Содержание

Стр.

Введение ............................................................................................................... 2

Глава 1. Неплатежи в современной экономике России .................................... 4

Глава 2. Способы предотвращения и взимания просроченной дебиторской задолженности. ..................................................................................................... 9

1 Оплата наличными .......................................................................................... 9

2 Предварительная оплата .............................................................................. 10

3 Авансовые платежи ....................................................................................... 13

4 Аккредитивная форма расчетов ................................................................... 16

5 Чековая форма расчетов .............................................................................. 18

6 Гарантийные обязательства погашения задолженности третьей

стороной .............................................................................................................. 21

7 Страхование от непоступления или от несвоевременного поступления платежей ............................................................................................................. 25

8 Продажа долгов с дисконтом ........................................................................ 28

9 Залоговая система гарантий выполнения обязательств ............................ 30

10 Продажа технических средств путем их сдачи в аренду (лизинг) ........... 32

11 Факторинг ..................................................................................................... 36

12 Погашение долговых обязательств высоколиквидными ценностями .............................................................................................................................. 38

13 Взимание просроченной дебиторской задолженности путем объявления должника банкротом или передачей кредитору пакета акций должника ....... 40

14 Оплата долгов поставками товаров и услугами (бартер) ......................... 41

Глава 3. Коммерческий кредит .......................................................................... 45

1 Понятие и разновидности коммерческого кредита ..................................... 45

2 Кредитная политика на основе зарубежного опыта .............................................. 48

Глава 4. Форфейтинговые операции ................................................................ 55

1. Понятие форфейтинга ................................................................................. 55

## 5 Преимущества и недостатки форфейтингового финансирования ............. 57

## 6. Сравнение форфейтинга и других форм финансирования внешне-

## экономической деятельности ............................................................................ 60

Глава 5. Использование векселя в расчетах ................................................... 64

1. Вексель .......................................................................................................... 64

2 Вексельные операции с участием банков ................................................... 71

3 Применение векселя в расчетах между предприятиями ............................ 85

Заключение ......................................................................................................... 88

Список литературы ............................................................................................. 97

**ВВЕДЕНИЕ**

Одной из самых актуальных проблем отечественной экономики переходного периода является преодоление кризиса платежей. Этот кризис охватил все сферы и отрасли производства и услуг. Есть глубинные противоречия такой ситуации. Однако каждый субъект рынка может и должен смягчить последствия кризиса платежей путем разработки и осуществления грамотной и высококвалифицированной политики предотвращения и взимания просроченной дебиторской задолженности.

В этом плане следует констатировать, что в мировой практике накоплен большой опыт решения этой задачи, ибо аналогичные проблемы актуальны для национальных экономик многих стран и для международной торговли, хотя они и не стоят так остро, как в современной российской экономике.

Проблема сокращения просроченной дебиторской задолженности не может быть решена одним действием. Как показывает мировой опыт и хозяйственная практика даже развитых стран, эта проблема должна решаться путем разработки и применения целой гаммы различных методов. Не может быть единого метода для всех конкретных ситуаций. Но прежде, чем определять нишу каждого способа, следует вначале дать ему определение, рассмотреть его сущность, преимущества и недостатки.

Цель настоящей работы состоит в рассмотрении сути, преимуществ и недостатков различных способов предотвращения и взимания просроченной дебиторской задолженности на основе отечественного и зарубежного опыта. В работе представлены также рекомендации по применению упомянутых способов с учетом действующих в России законодательства и предпринимательской практики.

Работа состоит из пяти глав. В первой рассматриваются общие причины возникновения кризиса неплатежей в российской экономике и их последствия.

Во второй главе описаны суть, схемы, преимущества и недостатки таких способов предотвращения и сокращения просроченной дебиторской задолженности как:

1. оплата наличными;
2. предварительная оплата;
3. авансовые платежи;
4. аккредитивная форма расчетов;
5. чековая форма расчетов;
6. гарантийные обязательства погашения задолженности третьей стороной;
7. страхование от непоступления или от несвоевременного поступления платежей;
8. продажа долгов с дисконтом;
9. залоговая система гарантий выполнения обязательств;
10. продажа технических средств путем их сдачи в аренду (лизинг);
11. факторинг;
12. погашение долговых обязательств высоколиквидными ценностями;
13. взимание просроченной дебиторской задолженности путем объявления должника банкротом или передачей кредитору пакета акций должника;
14. оплата долгов поставками товаров и услугами.

В связи со сложностью и особой актуальностью следующие три главы посвящены подробному описаны таких инструментов борьбы с неплатежами как:

1. продажа товаров с рассрочкой платежей (коммерческий кредит);
2. операции форфейтинга
3. вексель и вексельные формы расчетов;

**ГЛАВА 1. НЕПЛАТЕЖИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Наличие и развитие системы неплатежей в хозяйстве определяется взаимодействием ряда факторов различного характера. Одним из важнейших является недостаток собственных оборотных средств предприятий.

В советское время значительная часть оборотного капитала предприятий большинства отраслей покрывалась практически бесплатными кредитами. Причем такая ситуация определялась не только действовавшей плановой системой хозяйствования с фиксированными ценами, но и уровнем экономической эффективности предприятий и сложившейся структурой народного хозяйства. В этих условиях переход на либеральные принципы ценообразования (в том числе и на продукты банковской деятельности) привел к изъятию собственного оборотного капитала, резко ухудшил финансовое состояние хозяйства, а в целом ряде случаев означал финансовый крах производства.

При постоянно изменяющихся ценах и задержке платежей на предприятии возникает положение, когда деньги за отгруженную продукцию еще не поступили, но при этом необходимо иметь денежные средства, чтобы оплачивать сырье и материалы для следующего производственного цикла. Чем больше этот временной лаг, тем сильнее потенциальная возможность срыва платежных обязательств предприятия. В нормальных условиях при незначительной инфляции, эффективном использовании материальных ресурсов и нормальной рентабельности предприятие решает проблему с помощью привлечения банковских кредитов в оборотные средства, либо пополняет их за счет прибыли. В нынешних условиях большинство предприятий не может использовать данные методы. Низкорентабельные и тем более убыточные предприятия не имеют прибыли и не в состоянии расплатиться за кредит. Подтверждение тому - нарастающий объем невозвратов ссуд и просроченной задолженности в банковской системе.

Однако и рентабельные предприятия оказываются в сложном положении. Из-за относительно низкого уровня заработной платы они используют прибыль для решения вопросов оказания материальной помощи работникам, а не на развитие производства, тем более не на пополнение оборотных средств. Таким образом, потребность в кредитных ресурсах превышает, как правило, возможности предприятия по их оплате.

Кроме того, в условиях инфляции действующая система бухгалтерского учета и налогообложения приводит к фактическому изъятию оборотных средств у предприятий, имеющих длительный производственный цикл. Механизм действия следующий. При составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного периода выручка от реализации показывается исходя из фактических цен на реализованную продукцию, а затраты на сырье и материалы - по фактическим ценам приобретения. При этом выручка от реализации продукции и затраты на ее производство, на конец периода оказываются несопоставимыми, поскольку затраты и реализация происходят в разных воспроизводственных условиях. Исчисленная прибыль по балансу на конец периода будет, таким образом, завышена на разницу между фактическими затратами на сырье и материалы и затратами, которые необходимо сделать уже в новых воспроизводственных условиях. Однако по действующей системе налогообложения эта часть прибыли попадает в налогооблагаемую базу и изымается у предприятия, В результате происходит сокращение «физического» объема оборотных средств у предприятия.

Либерализация цен, а в большей мере ее следствие утрата ориентиров в ценообразовании, на фоне жестких структурно-технологических связей в экономике стали еще одним источником неплатежей. Часто формирование цен на продукцию исходит из текущих проблем ликвидности предприятия, когда доля доходных элементов цены отражает не эффективность производства, а оперативную потребность предприятия в ликвидности.

Следует также отметить сложившуюся в условиях господства затратного механизма искаженную структуру затрат на производство. Высокий уровень материальных затрат вызывает у предприятий завышенные потребности в оборотных средствах для приобретения сырья, материалов, комплектующих изделий и энергии, вследствие чего их постоянно не хватает. По этой же причине требуются завышенные темпы развития добывающих отраслей промышленности в стране, что ведет к утяжелению отраслевой структуры российской экономики.

Другой не менее важный фактор связан непосредственно с особенностями деятельности предприятий в условиях переходного периода. Монополизм, значительные отклонения в ценах у разных производителей, разбалансированность в объемах производства товаров и услуг в разных отраслях, отсутствие или недостаточное развитие информационной инфраструктуры, неразвитость других рыночных механизмов приводят к излишним, необоснованным затратам. Это также завышает потребности предприятий в оборотных средствах, в результате чего запускается механизм, который приводит либо к нарастанию неплатежей, либо к сокращению производства. В процессе взаимодействия множества предприятий друг с другом названные факторы накладываются один на другой

Можно утверждать, что нарастание волны неплатежей непосредственно связано с продолжающимся функционированием на рынке низкорентабельных и убыточных предприятий. Как правило, именно на них материальные затраты особенно высоки. Эти предприятия либо сами становятся началом цепочки неплатежей, из-за отсутствия средств не расплачиваясь с поставщиками (если не имеют возможности адекватно поднять цены на продукцию из-за конкуренции или ограничения платежеспособного спроса), либо становятся, подняв цены, причиной дополнительного роста материальных затрат у потребителей. В последнем случае причиной возникновения неплатежей вновь будет несоответствие цен, обусловленных завышенными затратами производителей и платеже способным спросом. В нормальных рыночных условиях убыточное предприятие должно разориться и, таким образом, прекратить в дальнейшем возникновение неплатежей.

Условием возникновения постоянно прогрессирующей задолженности стало отсутствие реального механизма банкротства предприятий, что позволяет им задерживать платежи без каких-либо серьезных по следствий, а также функционировать убыточным. Пользуясь такой возможностью, отдельные руководители видят в неплатежах своеобразный «щит» от условий рыночной экономики. В российском бизнесе не установились формы предпринимательской этики, основанные на честности и порядочности. Срыв же платежей в одном звене вызывает аналогичный срыв в других звеньях.

Еще одним фактором неплатежей является относительно низкий уровень заработной платы который ограничивает покупательную способность, определяя уровень конечного потребления населением товаров и услуг. Ограниченная покупательная способность населения особенно проявилась в начале 1992 г, при переходе к свободным ценам. Завышенные цены не были подкреплены соответствующим ростом доходов людей. Предприятия впервые ощутили проблему сбыта продукции. Диспропорция между возможностями конечного потребления и чрезмерными материальными затратами по всей цепочке отраслей (от добывающих и сельского хозяйства до розничной торговли), порождающая инфляцию издержек, тоже создает условия для постоянного усугубления кризиса неплатежей.

К числу факторов, провоцирующих рост дебиторской задолженности можно отнести неотрегулированность бюджетной системы на различных уровнях. Государство не балансирует доходы и расходы, задерживает оплату, например, государственных закупок сельскохозяйственной продукции или оборонного заказа на предприятиях ВПК. При этом государство, как самостоятельный сектор экономики, является не только источником, но и «жертвой» неплатежей.

Перечисленным не исчерпывается перечень источников неплатежей в хозяйстве. Следует также отметить и разрыв финансовых связей после распада СССР на фоне производственной зависимости предприятий от своих партнеров из ближнего зарубежья и тяжелое экономическое положение стран-членов СНГ и задержка в прохождении платежей через банковскую систему.

