основой банковского бизнеса, все активнее уступает позиции альтернативным формам финансовой поддержки предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, и в частности торговому финансированию.

Привлечение финансирования с международных рынков под гарантии национальных страховых экспортных (кредитных) агентств, позволяет предприятиям получить средства на достаточно длительный срок (от 5 лет и более), снизив при этом финансовую нагрузку на обслуживание долга. Национальные экспортные кредитные агентства существуют в каждой экономически развитой стране, они могут создаваться как государственные специализированные структуры, либо их роль могут выполнять банки и страховые компании. Главной целью их деятельности является поддержка национальных экспортеров в процессе производства и реализации их продукции на внешних рынках.

Национальные экспортные кредитные агентства страхуют риски финансирующего банка, а также страновые и политические риски. Как правило, страхуется исключительно целевое или «связанное» финансирование, то есть четко указываются отечественные товары, которые будут производиться и поставляться на экспорт при поддержке агентства.

Авансовый платеж должен составлять не менее 15% от суммы контракта. Только после этого экспортное агентство предоставляет страховое либо гарантийное покрытие в размере 85% от суммы контракта. За услуги экспортного агентства необходимо заплатить ему вознаграждение в виде страховых платежей, размер которых будет зависеть от уровня и группы риска, к которой относится страна совершаемой операции.

Как правило, погашение кредита осуществляется два раза в год (то есть раз - в полгода). Кредитор может установить «каникулы» на выплату суммы основного долга на 6-12 месяцев.

Нужно также учитывать, что на кредитование и финансирование продукции военно-промышленного комплекса установлен запрет. А риски - страхуются и финансируются по крупным, жизненно важным для государства проектам и программам, имеющим приоритетное значение для страны.

Возможно также кредитовать покупку продукции, бывшей в употреблении, которая реконструирована в стране экспортера. Есть возможность получить прямую кредитную поддержку предприятий среднего и малого бизнеса, но в размере, не превышающем 10% собственного капитала агентства.

Остановимся особо также на финансировании сделок белорусских импортеров за счет средств иностранных банков с обязательным условием страхования в экспортных кредитных агентствах страны-экспортера. В этом случае кредитором является иностранный банк в стране экспортера. А кредитное соглашение заключается между белорусским банком и иностранным. Формой обеспечения кредита является страховка экспортного кредитного агентства страны-экспортера.

Существенными условиями такой сделки являются:

- сумма кредита равна 85% от суммы контракта;
- срок принятия решения о предоставлении кредита - 3 месяца;
- срок кредитования - от 2 до 5, и более лет;
- страховая премия экспортному кредитному агентству страны-экспортера включается в стоимость контракта, либо уплачивается за счет собственных средств клиента банка.

Преимущества торгового финансирования

Таким образом, очевидным преимуществом торгового финансирования, по сравнению с банковским кредитованием, является его

конкурентная стоимость для кредитополучателя (импортера). Кредитные ресурсы в странах Западной Европы и Америке значительно дешевле, чем кредиты отечественных банков (что особо актуально в период кризисных изменений рынка). Даже учитывая комиссионные расходы за проведение документарных операций (за конвертацию и перевод средств, за подтверждение аккредитива, комиссию за обязательство, комиссию за организацию сделки, маржу иностранного банка и другие), конечная стоимость ресурсов, которая складывается, как правило, из процентной ставки LIBOR (EURIBOR)+(2-3)% годовых, сложится ниже рыночной ставки на такие же сроки на отечественном денежном рынке.

Необходимо отметить, что ставка LIBOR (EURIBOR) является плавающей, следовательно и стоимость финансирования изменяется в зависимости от стоимости ресурсов на международном рынке. Однако в ряде случаев она может быть зафиксирована и привязана к валюте сделки. Вторым преимуществом для субъектов внешнеэкономической деятельности являются сравнительно “длинные” сроки торгового финансирования, а также возможность получения максимально возможной отсрочки платежа за товар - для импортера, либо возмещения кредита - для экспортера. Для «покупателя банковского продукта», торговое финансирование предоставляет преимущества в сравнении с банковским кредитом, так как это - финансирование на длительные сроки (до полного завершения проекта, или последней поставки). В отдельных случаях - до 10 лет плюс еще несколько лет, в частности, при финансировании с привлечением гарантий экспортных агентств.

