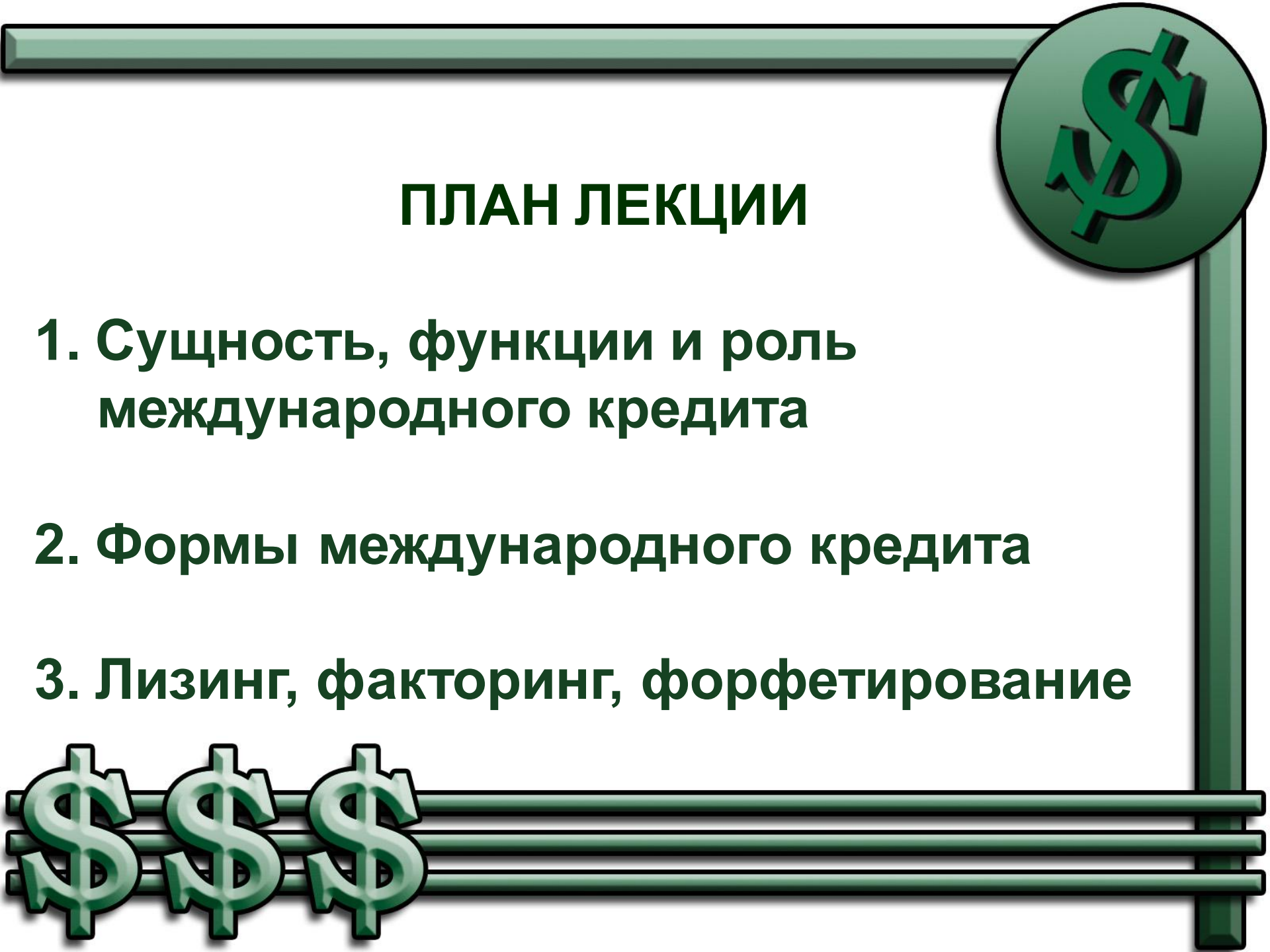


Тема 6. Международный кредит и международные кредитные отношения



Лекцию подготовила
доцент Федотова М.Ю.