Основные экономические последствия неплатежей хозяйств состоят в следующем. Во-первых, они замедляют материальный оборот (что, в свою очередь, является фактором дальнейшего развития неплатежей). Во-вторых предприятия оказываются не в состоянии определить действительный платежеспособный спрос на свою продукцию. В третьих невозможно адекватно оценить собственное финансовое состояние предприятия, поскольку значительная часть его активов составляют неплатежи ( в большинстве случаев финансово неоформленные, необратимые, неоднородные, неопределенного срока и качества ).

**ГЛАВА 2. СПОСОБЫ ПРЕДОТВРАЩЕЯ И ВЗИМАНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

**1 ОПЛАТА НАЛИЧНЫМИ**

Оплата наличными представляет собой передачу покупателями денежных средств продавцам в момент получения товара или услуг. Это самый надежный способ финансовых отношений и для продавцов, и для покупателей. Покупатель уверен, что передача денег обеспечивается получением необходимых ему товаров и услуг, а продавец уверен в своевременном (одномоментном) получении денег за проданный товар или оказанную услугу. К оплате наличными относится не только передача денежных знаков в обмен на товары (услуги), но и использование при получении товара дебетовых или кредитовых карточек.

Условную схему продаж за наличные денежные средства (рис.1) можно представить следующим образом:

Оплата

Продавец

Покупатель

Передача товара

Рис.1 Продажа за наличные деньги

К преимуществам платежей наличными прежде всего относятся:

1. полная гарантия платежей;
2. высокая скорость платежей;
3. исключение дебиторской задолженности.

Недостатками оплаты наличными являются:

1. высокая стоимость обслуживания платежей (необходимость кассовых операций, инкассирования, хранения и перевозки наличных денежных знаков и т.д.);
2. необходимость личного присутствия продавца и покупателя (или их уполномоченных представителей);
3. обязательное совпадение момента отпуска товара и его оплаты;
4. невозможность использования наличных расчетов при оплате оптовых партий товаров;
5. неудобство осуществления расчетов.

Таким образом, несмотря на большую надежность платежей наличными денежными средствами, их применение на практике тем не менее ограничено. В основном эта форма расчетов используется в розничной торговле и в сфере услуг. При оптовых же поставках расчеты наличными не только затруднены но и во многих случаях невозможны. Однако, следует отметить, что в хозяйственной практике России расчеты наличными денежными средствами занимают неоправданно большое место. Это связано с рядом причин, но главными среди них являются; возможность избежания уплаты налогов, так как оборот наличных денег может быть совершен вне бухгалтерских проводок и безусловная гарантия платежей.

Распространенность наличных платежей будет уменьшаться по мере ужесточения контроля за движением денежной наличности, ускорения банковского документооборота, развития механизмов обеспечения гарантий по сделкам.

**2 ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОПЛАТА**

Предварительная оплата представляет собой форму расчетов, при которой покупатель перечисляет платежи продавцу до отгрузки товаров или оказания услуг.

Сам факт оплаты становится сигналом для поставки товаров и оказания услуг со стороны продавцов и исполнителей. На практике применяют две разновидности предоплаты:

1. отпуск товаров или оказание услуг после документального подтверждения перечисления денежных средств (копия платежного поручения, заверенная печатью банка);
2. отпуск товаров или оказание услуг только после поступления на банковский счет поставщика или исполнителя денежных средств, перечисленных в порядке предоплаты.

При отлаженном функционировании банковской системы, высокой скорости и надежности документооборота разница между первой и второй формами предоплаты невелика. Для поставщика достаточно банковского подтверждения перечисления средств, а иногда - и просто устного или письменного сообщения контрагента о произведенных платежах.

Однако в российских условиях документальное подтверждение перечисления денег и их поступление на счет получателя не всегда совпадают. И дело здесь не только в сроках прохождения документов, правильности их заполнения и т.д., но и в том, что наличие хороших, неформальных связей тех или иных структур (их персонала) с банковскими структурами (особенно с мелкими банками) позволяет оформить копию платежного поручения, по которому денежные средства фактически не перечислены. Причем последнее может быть обусловлено как отсутствием средств на текущем счете недобросовестного плательщика, так и просто фиктивным оформлением копии платежного поручения. Несмотря на то, что представленную выше практику нельзя считать типичной, тем не менее ее необходимо принимать во внимание.

Предоплату можно признать состоявшейся, если деньги фактически поступили на банковский счет поставщика. Условная схема предоплаты представлена на рис.2.

Совершенно очевидно, что предоплата - это уступка покупателя продавцу. Поэтому преимущества от этой формы финансовых отношений получает прежде всего и главным образом продавец.

Покупатель по сути кредитует продавца, предоставляя последнему денежные средства до наступления сроков поставки или оказания услуги. В этом состоит одно из основных преимуществ предоплаты для продавца. Кроме того, продавец, получая деньги до момента исполнения своих обязательств по контракту, имеет полные гарантии оплаты. Его риск в части неплатежей сводится к нулю. Предотвращение дебиторской задолженности для продавца, получившего деньги заранее, также способствует ускорению кругооборота средств в его хозяйстве.

1-й этап

Оплата

Продавец

Покупатель

2-й этап

Передача товара

Покупатель

Продавец

Рис.2 Продажа товаров по предоплате

Однако, при всех, казалось бы, очевидных преимуществах предоплаты для продавца, тем не менее, имеется один очень важный ее недостаток. Требование предоплаты резко суживает рынок сбыта продавца, который оказывается ограничен рамками наличия покупателей:

1. обладающих возможностью предварительного перечисления денежных средств;
2. полностью доверяющих продавцу.

Предоплата, как способ расчетов между партнерами, применяется в тех случаях, когда продавец занимает доминирующее положение на рынке. В условиях наличия жесткой конкуренции между покупателями на рынке конкретного товара предоплата объективно может использоваться по требованию поставщика, имеющего определенные основания сомневаться в надежности и обязательности покупателя. В свою очередь, в процессе конкурсных (тендерных) продаж товаров потенциальный покупатель может предложить предварительную оплату как один из элементов, способствующих привлекательности его предложений по заключению контракта на поставки товара.

В числе других форм расчетов предоплата является самой жесткой и невыгодной для покупателя, ибо в этом случае он отвлекает свой оборотный капитал, т.е. замедляет его оборачиваемость, и кроме того, у него возникает риск невыполнения обязательств продавцом.

**3 АВАНСОВЫЕ ПЛАТЕЖИ**

Авансовые платежи представляют собой такую форму расчетов между продавцом и покупателем, при которой покупатель предварительно оплачивает продавцу определенную, согласованную между ними часть стоимости товара (услуги), подлежащего поставке; а окончательные расчеты между сторонами осуществляются после фактической отгрузки (поступления) товара (оказания услуги).

Авансовые платежи - более гибкая форма расчетов, чем предварительная оплата, так как покупателем перечисляется только часть стоимости товара, который подлежит поставке. Таким образом, у покупателя снижаются риски нарушения обязательств продавцом.

Схема авансовых платежей представлена на рис.3.

1-й этап

Аванс

Продавец

Покупатель

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Окончательный

расчет

Продавец

Покупатель

Рис.3 Использование авансового платежа

По сути авансовые платежи выполняют роль гарантии по оплате товара (услуги). Перечисление аванса дает поставщику уверенность, что покупатель действительно намерен приобрести товар.

Размер аванса определяется сторонами при подписании контракта и может составлять любой процент стоимости товара (услуги), подлежащего поставке, вплоть до полной (100%-ой) его оплаты. Размер аванса зависит от уровня доверия сторон друг к другу.

Отношения сторон, как видно из вышеприведенной схемы, включают три следующие последовательно друг за другом операции:

1. перечисление покупателем аванса;
2. поставка товара;
3. окончательный расчет (перечисление покупателем остальной части стоимости товара).

Авансовые платежи представляют определенный риск для покупателя, ибо он обязан перечислить некоторую сумму денег до начала поставок. В связи с этим стоит рассмотреть более гибкий и безопасный для покупателя вариант, когда аванс перечисляется не непосредственно поставщику, а третьему лицу, которому доверяют и покупатель, и продавец. И только после фактической поставки указанный аванс перечисляется продавцу. Для продавца этот вариант надежен потому, что он уверен, что деньги, составляющие аванс, перечислены покупателем и забронированы третьей стороной; а для покупателя указанный вариант представляет интерес потому, что в случае, если поставщик не выполнит свои обязательства, то перечисленный покупателем аванс будет в гарантированном порядке ему возвращен. Схема авансовых платежей при рассмотренном варианте несколько сложнее и представлена на рис.4.

Если в качестве третьей стороны выступает банк, то авансовые платежи (включая 100%) в приведенном выше варианте по сути аналогичны аккредитивной форме расчетов.

1-й этап

Аванс

Третья сторона

Покупатель

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Аванс

Продавец

Третья сторона

4-й этап

Окончательный

расчет

Продавец

Покупатель

Рис.4 Авансовые платежи с участием третьих лиц

В качестве преимуществ авансовых платежей можно отметить:

1. для продавца - получение гарантий в намерении покупателя приобрести товар; получение денежных средств до поставки ускоряет оборачиваемость оборотного капитала; снижается риск неплатежей;
2. для покупателя - по сравнению с предоплатой риск уменьшается на величину, составляющую разницу между авансовым платежом и стоимостью всего товара; соответственно меньшая сумма денег выводится из оборота. При наличии третьей стороны, которой перечисляется аванс, снижается риск невозврата аванса, если поставка не осуществлена по каким-то причинам.

Вместе с тем, авансовые платежи, так же как и предоплата, означают для покупателя временное изъятие капитала из оборота. Поэтому они не выгодны для покупателя и, наоборот, предпочтительны для продавца, получающего до осуществления поставок определенную часть стоимости подлежащего продаже товара.

**4 АККРЕДИТИВНАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ**

Аккредитивная форма расчетов предполагает оплату отгруженных товаров по месту нахождения продавца за счет средств, депонированных в обслуживающем покупателя банке, на условиях, предусмотренных в заявлении на выставление аккредитива.

В хозяйственной практике используется много видов аккредитивов, но мы рассмотрим только два из них; револьверный и безотзывный.

При револьверном аккредитиве зачисление денег на расчетный счет продавца осуществляется после отгрузки очередной партии товаров покупателю при предоставлении банку отгрузочных документов на определенную часть товара. Револьверный аккредитив применяется при длительных взаимоотношениях между продавцом и покупателем, оговоренным договором поставки. При этой форме аккредитива в договоре указываются партии товаров, составляющие определенный объем, после отгрузки которых банк, обслуживающий продавца, обязан зачислить на его счет указанную сумму денег.

Суть безотзывного аккредитива - в его названии. Он не может быть отозван плательщиком в течение определенного промежутка времени. Безотзывный аккредитив используется в расчетах между продавцом и покупателем как дополнительная гарантия покупателя в оплате поставленных товаров (оказанных услуг).

Аккредитив дает покупателю уверенность, что деньги на расчетный счет продавца будут зачислены только после поставки товара по указанному в договоре адресу. В отличии от предоплаты и аванса при аккредитиве продавец может использовать отправленную сумму денег только после отгрузки товара, что безусловно стимулирует его соблюдать условия договора. При непоставке (недопоставке) товара деньги в безоговорочном порядке будут возвращены покупателю. При аккредитивной форме расчетов продавец полностью уверен, что деньги перечислены, так как они находятся в обслуживающем продавца банке.

Схема взаимодействия продавца, покупателя товара и обслуживающих банков при аккредитивной форме расчетов за товар показана на рис.5.