Также торговое финансирование минимизирует риски, связанные с невыполнением партнерами контрактных обязательств. При импортных сделках исполнение документарного аккредитива (который является гарантией платежа) в пользу продавца-экспортера осуществляется банком только после документарного подтверждения поставки (отгрузки в адрес покупателя-импортера) товара. Риск неоплаты товара (или его непоставки)

может быть минимизирован и за счет применения другого документального инструмента — банковской гарантии. Таким образом, при предэкспортном финансировании у экспортера появляется возможность не только профинансировать производство либо закупку товара, но и получить гарантию снижения риска неплатежа со стороны покупателя от иностранных экспортных агентств и банков.

Кроме того, торговое финансирование помогает произвести диверсификацию источников финансирования бизнеса. Клиенты банка, использующие схемы торгового финансирования проектов и программ, используют дополнительный источник их долгосрочного кредитования. Это обеспечивает гибкость в управлении будущими потребностями предприятий в финансировании. Более того, торговое финансирование — это дополнительные возможности работы на международных финансовых рынках, укрепление взаимоотношений с международными банковскими институтами и расширение доступа к международным кредитным рынкам и рынкам экспортных агентств.

Однако, в условиях глобального финансово-экономического кризиса мировой рынок торгового финансирования претерпевает серьезные и существенные потрясения и испытания. Одной из проблем банков является сложность привлечения в экономику долгосрочных ресурсов из-за рубежа. Первым шагом клиента банка, желающего воспользоваться данным видом финансовой поддержки, должно стать обращение в банк с предложением заключить сделку торгового финансирования с обязательным согласованием проекта экспортного контракта со страховой компанией. Коммерческий банк оценивает платежеспособность и кредитоспособность будущего кредитополучателя, оценивает вид и достаточность его обеспечения. В случае принятия положительного решения, банк финансирует своего клиента либо в рамках открытых кредитных линий иностранных банков (открывает аккредитив), либо предоставляет ему экспортный финансовый кредит для

приобретения зарубежным покупателем отечественных товаров, производителем которых является белорусский экспортер.

Со своей стороны, клиентам при выборе кредитного учреждения (банка) для осуществления операций торгового финансирования, необходимо ориентироваться на банк, который имеет:

- международный рейтинг,
- широкую корреспондентскую сеть,
- достаточные объемы кредитных линий, открытых иностранными банками, а также соглашения о сотрудничестве с международными финансовыми институтами, страховыми и экспортными агентствами.

А также следует знать, что банки выдвигают определенные требования в отношении клиентов, которые принимаются на обслуживание в рамках торгового финансирования. Такими требованиями являются:

- достаточный и высоколиквидный залог, который может быть представлен в виде самого предмета торговой операции,
- устойчивое финансовое состояние,
- полная прозрачность сделки.

Необходимо отметить тот факт, что в современных условиях потенциальные кредитополучатели, которые обращаются в банк за стандартным банковским кредитом, все чаще получают предложения воспользоваться схемами кредитной поддержки в рамках торгового финансирования.

Республика Беларусь начала интегрироваться в мировую экономику сравнительно недавно. Рост внешнеторговых оборотов и сохранение высоких страновых, политических, коммерческих, кредитных, суверенного рисков, невысокого странового рейтинга при одновременной нехватке оборотного и основного капитала стимулирует развитие этого вида финансирования. Поэтому кредит покупателю отечественных товаров (экспортное финансовое кредитование) представляется особенно актуальным в условиях переходного периода, в особенности малых открытых экономик (каковой и является



экономика Республики Беларусь). Это - очень эффективный способ продвижения белорусских товаров на внешние рынки.

Торговое финансирование — комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков.

Экспортный кредит — это международный кредит, (предоставляемый экспортным кредитным агентством или банком) напрямую банку страны-импортера, либо через банк страны-экспортера банку страны-импортера для кредитования инвестиционных и товарных проектов и обеспеченный обязательным экспортным страхованием.

Национальное экспортное кредитное агентство — официальная организация, которая осуществляет кредитование, финансирование и страхование экспортных сделок либо специализируются исключительно на предоставлении гарантий и страховании экспортных кредитов.

Документарный аккредитив — форма международных расчетов, соглашение по которому банк, на основании инструкций своего клиента-импортера, берет на себя обязательство произвести платеж в согласованной валюте и в указанный срок экспортеру против и при обязательном условии предоставления документов, указанных в аккредитиве.

LIBOR — Лондонская межбанковская ставка предложения, средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в 10-ти ведущих валютах и на разные сроки от 1 дня до 12 месяцев.

EURIBOR — Европейская межбанковская ставка предложения, средневзвешенная процентная ставка, по которой один первоклассный банк предоставляет межбанковские срочные кредиты (от 1 недели до 12 месяцев) в EUR другому первоклассному банку.