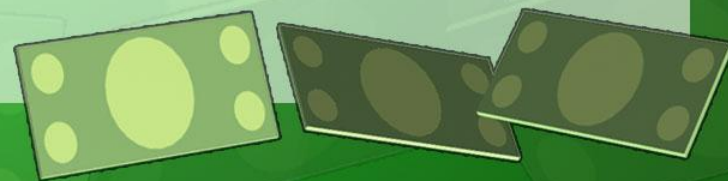
ПЛАН ЛЕКЦИИ

1. Сущность, функции и роль международного кредита
2. Формы международного кредита
3. Лизинг, факторинг, форфетирование





1. Сущность, функции и роль международного кредита





Международный кредит – движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процента.

В качестве кредиторов и заемщиков выступают частные предприятия (банки, фирмы), государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации.

Принципы международного кредита

- **возвратность**: если заимствованные средства не возвращаются, то имеет место безвозвратная передача денежного капитала, т.е. финансирование;
- **срочность**, обеспечивающая возвратность кредита в установленные кредитным соглашением сроки;
- **обеспеченность**, гарантирующая его погашение;
- **платность**, % , часто являющееся условием кредита.

Функции международного кредита:

- Перераспределение ссудных капиталов между странами в те сферы, которым отдают предпочтение участники рыночной экономики в целях обеспечения своих прибылей.
- **Экономия издержек обращения** в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств, ускорение платежей благодаря использованию кредита.
- **Ускорение концентрации и централизации капитала.**
- В современных условиях международный кредит выполняет функцию **регулирования экономики** и сам является объектом регулирования.

Международный кредит играет двойную роль в развитии производства: положительную и отрицательную.

- С одной стороны, кредит обеспечивает непрерывность воспроизводства и его расширение.
- Он способствует интернационализации производства и обмена, углублению международного разделения труда.

С другой стороны,

- **международный кредит усиливает диспропорции общественного воспроизводства, стимулируя скачкообразное расширение прибыльных отраслей,**
- **сдерживает развитие отраслей, в которые не привлекаются иностранные заемные средства.**



Условия международного кредита:

- валюта кредита
- валюта платежа
- сумма
- срок
- условия использования и погашения
- СТОИМОСТЬ
- вид обеспечения
- методы страхования рисков

2. Формы международного кредита



По назначению выделяют:

- коммерческие кредиты, связанные с внешней торговлей;
- финансовые кредиты, используемые на любые другие цели: прямые инвестиции, инвестиционные проекты, погашение внешней задолженности, пополнение оборотных средств, приобретение ценных бумаг и т.д.;
- промежуточные кредиты для обслуживания смешанных форм вывоза капитала, товаров и услуг, например в виде выполнения подрядных работ (инжиниринг). (Иногда промежуточным кредитом (бридж кредит) также называют краткосрочный кредит на эксплуатационные расходы, либо на урегулирование срочной финансовой проблемы).

По видам различают:

- товарные кредиты (экспорт товаров с рассрочкой платежа);
- валютные (в денежной форме).

По валюте кредита:

- в одной из мировых валют;
- в валюте должника;
- в валюте кредитора;
- в международной валютной единице (СДР).

По срокам:

- краткосрочные (до 1 года);
- среднесрочные (от 1 года до 5 лет);
- долгосрочные (свыше 5 лет).

По наличию обеспечения различают:

- обеспеченные кредиты (англ. secured loan) ;
 - бланковые кредиты.
- Обеспечением обычно служат товары, товарораспорядительные и другие коммерческие документы, ценные бумаги, векселя, недвижимость и ценности. Залог товара для получения кредита осуществляется в трех формах:
- твердый залог (определенная товарная масса закладывается в пользу банка);
 - залог товара в обороте (учитывается остаток товара соответствующего ассортимента на определенную сумму);
 - залог товара в переработке (из заложенного товара можно изготавливать изделия, но передавая их в залог банку).

3. Лизинг, факторинг, форфетирование

Сущность международного лизинга

- **Лизинг** (от англ. lease – сдавать в аренду) – предоставление лизингодателем материальных ценностей лизингополучателю в аренду на разные сроки без перехода права собственности.
- Операция **международного лизинга** - одним из субъектов которой является иностранное юридическое или физическое лицо.
- **Экспортная** лизинговая операция - резидентом является российский лизингодатель (лизинговая компания).
- При осуществлении международной **импортной** лизинговой операции резидентом выступает лизингополучатель (коммерческая организация).

- Договор лизинга характеризуется определенными условиями использования арендованного имущества. По существу, это нечто среднее между договором аренды и договором о предоставлении кредита; в общем виде он имеет и те и другие признаки.