3

Банк обслуживающий покупателя

Банк обслуживающий продавца

6

4

1

2

Покупатель

Продавец

1

5

Рис.5 Аккредитивная форма расчетов: 1 - договор купли-продажи (поставки) с оговоренным условием аккредитивной формы расчетов за отгруженный товар 2 - заявление на выставление аккредитива; 3 - выставление аккредитива и перечисление указанных в нем денежных средств;4 - уведомление банка о получении аккредитива; 5 - поставка товара;6 - предоставление документов, подтверждающих факт отгрузки товара (после предоставления этих документов банк зачисляет на расчетный счет продавца указанную в аккредитиве сумму денег).

Безусловным преимуществом аккредитива является то, что для его оформления не требуется подписи гаранта (поручителя) и условия аккредитива надежны и просты, как для покупателя, так и для продавца.

Для покупателя недостатком аккредитива, как и при предоплате или авансе, является то, что на определенное время деньги выводятся из оборота - они "замораживаются" в банке покупателя. Покупателю так же сложно предъявлять претензии в случае плохого качества поставляемого товара. Для продавца недостаток аккредитива по сравнению с предоплатой или авансом состоит в том, что деньги нельзя использовать до момента поставки товара. Поэтому аккредитив для него малопривлекателен.

Открытие аккредитива представляет собой бронирование средств покупателя в банковском учреждении, обслуживающем продавца. Поэтому продавец получает выручку за проданный товар после его отгрузки и именно в это время у него возрастает налогооблагаемая база. В то же время покупатель, открывая аккредитив, замораживает свои оборотные средства, не уменьшая налогооблагаемой базы. С этой точки зрения, аккредитивная форма расчетов менее выгодна для покупателя, чем предварительная оплата или авансовые платежи.

**5 ЧЕКОВАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ**

Чековая форма расчетов предполагает оплату товаров, работ и услуг с использованием чеков. Чек - есть платежный документ, содержащий письменное распоряжение банку выдать (перечислить) указанную в нем сумму денег с текущего счета лица, подписавшего чек (чекодателя) на счет другого лица (чекодержателя). Чеки используются в виде чековых книжек и являются разновидностью денег, применяемых для безналичных расчетов с бессрочных вкладов. По требованию чекодержателя чеки могут быть свободно обменены на наличные деньги. Это правило, как и некоторые другие условия взаимоотношений между вкладчиком и банком, оговаривается в контракте, заключенном между ними при выдаче банком чековой книжки.

Несмотря на внешнюю схожесть оплаты наличными и чеками, между этими двумя формами расчетов имеются существенные различия. Если оплата наличными абсолютно гарантирована, то передача чека чекодателем чекодержателю еще не означает факта действительной оплаты и перечисления денег со счета должника на счет кредитора, ибо фактическое перечисление денег зависит от наличия денежного покрытия переданного чека, т.е. наличия соответствующих денежных средств на банковском счете чекодателя в момент сдачи чека чекодержателем в банк для погашения.

В целях усиления гарантированности платежей по чекам применяют систему гарантов, которые берут на себя обязательство погасить долги по чеку в том случае, если у чекодателя не окажется достаточного денежного покрытия.

В целях обеспечения больших гарантий используют так называемые банковские чеки. Банковский чек - это платежный документ, который эмитируется банками и может использоваться при расчетах между двумя контрагентами. По этому чеку обязательство перечисления денег имеет не вкладчик-плательщик, а сам банк, эмитирующий чек. Поэтому такой чек рассматривается получателем как более гарантированная форма платежного документа. Банковский чек, имеющий в отличие от обыкновенного чека, номинальную стоимость, гарантирует чекодержателю выплату определенных процентов сверх номинальной стоимости чека. Банковский чек - есть по существу ценная бумага, обеспеченная активами и имуществом банка-эмитента. Поэтому он, как и всякая другая ценная бумага, имеет кроме номинальной, и рыночную стоимость, на величину которой оказывают основное влияние банковский процент, сроки погашения, действующие депозитные ставки и т.д.

Механизмы использования обыкновенных и банковских чеков также существенно различаются. Поскольку в качестве обеспечения обыкновенного чека выступают денежные средства на счете чекодателя, то, чтобы получить чеки, ему необходимо уплатить банку только стоимость чековой книжки. Банковский же чек приобретается у банка (или перекупается у другого лица) и затем используется в расчетах с партнером, в нашем случае - с поставщиком товаров и услуг. Соответственно, и схемы расчетов с помощью чеков будут различными(Рис.6,Рис7)

Чековая форма расчетов наиболее выгодна поставщику покупателю. Главным преимуществом является высокая степень гарантий получения товара, ибо чек выписывается или передается в момент получения товара (услуги).

Недостатками использования чеков для покупателя являются:

1. для обыкновенного чека - относительная сложность оформления
2. для банковского чека - невозможность приобретения товара по стоимости не кратного номинальной стоимости чека.

1-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

2-й этап

Оплата чеком

Продавец

Покупатель

3-й этап

Погашение чека

Банк

Продавец

Рис.6 Использование обыкновенных чеков в расчетах

Чековая форма расчетов имеет определенные преимущества и для продавца. Для него преимущества заключаются в следующем;

1. относительная быстрота расчетов;
2. высокая степень гарантированности, если расчеты осуществляются банковскими чеками;
3. большая скорость поступления денег на счет чекодержателя и соответственно ускорение оборота капитала и сокращение дебиторской задолженности.

Недостатками для поставщика являются;

1. недостаточная гарантия платежей из-за наличия возможности отсутствия достаточного покрытия у чекодателя;
2. невозможность расчетов чеками по крупным суммам платежей, так как существуют ограничения сумм, указываемых в чеках;
3. простота подделки.

1-й этап

Покупка чеков

Банк

Покупатель

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Оплата чеком

Продавец

Покупатель

4-й этап

Погашение чека

Банк

Продавец

Рис.7 Использование банковских чеков в расчетах

**6 ГАРАНТИЙНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПОГАШЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНОЙ**

Гарантия по платежам означает принятие обязательств финансово устойчивой структурой (банком, страховой компанией и т.д.) по оплате долгов того, кто получил гарантию в случае невыполнения или несвоевременного выполнения им предусмотренных по контракту обязательств по оплате поставленных товаров и оказанных услуг.

Продавец товаров (услуг), не имеющий полной уверенности в платежеспособности покупателя (по крайней мере в момент наступления сроков платежей), просит последнего до подписания контракта представить гарантию крупной надежной структуры, которая берет на себя обязательство погасить долг покупателя, если у него на момент платежей не будет денег. При особо крупных сделках купли-продажи гарантии по платежам могут быть представлены несколькими гарантами. При этом все гаранты несут либо солидарную ответственность по платежам (т.е. все вместе и каждый в отдельности), либо ответственность по погашению какой-то части долга. При наличии нескольких гарантов надежность и гарантированность оплаты возрастает.

Выбор конкретного гаранта - сложная проблема. Продавец имеет право предъявлять свои требования к покупателю по выбору гаранта. Обычно эти требования сводятся к получению гарантий от первоклассных банков, имеющих достаточно большие средства для покрытия конкретной суммы долга.

Выдача гарантий является платной услугой, потому что гарант должен покрыть свои расходы по оформлению гарантий и по содержанию страховых денежных средств (либо по организации механизма их оперативной мобилизации) для погашения долга своего клиента. Размер платы за гарантию зависит от степени риска неплатежей со стороны клиента и от суммы средств, оплата которых гарантируется. Кроме того, на размер платы за гарантию влияет репутация гаранта. Гарантия первоклассного банка стоит дороже, потому что она принимается всеми продавцами.

Что может послужить основанием для банка или другой структуры выдать гарантию по платежам? Прежде всего, знание и деловые контакты с тем, чьи платежи гарантируются. Примерами таких гарантий являются гарантии, выдаваемые банком своим клиентам, предприятиями своим дочерним фирмам и т.д. В указанных случаях гаранты располагают достаточно объективной информацией о тех, кому дают гарантию, об их финансовой ситуации, в том числе и в предстоящих периодах, имея в виду сроки поступления денежных средств. Более того, гаранты в приведенных выше случаях могут воздействовать на своих клиентов, если они нарушат взятые на себя обязательства перед гарантом. А это обязательство сводится к тому, что клиент обязан вернуть гаранту сумму средств, которую последний перечислил в счет выполнения обязательств по гарантии платежей, если клиент не оплатил своевременно счет своего продавца. Поэтому гарант должен четко сформулировать свои требования к клиенту, определив его реальную и конкретную ответственность.

Однако, следует отметить, что в большинстве случаев выдача гарантий рассчитана не на то, чтобы гарант осуществлял платежи за своего клиента, а на то, чтобы придать больше уверенности продавцу в платежеспособности покупателя, так как само получение гарантии от первоклассного банка уже автоматически означает высокую репутацию покупателя.

Схему взаимоотношений партнеров при использовании механизма гарантий можно представить следующим образом (рис.8):

1-й этап

Гарантия

Покупатель

Гарант

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Оплата

Продавец

Покупатель

Рис.8 Проведение расчетов с использованием гарантии

Как видно из схемы, выдача и получение гарантий предшествует поставке товаров.

В том случае, если гарант вынужден реализовать свое обязательство, приведенная схема несколько видоизменится и будет выглядеть следующим образом (рис.9):

Как видно из схемы, при возникновении у клиента финансовых трудностей гарант погашает его долг, но клиент обязан при поступлении средств на свой счет возвратить гаранту сумму денег, уплаченную им продавцу.

1-й этап

Гарантия

Покупатель

Гарант

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Оплата

Продавец

Гарант

4-й этап

Возврат денег

Гарант

Покупатель

Рис.9 Проведение расчетов при реализации обязательств гаранта

Преимущества и недостатки гарантии платежей Для продавца наличие гарантии у покупателя представляет собой достаточно надежный инструмент, чтобы обезопасить себя от возможных неплатежей. Тем более, если в качестве гаранта выступает крупный и известный банк или фирма с репутацией надежного плательщика.

Важным преимуществом гарантии по сравнению с предоплатой или авансовым платежом является отсутствие необходимости отвлечения оборотных средств покупателя. Это в интересах, прежде всего, покупателя, но и в интересах продавца, который стремится к расширению рынков сбыта, в том числе за счет более привлекательных условий оплаты поставок товаров.

Если исходить из предпосылки, что гарантом является структура, пользующаяся безупречной репутацией, то риск продавца в части своевременной оплаты товаров, сводится к минимуму, хотя он выше, чем при платежах наличными или в порядке предоплаты. Риск покупателя также значительно снижается, ибо он оплачивает товар (услуги) только после его поставки (оказания). Собственно этот риск у покупателя ограничен только расходами на получение гарантий.

В то же время платность гарантии и трудности ее получения представляют собой недостатки такой формы отношений между партнерами. В целом же следует отметить, что перечисленные выше преимущества гарантии платежей обусловили их широкое использование в мировой практике, хотя получение таких гарантий у первоклассных банков и является задачей не из легких. Поэтому получение гарантий могут позволить себе относительно более крупные фирмы и компании, обладающие имуществом, высоколиквидными ценностями, иными активами, которые могут служить надежным обеспечением обязательств того, кто получил гарантию.

Для России получение гарантий представляет сложную проблему, поскольку многие банки и другие финансовые организации не сформировали свой имидж первоклассных, так же как крупные и известные промышленные предприятия, которые могли бы стать гарантами, сами находятся в сложном финансовом положении. Тем не менее, гарантийные услуги развиваются и по мере формирования крупных финансовых институтов, приобретения опыта взаимоотношений партнеров по выдаче гарантий эти услуги найдут широкое применение.

