

Форфейтинг

Выполнили: студентки
5-го курса, группы
ДС.03

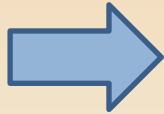
Пятакова Маргарита
Гафарова Сабира

Форфейтинг



операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером).

преимущество



возможность оплатить товар или услугу наличными деньгами сегодня, взамен выручки, которая должна быть получена в будущем.

Распространен



В Англии и Германии



Стороны участники классической сделки форфейтинга

продавец,

покупатель (заёмщик)

банк-кредитор
(покупатель долга
заёмщика перед
продавцом).

Основное условие форфейтинга



все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на обязательства экспортера.

Инициировать сделку форфейтинга могут и продавец и покупатель. Схема сделки заключается в том, что банк-форфейтор обязан выкупить долг заёмщика на определенных условиях, когда заёмщик предоставит ему документацию, удовлетворяющую интересам банка.

В сделках форфейтинга есть ряд ограничений

- продавец должен быть заранее предупреждён и согласен принимать погашение долга сериями, на это идут не все продавцы;

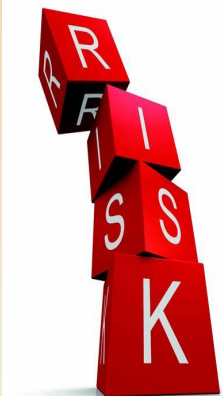
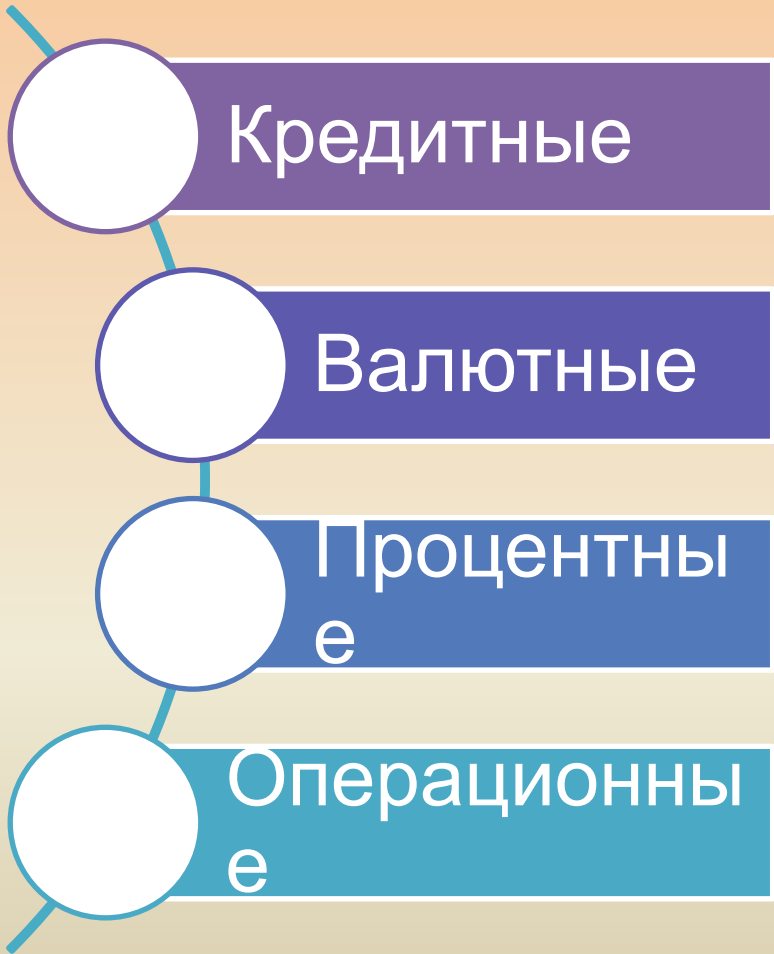
- если покупатель не является международной компанией или представителем государства, то возврат долга должен быть обязательно гарантирован банком или государственным институтом, который выберет кредитор;

- форфейтинговые сделки являются конфиденциальными в отличие от банковских кредитов





Риски



Фиксированная процентная ставка по выплатам.

- Простота оформления сделки.

Принятие форфейтором на себя всех расходов, касающихся управления кредитом.

Возможность для покупателя отложить выплаты за товар, который получен им.



Различия форфейтинга и факторинга

между форфетированием
и международным
факторингом



1. невозможность регресса относительно продавца при форфейтинге (то есть, в данном случае над экспортером не висит риск неплатежа по контракту).

2. форфейтинговое кредитование рассчитано на долгосрочные (или хотя бы среднесрочные) контракты и подразумевает довольно крупную сумму сделки

3. форфетирование всегда осуществляется исключительно при содействии форфейтора (то есть, банка)

4. Если при факторинге замораживается лишь часть общей суммы требования, то при форфетировании выплачивается полная сумма.

между форфетированием
и международным
лизингом

Лизинг является финансовой арендой с правом выкупа. Предмет лизингового договора полностью переходит в собственность кредитора только после полной выплаты его

СТОИМОСТИ

Форфейтинговые документы

вексель

аккредитив

В качестве объекта форфетирования аккредитивы применяются редко. Это объясняется сложностью операции, заключающейся, прежде всего в том, что в случае с аккредитивом необходимо предварительно и подробно согласовать условия сделки, что приводит к увеличению сроков всей процедуры.

Используемая валюта

Существует лишь одно ограничение для валют - они должны быть свободно конвертируемыми.



Преимущества для экспортера

1. Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.
2. Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.
3. Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг.
4. Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.
5. Отсутствие рисков
6. Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.
7. Конфиденциальный характер данных операций.
8. Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки.
9. Возможность заранее получить от форфейтера опцион на финансирование сделки по фиксированной ставке, что позволяет экспортеру заранее подсчитать свои расходы и включить их в контрактную цену, рассчитать другие итоговые цифры.

Недостатки для экспортера

1. Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта, а также необходимость знать законодательство страны импортера, определяющее форму векселей, гарантий и авалья.
2. Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера.
3. Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера.

Преимущества
для импортера

1. Простота и быстрота оформления документации.

2. Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке.

3. Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

Недостатки для
импортера

1. Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией.

2. Необходимость платить комиссию за гарантию.

3. Более высокая маржа форфейтера.

4. Возможность возникновения трудностей с оплатой векселя как абстрактного обязательства в случае поставки некондиционных товаров или невыполнения экспортером каких-либо иных условий контракта.

Преимущества для форфейтера

1. Простота и быстрота оформления документации.

2. Возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке.

3. Более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

Недостатки для форфейтера

1. Отсутствие права регресса в случае неуплаты долга.

2. Необходимость знания вексельного законодательства страны импортера.

3. Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.

4. Необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей.

5. Невозможность совершить платеж раньше срока.

СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!