Своеобразие лизинговых операций по сравнению с обычной арендой

- 1) объект сделки выбирает лизингополучатель, а не лизингодатель,
- 2) срок лизинга меньше срока физического износа оборудования (и приближается к сроку налоговой амортизации;
- 3) по окончании действия лизингового контракта клиент может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- 4) в роли лизингодателя обычно выступают специализированные лизинговые компании.

Преимущества лизинга для лизингополучателя

- Риск утраты или повреждения арендуемого имущества несет лизингодатель;
- Лизинг позволяет осуществлять или увеличивать производство без накопления капитала для приобретения оборудования в собственность, избегать замораживания капиталовложений;
- Обслуживание и ремонт оборудования могут осуществляться собственником, особенно если речь идет о сложном оборудовании и арендатор не располагает возможностями по его обслуживанию;
- Лизинг облегчает замену и модернизацию оборудования, дает возможность арендатору использовать современное оборудование;
- Платежи производятся не единовременно, а по частям в согласованные сроки;
- Лизинг предпочтителен с точки зрения налогообложения.

Преимущества лизинга для лизингополучателя

- Лизинг расширяет возможности покупателя пользоваться кредитом, особенно в тех случаях, когда получение банковского кредита не представляется возможным.
- Лизингополучатель освобождается от процедур и расходов, связанных с владением имуществом.
- Для бухгалтерского учета лизинг удобен тем, что арендуемое оборудование не берется на баланс предприятия, а арендные платежи рассматриваются как текущие расходы.

Преимущества для лизингодателя

- он надежнее застрахован от риска неплатежеспособности лизингополучателя
- когда арендованное имущество занесено в актив баланса, лизингодатель может приступить к его амортизации.
- **Основное преимущество для поставщика (изготовителя) - это получение немедленного платежа наличными.**

Сравнительный анализ кредита и лизинга

- Лизинговые платежи необходимо начинать вносить лишь после введения приобретенного имущества в эксплуатацию, тогда как в случае с кредитом подобную отсрочку по платежам получить практически невозможно.
- Банк, в отличие от лизинговой компании, скорее всего, потребует внесения залога значительно превышающего сумму кредита (до 30%).
- Банковский кредит ухудшает общие финансовые показатели предприятия-должника и затрудняет привлечение инвестиций.
- Лизинг обеспечивает 100%-ное кредитование сделки, тогда как обычно кредит предоставляется в размере 80-85%.
- Срок лизинга может быть значительно больше срока кредита.
- Гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду. Особенно это относится к мелким и средним предприятиям.
- В отличие от кредита, лизинг позволяет использовать существующие налоговые льготы.
- Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда.

Участники рынка лизинговых услуг

- **Лизингополучатель** (Клиент, как правило, ЮЛ)
- **Лизингодатель** (Лизинговая компания)
- **Финансирующая структура** (банк, фонд, инвестиционная компания и т.п.);
- **Поставщик** (Продавец оборудования: пром. предприятие, риэлтерская компания, авто-производитель или дилер и т.п.)
- **Страховщик** (В принципе, любая страховая компания) - осуществляет страхование имущественных, транспортных и прочих видов рисков, связанных с предметом лизинга и/или сделкой лизинга.

Классификация лизинговых операций

- 1. Тип операции
 - Финансовый, оперативный (операционный)
- 2. Сфера рынка
 - Внутренний, международный, транзитный
- 3. Состав участников лизинговых отношений
 - Прямой, Косвенный, Возвратный, Сублизинг, «Левередж — лизинг»
- 4. Обязанности по техобслуживанию
 - Чистый, С неполным обслуживанием, Полный