**7. СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕПОСТУПЛЕНИЯ ИЛИ ОТ НЕСВОЕВРЕМЕН-НОГО ПОСТУПЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ**

Страхование от непоступления или от несвоевременного поступления платежей представляет собой особый вид страхования коммерческого риска, при котором продавец товаров и услуг старается обезопасить себя от неполучения или несвоевременного получения платежей в результате наступления страхового случая.

Принципиальное отличие гарантий платежей от их страхования состоит в том, что в первом случае страхует себя покупатель (именно он должен получить гарантии), во втором случае - продавец; в первом случае выдаются гарантии по платежам независимо от обстоятельств, по которым покупатель не смог оплатить поставленный ему товар; во втором - убытки продавца компенсируются только при наступлении страховых случаев, которые оговорены в договоре страхования; в первом случае расходы по получению гарантий несет покупатель, во втором - страховые взносы осуществляет продавец.

Таким образом, несмотря на внешнюю схожесть гарантий по платежам и страхования от риска неплатежей (и там, и там есть третья сторона, которая гарантирует и обеспечивает перечисление платежей), это совершенно отличные друг от друга и по содержанию, и по механизму действия отношения между партнерами.

При заключении договора страхования от несвоевременных платежей (и неплатежей) в качестве контрагента продавца выступает страховая компания. Она в соответствии с договором берет на себя обязательство перечислить страхователю (в данном случае - продавцу) оговоренную сумму платежей при наступлении страховых случаев, перечень и описание которых также приводятся в договоре страхования. Возможен вариант, когда страховая компания по договору с продавцом берет на себя обязательство компенсации убытков от несвоевременных платежей, не возмещая при этом саму сумму платежей. Страховая сумма в этом случае ограничивается какими-либо пределами, оговариваемыми в договоре страхования.

Страхование продавца от неплатежей требует от персонала страховой компании изучения платежеспособности покупателя, определение его надежности. В этом плане в отечественной хозяйственной практике страхование от неплатежей очень затруднено в настоящее время.

Поясним нижеприведенную (Рис.10) схему страхования. 1-й этап - продавец (страхователь) заключает договор страхования со страховой компанией (страховщиком) и вносит ей страховые взносы. 2-й этап - поставка товаров (услуг). 3-й этап - имеет место, если покупатель не оплатил в установленные контрактом на поставку сроки отгруженные (поступившие) товары. Тогда страховая компания осуществляет страховые выплаты продавцу, соответствующие договору страхования. 4-й этап - осуществляется в тех случаях, когда страховая компания берет на себя обязательства помимо страховых выплат взыскать с покупателя в установленном законом порядке платежи и компенсацию нанесенного ущерба.

1-й этап

Страховые взносы

Страховая компания

Продавец

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Страховые выплаты

Продавец

Страховая компания

4-й этап

Возврат денег в регрессном порядке

Покупатель

Страховая компания

Рис.10 Страхование неплатежей при расчетах

Совершенно очевидно, что реализация изложенной схемы требует тщательного подхода к разработке и обоснованию договора страхования.

Дальнейшее расширение этого вида деятельности связано с развитием страхового бизнеса в России, формированием конкурентной среды деятельности страховых компаний.

Преимущество страхования от неплатежей состоит в гарантированности платежей и погашении убытков продавца от несвоевременной оплаты поставленной продукции, так как контрагентом по страхованию является страховая компания, располагающая крупными финансовыми активами.

Недостаток данной формы сокращения просроченной задолженности заключается в необходимости внесения страховых платежей и сложности договорных отношений.

**8 ПРОДАЖА ДОЛГОВ С ДИСКОНТОМ**

Продажа долга с дисконтом означает продажу кредитором дебиторской задолженности со скидкой, образующей доходы покупателя этого долга. Размеры скидки зависят от:

1. предполагаемого срока взыскания долга;
2. действующего в данном периоде рыночного уровня депозитных ставок;
3. общей суммы продаваемого долга;
4. риска, связанного с возможным списанием долгов из-за признания должника несостоятельным плательщиком.

Продажа долгов используется кредитором в целях обеспечения их скорейшего поступления на его счет. Продажа осуществляется путем передачи права требования этих долгов другому лицу, т.е. кредитор фактически продает свою дебиторскую задолженность другому лицу и имеет, таким образом, возможность скорейшего получения долга. Однако он вынужден уступить часть этого долга покупателю, которая составляет величину дисконта. Но, несмотря на это, кредитору может оказаться более выгодным продать долг, нежели ожидать его поступления через определенный промежуток времени, особенно в условиях инфляции. Продажа кредитором своих долгов означает также и переход всех рисков по их потерям к покупателю долга. Поэтому размер скидки (дисконта) учитывает эти риски.

Продажа долгов оформляется трехсторонним договором, участниками которого являются: кредитор - продавец долгов; дебитор - должник; покупатель долгов. В соответствии с этим договором: покупатель долгов обязуется в определенный срок перечислить их сумму за вычетом дисконта продавцу долгов; должник обязуется перечислить долги покупателю с учетом процентов, определяемых временем просрочки задолженности. Схема взаимоотношений партнеров по купле-продаже долгов представлена следующим образом (рис.11):

1-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

2-й этап

Продажа долгов

Покупатель долгов

Продавец

3-й этап

Погашение долгов

Покупатель долгов

Покупатель

Рис.11 Купля-продажа долгов

Для поставщика товаров и услуг преимущества состоят в ускорении оборота оборотного капитала и сокращении потребности в кредитных ресурсах; снижении рисков, связанных с безвозвратной потерей долгов; улучшении показателя ликвидности баланса. Недостатком продажи долгов для продавца является то, что он за свой проданный товар получает меньше, чем ему положено на сумму дисконта.

Главным препятствием в развитии рассмотренного способа снижения дебиторской задолженности является отсутствие опыта и знаний, а также отсутствие нормальной судебной практики.

**9 ЗАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ГАРАНТИЙ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**

Залог представляет собой один из способов обеспечения обязательств, при котором в составе имущества должника (юридического или физического лица) выделяется определенная часть; и если впоследствии обязательно будет нарушено, то предмет залога в зависимости от условий или передается тому, чье обязательство обеспечено залогом, или продается, а из полученной суммы первым, ранее других кредиторов, и в полном объеме будут удовлетворены требования того, чье обязательство обеспечено залогом. Два возможных варианта передачи имущества должника при невыполнении им принятых на себя обязательств показаны на следующей схеме (рис.12):

**1-й вариант**

Передача предмета залога

Продавец

(кредитор лицо чье обязательство обеспечено залогом)

Покупатель

(должник не выполнивший свое обязательство)

Погашение долгов за счет реализации залога

Получение денег за проданный залог

Покупатель предмета

залога

Продажа предмета залога

**2-й вариант**

Рис.12 Обеспечение обязательств залогом

Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество и имущественное право.

В простейшем (первом) варианте использования залога, как гарантии исполнения обязательств платежей за проданный (поставленный) товар, предусматривается, что в случае неисполнения обязательств по оплате, определенная часть имущества покупателя в натуральной или денежной форме передается продавцу товаров в собственность. В этом варианте договор залога или договор купли-продажи (поставки), в котором предусмотрены условия залога, заключается напрямую между продавцом и покупателем товара. Возможен также вариант (на схеме вариант 2), когда залог используется при участии третьей стороны, принимающей на себя определенные обязательства как перед продавцом, так и перед покупателем. В этом варианте договор залога заключается покупателем с третьей стороной, а договор купли-продажи (поставки) - напрямую с продавцом товара.

Залог имеет преимущества в том, что в условиях кризиса платежей позволяет уйти от предоплаты товара и тем самым снизить риск покупателя, сократить его оборотный капитал, к тому же покупателю во многих случаях не нужно заниматься поиском гаранта, так как продавцу в основном достаточно залоговой части имущества покупателя,

В то же время, система залога не универсальна для всех покупателей, так как совершенно очевидно, что не у каждого из них имеются предметы залога, привлекательные для того или иного продавца и достаточные для покрытия той или иной суммы долга.

Преимущества залоговой системы гарантий платежей состоят в следующем:

1. для продавца - возможность получения реальных гарантий возмещения долгов;
2. для покупателя - возможность без предоплаты обеспечивать достаточно высокий уровень гарантии.

Недостатки:

1. для продавца - сложность схемы действий, предусматривающей погашение долгов путем продажи предмета залога;
2. для покупателя - необходимость наличия достаточно ликвидных ценностей, которые могут стать предметом залога.

В целом договоры передачи залога достаточно сложны. По этому их используют, как правило, когда заключаются крупные сделки, требующие дополнительных реальных гарантий.

**10 ПРОДАЖА ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПУТЕМ ИХ СДАЧИ В АРЕНДУ (ЛИЗИНГ)**

Лизинг представляет собой сдачу в долгосрочную аренду машин, оборудования и других технических средств с последующим их выкупом арендатором. По существу лизинг можно рассматривать как форму продажи технических средств путем их предоставления в аренду покупателю и последующей передачи ему права собственности на них.

Классический вариант лизингового соглашения представляет трехсторонний договор. В качестве его сторон выступают:

1. поставщик - продавец;
2. арендодатель (лизингодатель);
3. арендатор (лизингополучатель).

Лизинговое соглашение заключается по инициативе арендатора. Он в качестве первого шага заключает предварительное соглашение с поставщиком. В этом соглашении арендатор определяет с поставщиком все технические и организационные вопросы поставок и сервиса, а именно: качественные характеристики поставляемого оборудования, способ доставки, порядок осуществления монтажных и пусконаладочных, а также сервисных работ и т.д.

После предварительного согласования условий поставок и сервисного обслуживания арендатор осуществляет поиск источников финансирования закупки оборудования и сдачи его в аренду. На этой деятельности специализируются, как правило, лизинговые компании или банки, обладающие большими финансовыми возможностями и выступающие в роли арендодателя. Арендатор согласовывает со своим будущим партнером все условия сдачи технических средств в аренду (регулярность и величину арендных платежей, сроки аренды, размер маржи лизинговой компании и т.д.).

После предварительного согласования условий поставок и сдачи в аренду технических средств заключается трехстороннее соглашение, по которому:

1. поставщик обязуется своевременно поставить оборудование, и, если это предусмотрено договором, осуществить монтажные и пусконаладочные работы и поставки запасных частей;
2. арендодатель обязуется оплатить поставщику стоимость оборудования по мере выполнения условий поставки;
3. арендатор обязуется своевременно и в полном объеме перечислять арендные платежи арендодателю.

После перечисления арендного платежа оборудование переходит в собственность к арендатору по остаточной стоимости. Схема лизингового контракта показана на рис.13.

В большинстве случаев в лизинговых соглашениях предусматривается выплата авансовых платежей (примерно 20%) арендодателем - поставщику и арендатором - арендодателю после подписания лизингового соглашения. Платежи по лизингу складываются из трех основных частей:

1. арендной платы, равной по сумме стоимости арендуемых технических средств;
2. банковского процента в расчете на величину и сроки привлечения кредитных ресурсов для рефинансирования лизингового контракта;
3. маржи лизинговой компании, т.е. непосредственно платы за ее услуги.

1-й этап

Соглашение о поставке

Продавец

Арендатор

2-й этап

Соглашение о финансировании

Лизинговая компания (арендодатель)

Арендатор

3-й этап

Лизинговый договор

Арендатор

Продавец

Лизинговая компания (арендодатель)

4-й этап

Поставка

Арендатор

Продавец

5-й этап

Оплата

Продавец

Лизинговая компания (арендодатель)

6-й этап

Лизинговые платежи

Лизинговая компания (арендодатель)

Арендатор

Рис.13 Лизинг

В случае, если арендодатель желает иметь более основательные гарантии своевременности перечисления лизинговых платежей, он может предложить включение в лизинговый контракт условия страхования выплат. При этом возможен вариант, когда страховая компания может стать четвертой стороной в договоре. В таком случае возрастает сумма лизинговых платежей на составляющую, равную стоимости страхования.

Поскольку основное содержание лизингового контракта со стоит в финансировании поставок, то представленная выше (рис.13) схема называется финансовым лизингом.

В хозяйственной практике выделяют следующие основные виды лизинга:

1. оперативный лизинг (прокат технических средств);
2. посреднический лизинг;
3. возвратный лизинг;
4. компенсационный лизинг.

Оперативный лизинг - это краткосрочная аренда ( не более года), по окончании срока которой арендуемые технические средства возвращаются арендодателю. Иначе этот вид лизинга называется прокатом технических средств.

Посреднический лизинг состоит в том, что арендодатель и поставщик представлены в одном лице. т.е. арендодатель выполняет также функцию посредника-продавца и тогда лизинговый контракт становится двухсторонним.

Возвратный лизинг характерен тем, что арендатор и продавец (поставщик) представлены в одном лице. Поставщик продает лизинговой компании свое оборудование, а затем берет его в аренду у покупателя-арендодателя. В этом случае лизинговый контракт также становится двухсторонним.

Компенсационный лизинг заключается в том, что арендатор выплачивает лизинговые платежи готовой продукцией или услугами, производимыми на арендуемом оборудовании.

К преимуществам лизинга для поставщика прежде всего следует отнести значительное увеличение гарантированности оплаты поставленной продукции, ибо плательщиком выступает компания (банк или другая финансовая структура), обладающая достаточными денежными ресурсами, что позволяет ей выступать в роли лизингодателя. Кроме того, поставщик в силу вышеизложенного имеет возможность получить часть стоимости оборудования, подлежащего сдаче в аренду, в момент подписания лизингового соглашения. Лизинг дает возможность производителю расширить рынок сбыта дорогостоящей техники, оборудования, транспортных средств и других видов техники за счет покупателей, не обладающих достаточными финансовыми возможностями для единовременной ее оплаты.

В качестве недостатка лизинга для поставщика стоит отметить сложность подготовки и заключения соглашения.

Одной из существенных проблем в организации лизинговых услуг является также сложность расчета лизинговых платежей в условиях финансовой нестабильности и высоких темпов инфляции, что имеет место в современной российской экономике.

**11 ФАКТОРИНГ**

Факторинг - это приобретение банками и другими финансовыми организациями долгов предприятий, в частности, обязательств по оплате поставленных товаров и выполненных работ или услуг. Факторинг предполагает оплату этих товаров банком по мере их поставки при предъявлении отгрузочных документов. В дальнейшем долги с покупателей взимает та организация (банк), которая оказывает факторинговые услуги. При этом в тех случаях, когда со стороны клиента (продавца) нарушены обязательства по поставкам (например, имеет место несоответствие качества товаров условиям контракта, установленное после их приемки покупателем), весь риск по взиманию долгов переходит вновь к клиенту.

За оказание факторинговых услуг банк взимает комиссионное вознаграждение, покрывающее затраты на осуществление факторинга, включая процентную ставку по использованным кредитным ресурсам, и обеспечивающее получение им прибыли.

Преимущества факторинга для продавца состоят прежде всего в высокой степени гарантии по своевременной оплате поставленных товаров, так как в роли непосредственного плательщика выступает банк. Одновременно факторинг способствует ускорению оборачиваемости оборотного капитала, сокращению затрат, связанных с взиманием задолженности, упрощению взаимоотношений с банками по взиманию долгов. Недостатком является необходимость перечисления комиссионного вознаграждения банку.

Схема факторинговых услуг выглядит следующим образом (рис.14):

1-й этап

Договор факторинга

Банк

Продавец

2-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

3-й этап

Отгрузочные документы

Банк

Продавец

4-й этап

Оплата

Продавец

Банк

5-й этап

Взимание долгов

Покупатель

Банк

Рис.14 Факторинг

Сфера применения факторинга существенно сужается в периоды кризиса платежей и высоких темпов инфляции. Тем не менее, устойчивые контакты с банками, совершенствование документооборота позволяет его применять в кризисных условиях.

**12 ПОГАШЕНИЕ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВЫСОКОЛИКВИД-НЫМИ ЦЕННОСТЯМИ**

Погашение долговых обязательств высоколиквидными ценностями означает, что покупатель погашает свою задолженность перед продавцом по согласованию с последним ценностями, которые могут быть в относительно короткие сроки превращены в деньги. К таким ценностям относятся облигации, акции ведущих и известных компаний, депозитные сертификаты, банковские векселя, опционы, другие высоколиквидные ценные бумаги, а также недвижимое имущество, цветные, в том числе драгоценные металлы, и т.д.

Оплата долгов высоколиквидными ценностями может эффективно использоваться в тех случаях, когда дебитор (покупатель) не располагает наличными денежными средствами на момент наступления сроков погашения долгов, а кредитор (продавец) соглашается получить долг не деньгами, а ценными бумагами и в то же время продавец не испытывает острой потребности в наличных денежных средствах. Интерес продавца в этом случае состоит в том, что указанные ценности имеют перспективы роста их рыночной стоимости.

Покупатель заинтересован в оплате долгов ценными бумагами при отсутствии наличных денежных средств потому, что продажа этих ценных бумаг или их превращение в деньги для последующего перечисления кредитору требует от владельца этих ценных бумаг определенных затрат (комиссионных) и времени.

Кроме того, проценты по таким ценным бумагам, как банковский вексель, депозитный сертификат при их досрочном погашении существенно уменьшаются банками. Но при расчетах (погашении задолженности) этими ценными бумагами должник в сумме погашенного долга учитывает величину процентов с учетом периода их выкупа банками.;

Что касается недвижимого имущества, цветных металлов и других подобных ценностей, которые могут быть переданы кредитору для погашения задолженности, то их стоимость определяется на основе рыночной оценки, т.е. цены продажи на момент передачи этих ценностей.

Схема погашения долговых обязательств высоколиквидными ценностями относительно проста и показана на рис.14.

Для продавца преимущества погашения долговых обязательств высоколиквидными ценностями состоят в следующем:

1. возможность быстрого погашения долгов;
2. получение перспективных ценных бумаг, рыночная цена которых имеет тенденцию к росту;
3. относительная простота процедуры погашения долгов.

1-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

2-й этап

Оплата высоколиквидными

ценностями

Продавец

Покупатель

Рис.14 Погашение долговых обязательств высоколиквидными ценностями

Недостатки для продавца:

1. дополнительные затраты по превращению высоколиквидных ценностей в наличные денежные средства;
2. методическая сложность рыночной оценки недвижимого имущества, цветных металлов, ценных бумаг для передачи в порядке погашения долгов
3. необходимость обладания информацией о конъюнктуре рынка ценных бумаг, обращающихся на финансовом рынке.

Для покупателя преимущества этой формы расчетов заключаются в том, что он может оплатить товар не наличными, а высоколиквидными ценностями. Таким образом, он избегает необходимости затрат средств и времени на превращение этих ценностей в деньги для оплаты долгов.

Недостатком этой формы расчетов для покупателя является потеря части стоимости высоколиквидных ценностей (в частности процентов и дивидендов по ценным бумагам).

**13 ВЗИМАНИЕ ПРОСРОЧЕННОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПУТЕМ ОБЪЯВЛЕНИЯ ДОЛЖНИКА БАНКРОТОМ ИЛИ ПЕРЕДАЧЕЙ КРЕДИТОРУ ПАКЕТА АКЦИЙ ДОЛЖНИКА**

Взимание просроченной дебиторской задолженности путем объявления должника банкротом или передачей кредитору пакета акций должника представляют собой по сути крайние меры продавца, когда покупатель, получая товары и услуги, не оплачивает их и не обладает достаточными финансовыми средствами (и предположительно не будет обладать в ближайшей перспективе этими средствами), чтобы погасить свой долг, В этом случае кредитор может использовать две меры:

1. объявить должника банкротом, если удельный вес долга данному кредитору в общей сумме задолженности дебитора составляет относительно большую величину;
2. потребовать передачу ему пакета акций должника, если невозможно объявить его банкротом и, если имеются определенные перспективы у должника в части выхода из кризисного финансового положения и дальнейшего развития,

Следует отметить, что предлагаемые меры взимания просроченной дебиторской задолженности, являются очень сложными и могут применяться в исключительных случаях, именно как крайние меры.

Объявление должника банкротом осложнено отсутствием детально проработанного законодательства, регламентирующего процедуру банкротства и погашения долгов банкрота. Поэтому до сих пор, несмотря на кризис платежей, сколько-нибудь значительных процессов банкротства в стране не происходит, Практически невозможно объявить банкротами крупные предприятия-должники, поскольку это связано с большими отрицательными социальными последствиями и прежде всего, с ростом безработицы. Поэтому это явление пока ограничивается малыми предприятиями обладающими определенным ликвидным имуществом. Такое предприятие может быть продано полностью другому лицу, и за счет этого погашены его долги.

В результате объявления такого предприятия банкротом возможна также распродажа его имущества и осуществление расчетов с кредиторами за счет получаемой таким образом выручки,

И, наконец, кредитор с учетом имеющей место задолженности приобретает предприятие-должника, предполагая проведение комплекса мер по оздоровлению его финансового положения и развития.

В том случае, если предприятие-должник на может быть по разным причинам объявлено банкротом конкретным кредитором, то возможна ситуация, когда кредитор будет заинтересован в получении пакета акций своего должника, соответствующего по стоимости сумме долга. Возможность таким образом погашения долговых обязательств благоприятна в настоящих условиях, так как в России осуществляется широкая программа приватизации и акционирования.

Собрание акционеров предприятия-должника может принять решение о передаче акций своего предприятия кредитору для финансового оздоровления, улучшения структуры баланса, привлечения инвестиций и т.д.

Интерес продавца-кредитора в подобном решении проблемы погашения долга состоит прежде всего в том, что продавец получает возможность погашения долга, который иными путями не может быть возвращен. Если должником является крупное предприятие, имеющее перспективы реорганизации и реконструкции, то получение пакета его акций можно рассматривать как благоприятное стратегическое решение. В результате погашения долга путем передачи акций улучшается структура баланса продавца за счет уменьшения дебиторской задолженности, особенно той, которая фактически могла подпасть под категорию безвозвратно потерянные долги.

Недостатком такой процедуры взимания долгов является ее чрезвычайная сложность: требуется решение собрания акционеров, оценка акций должника и т.д.

**14 ОПЛАТА ДОЛГОВ ПОСТАВКАМИ ТОВАРОВ И УСЛУГАМИ (БАРТЕР)**

Оплата долгов поставками товаров и услугами предполагает оплату приобретаемых товаров не деньгами, а другими товарами, которые выпускает или которыми владеет покупатель. Происходит как бы взаимозачет требований (клиринг).

Оплата долгов поставками товаров и услугами может осуществляться по различным причинам:

1. Когда продавец заинтересован в том, чтобы получить товар или услугу от покупателя, и это определяется им в качестве условия торговой сделки.
2. Когда продавец вынужден взять от покупателя товары, чтобы хотя бы таким способом вернуть свои долги.