Классификация лизинговых операций

5. Продолжительность сделки

- Долгосрочный, Среднесрочный, Краткосрочный

6. Тип имущества

- Движимое, Недвижимое

7. Вид лизинговых платежей

- Денежный, Компенсационный, Смешанный

8. Условия замены имущества

- Срочный, Возобновляемый (револьверный), генеральный

Формы лизинговых сделок

1. **Прямой лизинг** – имеет место в случае, когда изготовитель или владелец имущества сам выступает лизингодателем.
2. **Стандартный (косвенный) лизинг.** При этой форме лизинга изготовитель оборудования продает его лизинговой компании, которая сдает это оборудование в аренду потребителю. Между изготовителем и лизингополучателем нет правовых отношений по договору о лизинге.
3. **Операционный лизинг (operating lease)** – если лизингополучатель не намерен приобретать арендованный объект.
При **финансовом лизинге** - лизингополучатель сочетает аренду с последующим выкупом его объекта по остаточной стоимости.
4. **Возвратный лизинг («лиз-бэк»).** Собственник оборудования продает лизинговой компании оборудование, а затем берет его в аренду, т.е. продавец оборудования становится лизингополучателем.
5. **«Чистый» лизинг** - предполагает обязанность лизингополучателя осуществлять расходы, связанные с эксплуатацией оборудования в целях возвращения его лизингодателю в надлежащем состоянии.
6. **«Мокрый» лизинг.** Лизингодатель осуществляет содержание оборудования, ремонт, страхование, иногда управление производством или поставку горючего. Обычно такой лизинг используется в отношении высокоточного, новейшего оборудования.

Международный факторинг

- **Международный факторинг** – форма кредитования экспорта в форме покупки факторинговой компанией (иногда банком) неоплаченных платежных требований экспортера к импортеру и их инкассация.
- Факторинг - это:
- а) финансовая комиссионная операция по уступке экспортером дебиторской задолженности фактор-компания с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности и снижения расходов по ведению счетов.
- б) комплекс услуг, который банк (или фактор-компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям-экспортерам, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Субъекты факторинга

- В факторинговых операциях участвуют три стороны:
- 1) **фактор** - факторинговая компания (или факторинговый отдел банка) - специализированная организация, получающая счета - фактуры у своих клиентов (кредитов, поставщиков);
- 2) **клиент** (коммерческий кредитор, поставщик товара);
- 3) **дебитор** - заемщик (предприятие) - фирма-потребитель товара.

Схема факторинга

- 1. Клиент и Фактор заключают договор факторинга
- 2. Фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от Клиента — Фактору. Результатом оценки является лимит установленный на дебиторов и/или клиента.
- 3. Клиент отгружает продукцию Дебиторам, одобренным Фактором.
- 4. Клиент передает комплект отгрузочных документов (счет фактура, накладная) Фактору.
- 5. Фактор переводит до 90 % от суммы переданной поставки Клиенту на расчетный счет.
- 6. По истечении отсрочки платежа, Дебитор расплачивается с Фактором.
- 7. Фактор переводит оставшиеся 10 % Клиенту
- 8. В зависимости от Фактора, комиссия за оказанные услуги может вычитаться из 10 % или выставляться отдельным счетом.
- 9. В случае если Дебитор не оплачивает поставку, Фактор ведет работу с Дебитором по взысканию долга.

Кредит и факторинг

- При факторинге не требуется оформление такого множества документов, как при кредите.
- Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры.
- Кредит требует погашения в строго определенный срок, а факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара и находится в обороте у поставщика до тех пор, пока он осуществляет отгрузки.
- Факторинг не требует залога, и за счет этого процедура привлечения оборотных средств значительно упрощается.
- Кроме того, факторинг — это не только финансирование (комплекс факторинговых услуг - управление дебиторской задолженностью, покрытие ряда рисков (потери ликвидности, кредитного, инфляционного, валютного), информационно-аналитическое обслуживание).
- Перечисленные услуги формируют добавленную стоимость факторинга, которая отличает факторинг от обычного кредитования.

Виды факторинга

- факторинг без регресса без выплаты финансирования (maturity factoring);
- традиционные виды факторинга с регрессом и без регресса;
- нефинансовые услуги, связанные с управлением дебиторской задолженностью;
- факторинг для дебиторов, в том числе реверсивный факторинг, финансирование торгового цикла (supply chain financing), а также множество иных форм.

- **Регрессный факторинг.** Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника, однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший такой «недоброкачественный» долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства.
- Если же с должника получен излишек по сравнению с причитающейся фактору суммой, то излишек возвращается клиенту. В мировой практике факторинг с регрессом применяется редко и, как правило, фактор-фирмы весь риск неплатежа берут на себя.
- **Безрегрессный факторинг** - при невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме финансовый агент потерпит убытки (в рамках выплаченного финансирования клиенту)

Стоимость факторинговых операций

- Фактор взимает с клиента:
- 1) факторинговую комиссию (0,5 - 3% от суммы сделки) - (чем сумма больше, тем процент может быть меньше), в зависимости от платежеспособности импортера, качества платежных требований и объема необходимой посреднической работы.
- 2) ссудный процент (процент за кредит в форме авансовой оплаты счетов-фактур) с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов.