В этом случае продавец рассчитывает продать эти товары на рынке и получить компенсацию, равную по стоимости сумме долга. Иными словами, его согласие на оплату поставленных товаров и оказанных услуг другими товарами есть мера вынужденная. Получая таким образом товары от своего должника, продавец должен иметь определенную уверенность в том, что он сможет продать полученные в качестве платежа товары на рынке по ценам, обеспечивающим покрытие суммы долга. Но, кроме того, в результате такой коммерческой операции кредитор должен за счет продажи полученных от должника товаров покрыть и свои операционные расходы, т.е. расходы по перевозке, хранению и продаже (комиссионные, транспортные расходы, расходы на рекламу и т.д.).

Схема погашения долга товарными ценностями выглядит просто (рис.15).

1-й этап

Поставка

Покупатель

Продавец

2-й этап

Оплата товарами

Продавец

Покупатель

3-й этап

Продажа товаров

Покупатель на рынке

Продавец

Рис.15 Погашение долговых обязательств с использованием бартера.

Преимущества погашения долгов встречными поставками товаров для продавца:

1. возможность получения долга;
2. возможность удовлетворения потребности в необходимых товарах;
3. сокращение расходов, связанных с осуществлением финансовых расчетов;
4. отсутствие обязательного условия наличия на счетах у покупателя денежных средств;
5. расширение рынка сбыта за счет покупателей, не имеющих достаточных денежных средств, но располагающих требуемыми продавцу товарными ресурсами.

Недостатки для продавца:

1. большие операционные расходы по взиманию долга (по перевозке, хранению, продаже товаров);
2. длительные сроки взимания дебиторской задолженности и отвлечения оборотного капитала;
3. наличие большого риска, связанного с возможностями продажи товаров по ценам, не обеспечивающим погашение долга.

Преимущество для покупателя состоит в том, что продажа его товаров совпадает с оплатой долгов продавцам.

Оплата товаров встречными поставками других товаров является товарообменной операцией. Обложение доходов сторон по такой сделке осуществляется на основе рыночных цен обмениваемых товаров. В определенных пределах продавец и покупатель могут регулировать ценовые параметры сделки с целью минимизации своих доходов и, соответственно налоговых платежей.

**ГЛАВА 3 КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ**

**1 Понятие и разновидности коммерческого кредита**

Коммерческий кредит достаточно часто встречающаяся в хозяйственной практике операция. Его можно охарактеризовать как кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Он предоставляется под обязательства должника (покупателя) погасить в определенный срок как сумму основного долга, так и начисляемые проценты.

Применение коммерческого кредита требует наличия у продавца достаточного резервного капитала на случай замедления поступлений от должников.

Выделяют пять основных способов предоставления коммерческого кредита:

1. вексельный способ;
2. скидка при условии оплаты в определенный срок;
3. открытый счет;
4. сезонный кредит;
5. консигнация.

При вексельном способе после поставки товаров продавец выставляет вексель на покупателя, который, получив коммерческие документы, акцептует его, т.е. дает согласие на оплату в указанный на ней срок.. Более подробно о вексельном способе будет расказано в 5 главе.

Другой способ - скидка при условии оплаты в определенный срок. Этот способ предусматривает условие, что если платеж будет произведен покупателем в течение оговоренного в контракте периода после выписки счета, то из цены будет вычтена скидка. В противном случае, вся сумма должна быть выплачена в установленный срок.

Согласно договору об открытом счете, однажды принятому обеими сторонами, покупатель может делать периодические закупки без обращения за кредитом в каждом отдельном случае. Обычный порядок осуществления сделки таков: когда покупатель заказывает товар, он немедленно отгружается, а платеж за него производится в установленные сроки после получения счета.

Сезонный кредит обычно применяется в производстве игрушек, сувениров и других изделий массового потребления. Этот способ разрешает розничным торговцам покупать товары в течение всего года с целью организации необходимых запасов перед пиком сезонных продаж и позволяет отсрочить платеж производителю до конца распродажи. Например, производители игрушек разрешают торговцам закупать игрушки за несколько месяцев до Рождества, а платить за товар - в январе-феврале. Главное преимущество при этом способе - возможность выпуска продукции без дополнительных расходов на складирование, хранение и т.д.

Консигнация - способ, при котором розничный торговец может просто получить товарно-материальные ценности без обязательства. Если товары будут проданы, то будет осуществлен и платеж производителю, а если нет, то розничный торговец может вернуть товар производителю без выплаты неустойки. Консигнация обычно применяется при реализации новых, нетипичных товаров, спрос на которые трудно предположить. Примером может служить практика производства и продажи новых учебников для институтов. Книгоиздатели посылают свои книги в институтские магазины с условием их возврата, если они не будут куплены.

Само собой разумеется, что любой из этих способов может быть наиболее эффективным в конкретных рыночных условиях. Выбор наиболее эффективного способа - главная задача кредитной политики каждого предприятия.

Говоря о достоинствах для продавца продажи товаров в кредит необходимо отметить, что несмотря на то, что отвлекаются средства из оборота, продавец, тем не менее, имеет возможность вернуть деньги, соответствующие его потерям, за счет получения процентов за кредит.

Вместе с тем, возрастает вероятность полной и своевременной оплаты проданных товаров. Во-первых, от покупателя не требуется наличия больших платежных средств, необходимых для оплаты поставок в момент их осуществления. Во-вторых, дебиторская задолженность по времени и по величине регулируется продавцом совместно с покупателем. В-третьих, покупатель получает в определенных случаях возможность оплатить товар за счет выручки, образующейся в результате производственного потребления товаров, приобретенных в кредит. Это существенно расширяет платежеспособность покупателя, а потому способствует росту степени гарантированности оплаты товара с его стороны.

К преимуществам также необходимо отнести:

1. расширение рынков сбыта за счет покупателей, не обладающих достаточной суммой платежных средств на момент поставок;
2. возможность получения дополнительных доходов за счет разницы в цене кредитных ресурсов, привлекаемых для финансирования поставок, и процентов, получаемых от покупателя.

Одним из недостатков для предприятий-продавцов (в особенности российских) является сложность определения потерь от величины оборотных средств и темпов инфляции, и, соответственно, связанного с этим рисков.

Для покупателя преимущество заключается в возможности оплаты товаров после их продажи на рынке, не отвлекая при этом собственные оборотные средства, а. недостаток - необходимость уплаты продавцу процентов за кредит.

В развитых странах продажа товаров в кредит стала обычным способом ведения дел для промышленных компаний, предложение кредитных услуг является орудием конкуренции при привлечении клиентов. Из-за этой тенденции к увеличению покупки в кредит все более острой становится дилемма твердой или свободной кредитной политики. Излишне твердые условия могут отпугнуть покупателей, а очень свободные - способствовать не только большому объему продажи товара, но и минимальному обратному притоку капитала из-за неоплаты долгов в срок и больших расходов, связанных с "вышибанием" долга. Главная задача корпорации в этой области - правильное управление своим остатком дебиторской задолженности в соответствии с размером ожидаемой реализации товарной продукции. Чем быстрее оборачивается остаток дебиторской задолженности по данному объему продажи товаров, тем короче цикл кругооборота наличных средств корпорации и, следовательно, выше ликвидность фирмы (т.е. ее способность своевременно погашать свои долговые обязательства).

**2 Кредитная политика на основе зарубежного опыта.**

Кредитная политика состоит из общих направлений принятия решений по выбору надежного заемщика, объема и срока кредита. Корпорация должна постоянно пересматривать свою кредитную политику из-за изменения рыночных условий. Ниже (рис.16) отражена последовательность кредитной политики и взаимосвязь ее этапов.

Кредитная политика

Кому

Кредитные условия

Сколько

Кредитный анализ

Решение о предоставлении кредита

Соответствует ли состояние статей баланса кредитной политике

Контроль за статьями баланса

Анализ прибыльности изменений кредитных условий

Пересмотр кредитной политики по мере необходимости

Рис.16 Этапы кредитной политики корпорации и их взаимосвязь.

Алгоритм принятия решений, в дальнейшем, реализуются младшим управленческим аппаратом для принятия ежедневных решений. Например, в соответствие с проводимой кредитной политикой корпорация может предоставить право младшему менеджеру кредитовать клиентов в пределах 50 тыс. долларов. Следовательно, клиент, нуждающийся в большей сумме кредита, скажем до 200 тыс. долларов, должен будет получить согласие старшего менеджера, а свыше 200 тыс. долларов - одобрение кредитного комитета. Эти процедуры должны быть четко определены, чтобы клиентам не надо было ждать прохождения своего дела по инстанциям.

Как показывает схема, процесс начинается с определения кредитной политики. В дальнейшем, все решения принимаются в соответствии с ее содержанием. После предоставления кредита следующим важным действием является контроль за просроченной задолженностью, отраженной в балансе по статьям дебиторской задолженности. Этот контроль позволяет определить степень соответствия принятых решений кредитной политике фирмы. Даже если это соответствие не нарушено, периодическая оценка кредитных решений позволяет регулировать их в зависимости от текущей деловой ситуации.

Рассмотрим подробнее каждую стадию предоставления коммерческого кредита.

Управление кредитной политикой выражает общую стратегию развития корпорации. С ее помощью не стремятся установить конкретные способы достижения целей, а лишь формируют "каркас", структуру рекомендаций и основных направлений выполнения частных деловых операций. На основе этого "каркаса" разрабатывается методика проведения ежедневных мероприятий, направленных на достижение целей кредитной политики.

Кредитная политика корпорации, таким образом, определяет цели кредитного управления. Она должна четко показать намерения фирмы быть активной в предоставлении коммерческого кредита, что дает возможность резко изменить кредитную политику в зависимости от конъюнктуры рынка или быть консервативной в условиях предоставления кредита каждому клиенту.

Кредитные условия, предлагаемые покупателю, определяют время, имеющееся в распоряжении клиента до выплаты долга. Обычно под кредитным периодом понимают время, разделяющее дату выписки счета и дату его оплаты. В контракте это время обозначается как "нетто 30" или "нетто 90". Это означает, что наступлению даты платежа предшествуют 30 или 90 дней. Корпорация может предложить учетную скидку, т.е. процент, который клиент может вычитать из цены счета, если платеж осуществляется в установленный учетный срок. В этом случае кредитные условия обозначаются, например, как "2/10, нетто 30" Число 2 означает 2% скидки от суммы счета, если платеж осуществлен в течение 10 дней со дня выписки счета. В противном случае, платеж должен быть произведен в течение 30 дней. Предлагая скидку, корпорация готова отказаться от 2% цены товара для ускорения поступления наличного платежа. Кроме того, так как скидка является добровольной, она может привлечь новых клиентов с коротким денежным циклом, рассчитывающих получить прибыль за счет скидки от цены сделки.

Принятие решения о предоставлении кредита имеет две стороны. Первая - надо ли предоставлять кредит потенциальному клиенту. В этом случае необходимо заняться кредитным анализом. Вторая сторона - если решение о предоставлении кредита принято, должен ли быть установлен лимит и если да, то какой?

Кредитный анализ - это процесс принятия решения о предоставлении или не предоставлении коммерческого кредита данному потенциальному клиенту. При кредитном анализе сначала надо выяснить желание и возможность клиента платить за купленные товары или оказанные ему услуги. Индивидуальные характеристики клиента, изучаемые при кредитном анализе, получили жаргонное название "5С" кредита":

1. customer’s character (характер клиента)
2. capacity to pаy (платежеспособность)
3. collateral (обеспечение)
4. capital (капитал)
5. current business condition (текущее деловое положение).

Изучение характера клиента помогает определить его желание платить. Чтобы получить эту информацию можно организовать личную встречу с клиентом одного из менеджеров фирмы или запросить справку в различных государственных или частных экономических учреждениях, обязательно включая банк клиента. Определение платежеспособности клиента, его реального капитала и обеспечения ссуды включает в себя прежде всего анализ финансовых отчетов (балансов), предоставленных клиентом или официально опубликованных. Состояние всей экономики тоже может играть свою роль. Так, если в экономике наблюдается спад, то фирма может себе позволить предоставление лишь ограниченного числа кредитов.

Кроме финансовых отчетов клиента имеются другие многочисленные источники информации, доступные для использования при анализе. Банки, другие фирмы, предоставлявшие кредиты клиенту, местные кредитные организации, обычно входящие в состав Национальных ассоциаций кредитного управления США, или аналогичные организации в других странах предоставляют, как правило, наиболее общую информацию, так как детали кредитных соглашений составляют коммерческую тайну и охраняются законом.

Широко используемым источником информации в США служит фирма Dun and Bradstreet. (D.В.). Она снабжает информацией о предполагаемой оценочной финансовой силе потенциального клиента, делает сложную кредитную экспертизу. D.В. нанимает команду аналитиков, которые посещают фирмы по определенному графику и составляют доклады с очень подробной информацией. Для потребителей этой информации особо важны сведения о предыдущих платежах, финансовом положении, указанные в сводных финансовых отчетах клиентов. Доклад отмечает любую текущую официальную проблему клиента и его краткую историю. Таким образом, доклад D.В. стал стандартным источником информации, необходимой для принятия решения о предоставлении и размерах кредита.

Нужно особо подчеркнуть, что в течение всего процесса анализа исследование кредитоспособности клиента вызвано не только необходимостью принятия мер предосторожности от предоставления кредита ненадежному клиенту, но в равной мере и желанием фирмы оказать максимум кредитных услуг уважаемому покупателю. В равной степени плохим считается решение о кредитовании не заслуживающих этого клиентов и решение не предоставлять кредит клиенту, который гарантированно заплатит. В обоих случаях продавец несет убытки.

Корпорация идет на определенные расходы для предохранения себя от ошибочных кредитных решений. Такие расходы включают в себя зарплату и гонорары за консультации специалистов, оплату кредитных докладов, вступительные и членские взносы в кредитные ассоциации. Корпорация, также, должна нести и внутренние расходы для осуществления качественного кредитного анализа, разработки методик и материально-технического обеспечения анализа.

Предел кредита - максимальный объем кредита, который будет предоставлен клиенту единовременно. Этот объем обычно устанавливается на относительно низком уровне для новых, незнакомых клиентов и, затем, поднимается на основе положительной практики платежей и потребностей клиента. Кредитные лимиты (пределы) не должны быть стабильными, а всегда служить объектом пересмотра, основанного на опыте и изменении условий рынка. Устанавливая кредитный лимит, фирма отталкивается от информации, полученной в результате кредитного анализа и суммы планируемых закупок клиентами.

Рассмотрим пример. Представьте, что потенциальный клиент обращается за кредитом. Кредитор выясняет, что клиент имеет хорошее финансовое положение, и что он собирается покупать ежегодно материалов на 360,0 тыс. долларов. Основываясь на этой информации и принятом кредитном решении "нетто ЗО", кредитор может установить начальный лимит приблизительно 30,0 тыс. долларов в месяц (т.е. 360,0 тыс. долларов в год). Клиент должен будет оплатить закупки прошлого месяца перед тем, как выставить новую кредитную заявку. После практики нескольких месяцев работы с клиентом кредитор может поднять кредитный лимит и разрешить клиенту быть более свободным в кредитных заявках, если его платежи поступают в соответствии с графиком.

Некоторые менеджеры ставят кредитный лимит в зависимость от собственного капитала клиента. Например, кредитный лимит может быть установлен как определенный процент от собственного капитала покупателя (например 5или 10%). Наряду с собственным и оборотный капитал может быть использован для установления лимита. Многие менеджеры даже предпочитают основываться на оборотном капитале, так как он более тесно связан с платежеспособностью клиента.

Очень важной проблемой является оценка последствий изменения кредитной политики. Прежде, чем корпорация меняет свою кредитную политику, ее специалисты должны установить связь предполагаемых изменений с современным объемом притока капитала корпорации. Изменение кредитной политики обычно связано с колебаниями объемов продажи, пропорции доли клиентов, берущих денежные скидки, времени денежных поступлений и индекса изменяющейся себестоимости относительно объема проданных товаров.

Важным элементом всей системы мероприятий по коммерческому кредитованию является процедура получения денег по счетам, подлежащим оплате. Специалисты в этой области советуют не позднее, чем за 10 дней до срока платежа послать клиенту письмо. Такое послание может быть отпечатано и на следующем счете. В письме напоминается число и доля остатков, подлежащих оплате.

Если остаток остается неоплаченным в срок, то полезно связаться или лично встретиться с клиентом, чтобы точно выяснить причину нарушений. Как можно скорее надо понять, не вызвана ли задержка платежа проблемами, связанными с поставкой товара (качество, ассортимент и т.д.), спорными вопросами по предоставленным платежным документам или финансовыми трудностями клиента.

Нужно все время иметь в виду, что процесс сбора средств может дорого обойтись продавцу как из-за прямых расходов с ним связанных, так и из-за испорченных отношений с клиентами. Тем не менее, для того, чтобы предотвратить необоснованное затягивание денежного цикла и свести к нулю уровень несобранных средств с последующим списанием со счетов безнадежных долгов, менеджеру необходима твердость и хладнокровие.

Интересная ситуация возникает, когда клиент, пользующийся скидкой, неожиданно не платит в льготный период. В таком случае не будет ошибкой не учитывать скидку в счете и ждать платежа на всю сумму счета. Можно даже, если это единичный случай, а клиент очень солидный, и вовсе не обратить на это внимание и не портить отношений. Наиболее же гибким путем решения проблемы неполученных скидок будет разрешение клиенту сохранить скидку даже в случае несвоевременного платежа в льготном периоде, если клиент согласится на досрочную оплату следующего счета.

**ГЛАВА 4. ФОРФЕЙТИНГОВЫЕ ОПРЕРАЦИИ**

**1. Понятие форфейтинга**

В современной практике коммерческий кредит в чистом виде практически не встречается, он входит в категорию косвенного банковского финансирования в качестве ее начальной составной части. Самым распространенным методом рефинансирования коммерческого кредита является форфетирование.

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

Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

1. в финансовых сделках - в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
2. в экспортных сделках - для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Обычно обязательства, подлежащие форфетированию, принимают форму либо простых векселей, либо переводных векселей, выставленных на должника бенефициаром и акцептованных должником. Следующие два соображения определили преобладание этих форм долговых документов:

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

- согласованная на международном уровне правовая основа, заложенная Международной конвенцией о коммерческих векселях, принятой Женевской конференцией в 1930 г. Эта конвенция - четкий кодекс практических действий. Хотя конвенция подписана лишь представителями стран-участников, она разработала принципы, позднее воспринятые законодательством большинства торгующих государств.

Кроме векселей объектом форфейтинга могут быть обязательства в форме аккредитива, но качестве объекта форфетирования он применяются редко. Это объясняется сложностью операции, заключающейся прежде всего в том, что в случае с аккредитивом необходимо предварительно и подробно согласовать условия сделки, что приводит к увеличению сроков всей процедуры. Между том форфейтинговый рынок предполагает высокую скорость заключения и совершения сделки, а также простоту документооборота.

Форфейтинг возник после второй мировой войны. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций стали создаваться также специализированные институты.

В последние годы в странах с развитой рыночной экономикой получил развитие вторичный рынок и инвестиции в форфейтинговые активы. Форфейтер может перепродать часть активов, находящихся в его собственности, поскольку природа сделки позволяет дробить долг на любое количество частей, на каждую из которых оформляется вексель со своим сроком погашения. Один или несколько из этих векселей могут быть проданы. Одни форфейтеры, оперируя на вторичном рынке, остаются держателями определенного портфеля форфейтинговых ценных бумаг, а другие, мало связанные с первичным рынком, могут быть активными трейдерами на вторичном.

Зачастую непосредственной передачи форфейтинговых бумаг новому владельцу не происходит. Он знает стоимость бумаг, сроки их обращения, знает гаранта, но не первоначального эмитента. В этом случае предыдущий владелец по истечении срока действия ценных бумаг собирает платежи и переводит их новому владельцу. Подобная секретность объясняется соображениями конфиденциальности. Экспортер заинтересован в неразглашении информации о способах финансирования его сделок и не хочет, чтобы покупатель (или какие-либо третьи лица) знал о его финансовых нуждах и используемом механизме финансирования его сделок.

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

## 2. Преимущества и недостатки форфейтингового финансирования

Форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных финансов. Однако для него характерно несколько ограничений:

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

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

### Преимущества для экспортера

1. Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки.
2. Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера.
3. Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг, что благотворно отражается на общей ликвидности, снижает объем банковских займов, дает возможность реинвестирования средств.
4. Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.
5. Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер).
6. Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов.
7. Конфиденциальный характер данных операций.
8. Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки.
9. Возможность заранее получить от форфейтера опцион на финансирование сделки по фиксированной ставке, что позволяет экспортеру заранее подсчитать свои расходы и включить их в контрактную цену, рассчитать другие итоговые цифры.

### Недостатки для экспортера

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

### Преимущества для импортера

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

### Недостатки для импортера

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

### Преимущества для форфейтера

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

### Недостатки для форфейтера

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

Следует также отметить, что форфейтер несет политические и другие риски ( риски колебания валют и др.). Эти недостатки присущи любой форме международного кредита.

### Преимущества для гаранта

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

### Недостаток для гаранта

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

## 3 Сравнение форфейтинга и других форм финансирования внешнеэкономической деятельности.

### Импортер, нуждающийся в среднесрочном финансировании, или экспортер, у которого возникла необходимость в среднесрочном кредите для его покупателей, имеют несколько альтернатив, в каждой из которых есть свои плюсы и минусы. К их числу относятся: банковское кредитование, лизинг, факторинг, безоборотное финансирование

**Среднесрочное банковское кредитование.**

Хотя современные банки стараются предоставлять кредит на условиях плавающей процентной ставки, но применяется и фиксированная ставка. Однако в этом случае ставка может быть выше средней. Кроме того, банк может потребовать от экспортера залог. При этом заемщик будет нести риски невозврата долга покупателем. Риск может быть уменьшен с помощью страхования. Так, в Англии действует такая организация, как Департамент гарантий экспортных кредитов (ДГЭК) - специальный правительственный орган, подчиняющийся министерству торговли. Размер страховых премий, взимаемых ДГЭК, зависит от страхуемых рисков и страны предполагаемого экспорта. Поскольку ДГЭК не преследует цели извлечения прибыли, фактические размеры страховых выплат умеренные. Экспортеру легче получить заем под экспортную сделку, которая застрахована в ДГЭК. Однако страхование редко покрывает 100 % суммы долга. Кроме того, выплата страховых платежей может быть отложена на срок от 6 до 18 месяцев (пока для возвращения долга не будут предприняты иные возможные шаги). Надо, наконец, помнить, что комиссия за страховые услуги довольно большая и увеличивается при возрастании степени риска.