Преимущества факторингового обслуживания

- Для экспортеров:
- досрочное получение основной суммы валютной выручки в форме факторингового кредита.
(предотвращает длительные кассовые разрывы, позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию)
- переуступка риска появления сомнительной дебетовой задолженности, просрочки или ее неоплаты импортерам.
- возможность использования услуг факторинговой компании, в том числе правовых и информационных.
- экономия на бухгалтерских, управленческих и других расходах.

- **Недостаток для экспортера:** возникает риск почти полной зависимости клиента от факторинговой компании, так как такие отношения ведут к полному осведомлению фактора о делах своих клиентов, подчинению их своему влиянию и контролю.
- **Преимущества факторинга для покупателя и для банков:**
- **Покупатель :** получает товарный кредит (продавец поставяет товар с отсрочкой платежа под гарантии в среднем до 3-х месяцев);
- увеличивает объем закупок и ускоряет оборачиваемость средств.
- **Банки** расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов.

Международный форфейтинг

- **Форфейтинг (форфетирование, «а-форфэ»)** - от франц. а forfait –по твердо установленной цене) — операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером) без права оборота (регресса) на продавца обязательства.

Схема форфетирования

- 1. Экспортер и импортер заключают сделку с указанием срока платежа.
- 2. Экспортер обращается с заявкой в форфет-компанию, с предложением купить долговое требование к импортеру.
- 3. Импортер выписывает коммерческий вексель и авалирует его в банке своей страны.
- 4. Векселя, авалированные банком страны импортера, отсылаются экспортеру.
- 5. Экспортер индоссирует векселя и продает их на первичном рынке «а-форфэ» форфет-компании, которая отказывается от права регресса.
- 5а. Экспортер получает инвалютную выручку (за вычетом процента за кредит и комиссионного вознаграждения за совершение сделки).
- 6. Форфейтер может либо оставить вексель у себя, либо перепродать купленные у экспортера векселя на вторичном рынке (также на безрегрессной основе).
- 7. Форфет-компания (или последний держатель векселя) предъявляет импортеру вексель к оплате.
- 8. Импортер через свой банк оплачивает предъявленный вексель в установленный срок

Особенности форфетирование как формы экспортного кредитования :

- 1) взаимосвязь с внешнеторговыми операциями;
- 2) форфетируемая задолженность оформляется простыми векселями или коммерческими траттами;
- 3) кредитование осуществляется на дисконтной основе.
- 4) **безрегрессность** («без права обратного требования»);
- 5) кредиты «а-форфэ» по своей природе являются операциями среднесрочными. (от 1 до семи лет);
- 6) процентная ставка по предоставляемым кредитам является фиксированной;
- 7) операции «а-форфэ» проводятся только в СКВ;
- 8) дополнительное обеспечение в форме аваля или безусловной банковской гарантии, приемлемое для форфейтора
- 9) высокая стоимость.

Преимущества форфейтинговых сделок для экспортера

- 1. досрочное получение экспортной выручки;
- 2. упрощение баланса за счет частичного освобождения его от дебиторской задолженности;
- 3. экономия на управлении долговыми требованиями и соответствующими рисками.
- 4. форфейтор берет все риски на себя;
- 5. существует вторичный рынок форфейтинговых ценных бумаг;
- 6. долг можно дробить и каждую часть долга можно оформить отдельным векселем
- 7. форфейтинг предусматривает гибкий график платежей, в том числе возможность предоставления льготного периода.

Отличия форфейтинга от факторинга

■ Факторинг

- обслуживание сделок, связанных с каким-либо потребительским товаром;
- период оплаты обязательств покупателем составляет 3-6 месяцев;
- фактор берет на себя риски по сделке частично;

■ Форфейтинг

- обслуживание сделок, связанных с оборудованием, машинами;
- от 1 года до 7 лет
- форфейтор берет на себя все риски по сделкам;

- размер дисконта составляет 10-12%;
- - предполагает, что сделки имеют постоянный характер;
- - фактор не имеет право передавать денежные обязательства 3-им лицам.
- - факторинг предполагает управление общим портфелем долговых требований поставщика
- 25-30%, а может и более;
- - сделки почти всегда носят разовый характер;
- - есть такое право, форфейтор не обязан об этом информировать.
- - относится только к приобретенным векселям и другим долговым требованиям



**Спасибо за
внимание!!!**