**Лизинг**

К банкам иногда обращаются с просьбой профинансировать международные лизинговые сделки. Учитывая, что срок лизинга может быть длительным, лизингодатель несет существенный финансовый риск. Если собственник оборудования готов принять на себя такой риск, он сам выступает в качестве лизингодателя. Если же собственник не готов к этому, заключается трехсторонняя сделка, при которой банк оказывается между собственником-экспортером и лизингополучателем.

Международный рынок лизинговых услуг - один из наиболее динамичных. Вместе с тем для него характерны и определенные ограничения. Так, большим его недостатком является то, что финансирование лизинга подразумевает более сложное документальное оформление по сравнению с форфейтинговыми сделками.

**Факторинг.**

Суть факторинга в связи с экспортом сводится к тому, что финансовый институт (фактор) соглашается освободить экспортера от финансового бремени экспортной сделки, в особенности от взимания выручки с зарубежных покупателей, с тем чтобы он мог сосредоточиться на своей основной деятельности. По сравнению с факторингом форфейтинг обладает определенными преимуществами. Первый обычно используется для среднесрочного финансирования (90 - 180 дней), к тому же предоставляется в относительно небольшом количестве валют, и при этом всегда остается определенный риск для экспортера (финансовые институты обычно принимают только до 80% долга и требуют сохранения права регресса на экспортера в случае неплатежеспособности импортера). Недостатком факторинга является и то, что процент по нему обычно выше, чем при форфейтинговой форме финансирования. Наконец, в отличие от факторинговых операций при форфейтинге банк приобретает векселя на всю сумму и на полный срок, беря на себя все коммерческие риски и без права регресса, что также более выгодно для экспортера.

**Безоборотное финансирование.**

Типичная сделка безоборотного финансирования заключается в том, что финансовый институт вступает в два договора, один из которых заключается с экспортером, а другой - с иностранным покупателем. В первом договоре он обязуется уплатить экспортеру покупную цену его товаров в полной сумме (за вычетом задатка, выплаченного экспортеру иностранным покупателем) сразу же по получении предусмотренных транспортных документов. Некоторые финансовые институты принимают на себя такое обязательство лишь после того, как им становится известен покупатель и если финансовое положение последнего их удовлетворяет. Обычно финансовый институт застрахован, кроме того, по договору с экспортером он соглашается на освобождение последнего от кредитных и политических рисков, сопутствующих сделке, в таких пределах, в которых он сам застрахован. Как правило, договор содержит оговорку о том, что финансовый институт не имеет отношения к товарным аспектам сделки.

Второй договор предусматривает обязательство иностранного покупателя заплатить покупную цену товаров, для чего по получении им транспортных документов он должен акцептовать предъявленные векселя. Такая процедура дает финансовому институту возможность предоставить покупателю кредит или получать от него выплачиваемую частями цену товаров. Иногда от покупателя требуют компенсации и просят подтвердить, что у него есть необходимые лицензия на импорт и разрешение органа валютного контроля на перевод валюты.

По сравнению с форфейтингом безоборотное финансирование имеет более сложный документооборот, что тормозит совершение операции. Недостатком этой формы финансирования является и то, что финансовый посредник освобождает экспортера от сопутствующих сделке рисков лишь в тех пределах, в которых он сам застрахован, т.е. не на все 100 %.

**ГЛАВА 5 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕКСЕЛЯ В РАСЧЕТАХ**

**1. Вексель**

Вексельная форма расчетов между предприятиями предполагает использование специфической ценной бумаги - векселя. Вексель есть, составленная по установленной законом форме и содержащая обязательство уплатить векселедержателю определенную сумму по наступлению указанного срока.

Обращение векселей регулируется “Положением о переводном и простом векселе” 1937 г., действие которого на территории России было подтверждено федеральным законом № 48-ФЗ от 11 марта 1997 г. «О переводном и простом». Для выпуска векселя не требуется ни государственной регистрации этой ценной бумаги, ни специальной защиты ее сертификата, ни предварительных условий его появления, ни специального заклада или залога. От участников заключительной сделки с использованием векселя требуется лишь наличие у них право- или дееспособности.

Вместе с тем простота выпуска векселя компенсируется строгостью исполнения его условий сторонами сделки. Так как вексель не требует государственной регистрации, то нет определенных требований к финансовому положению эмитента, к его платежеспособности, что, естественно, снижает инвестиционную надежность этой ценной бумаги по сравнению с другими видами ценных бумаг. А это ведет к тому, что ответчик по векселю ставится законом в более тяжелые условия, чем эмитент любой другой ценной бумаги.

Вексель есть абстрактное долговое обязательство. Это означает, что он независим от отношений между лицами, причастными к его появлению или к переуступке. Не имеет никакого значения, по какой причине он появился, какие товары скрываются за данной сделкой. Он полностью отрешен от условий места и времени совершения сделки.

Вексель есть бесспорное и безусловное долговое обязательство. Это означает, что стороны не могут поставить платеж в зависимости от наступления какого-либо события. По векселю должен быть осуществлен платеж независимо от причин его выставления. Закон устанавливает быстрый и действительный порядок взыскания долга в случае отказа должника от него. Бесспорность векселя проявляется в том, что от платежа нельзя уклониться или пролонгировать долг. Отличие векселя от прочих долговых денежных обязательств состоит в том, что:

1. Вексель может быть передаваемым из рук в руки по передаточной надписи.
2. Ответственность по векселю для участвующих в нем лиц является солидарной, за исключением лиц, совершавших безоборотную надпись.
3. Не требуется явка в нотариальное учреждение для засвидетельствования подписи.
4. При неоплате векселя в установленный срок необходимо совершение нотариального протеста.
5. Содержание векселя точно установлено законом и другие условия считаются ненаписанными.
6. Вексель является абстрактным денежным документом и в силу этого не обеспечивается закладом, залогом или неустойкой.

Существуют две формы векселей: простой вексель, когда в отношения вступают лишь векселедатель и векселедержатель, и переводной вексель, когда к этим двум лицам прибавляется плательщик.

Простой вексель (соло) представляет собой письменный документ, содержащий простое и ничем не обусловленное обязательство векселедателя ( должника ) уплатить определенную сумму денег, в определенный срок и в определенном месте векселедержателю или его приказу.

Переводной вексель (тратта) представляет собой письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя плательщику уплатить определенную сумму денег в определенный срок и в определенном месте получателю или его приказу.

В зависимости от функции, выполняемой векселем в хозяйственной практике, различают два типа векселей: товарный (коммерческий) и финансовый. Товарные векселя применяются при расчетах между предприятиями за поставку товаров, выполнение работ и услуг. Финансовый вексель, как правило, не связан с какими-либо коммерческими операциями и фактически является своеобразной распиской о получении займа.

**Товарный вексель**

Товарный вексель широко используется в финансовой сфере как разовый инструмент оформления кредита, предоставляемого поставщиком товаров и услуг их потребителю. При этом в векселе соединены две важнейшие функции - кредитная и расчетная. С одной стороны, это способ представления коммерческого кредита одной из сторон товарной сделки, а с другой стороны, вексель представляет денежный суррогат, который благодаря свойству переуступаемости служит платежным средством, заменяя собой деньги. Более того, учет векселей посредством коммерческих банков в Центральном банке является одним из способов рефинансирования. Рассмотрим эти функции векселя на примере переводного векселя (рис.16):

Когда поставщик (векселедатель) передает покупателю товар, выставляет переводной вексель и получает в качестве оплаты акцепт этого векселя, он предоставляет акцептанту кредит, в данном случае в товарной форме. При передаче векселя он используется как средство платежа, заменяя деньги, и во-вторых, снова выполняет функцию кредитования. При покупке ( учете ) векселя коммерческий банк предоставляет его предъявителю кредит, при этом сам осуществляет вложение в ценную бумагу - вексель. Кроме того, все лица, участвующие в цепочке передачи векселя, несут солидарную ответственность перед последним его держателем за погашение вексельного долга основным должником. То есть для каждого владельца вексель представляет собой еще и средство обеспечения возврата долга.

Товар + выставление

векселя

Векселедатель Акцепт Плательщик-акцептант

Кредит

Передача Кредит

векселя

Очередной держатель

векселя

Учет Кредит

Кредит

Коммерческий Центральный

банк банк

Переучет

Рис.16 Использование векселя в расчетах

**Финансовый вексель**

В отличие от товарных векселей которые имеют кредитную природу, т. е. возникают на основе кредита, природа финансового векселя депозитная, они возникают на основе вклада, это - векселя под вклад. Следовательно, по экономической природе эти векселя, обычно банковские, близки к депозитным сертификатам, но по правовому режиму - они полноценные векселя, поскольку их правовой режим совпадает с общим режимом векселей всех иных эмитентов.

Выпуск финансовых векселей, в соответствии с Указом Президента РФ от 11.06.94 № 1233 «О защите интересов инвесторов» с изменениями от 4.11.94 г., разрешается только органам имеющим лицензию, в частности банкам.

Действующее в РФ вексельное законодательство не предусматривает для случаев выпуска векселей банками каких-либо особых правил или исключений. Эмиссия векселей не связывается ни с оплатой уставного капитала банка, ни с его финансовым положением, ни с отсутствием взысканий и санкций, ни с какими-либо другими обстоятельствами. От коммерческих банков не требуется регистрации выпуска векселей или утверждения условий их выпуска. 0 своем намерении выпускать в обращение векселя банки не обязаны ставить в известность ни Банк России, ни какие-либо другие стороны. В то же время действующее вексельное законодательство допускает для эмитентов возможность самостоятельно устанавливать правила выпуска и оборота своих векселей, не противоречащие этому законодательству, что делает векселя особенно привлекательными для банков.

Среди банковских векселей преобладают простые соло-векселя, но некоторые банки выпускают и переводные векселя, по которым плательщиками назначаются третьи лица должники или гаранты банка. В некоторых случаях плательщиком по переводному векселю банк назначает себя сам, т. е. по существу это тот же простой вексель, но выписанный в форме переводного. Возможен и такой вариант выписки банком переводного векселя, при котором банк назначает себя получателем средств.

Банковские векселя могут выпускаться как единичными экземплярами, так и сериями. Серийному выпуску векселей банки отдают явное предпочтение, поскольку в этом случае обеспечивается привлечение большого количества инвесторов и значительного объема ресурсов. По своему характеру вексель является ордерной ценной бумагой, и большинство банков сохраняют такой его характер. Однако вполне допустим выпуск как именных векселей, так и векселей на предъявителя (путем выполнения бланкового или предъявительского индоссамента).

В зависимости от особенностей проблем, решаемых банком с помощью выпуска собственных векселей, он выбирает необходимый ему режим обращения векселя. Срок платежа по векселям может быть установлен банком в одностороннем порядке (обычно именно так назначается срок при серийном выпуске векселей), либо по соглашению с клиентом (при единичном выпуске). Из четырех известных вариантов назначения сроков платежа банки чаще всего используют два: на определенную дату или в столько-то времени от составления. Определение срока платежа наступлением объективного события - какой-то даты или истечением некоторого вполне определенном времени - в наибольшей степени отвечает интересам банка, особенно в тех случаях, когда векселя выпускаются с целью привлечения дополнительных ресурсов. Вместе с тем в других случаях, например, когда векселя используются для организации взаиморасчетов между предприятиями, наиболее приемлемым может оказаться назначение срока платежа по предъявлении или во столько-то времени от предъявления.

В зависимости от способа назначения платежа в соответствии с действующим вексельным законодательством должен определяться и порядок вознаграждения по векселю. Если вексель выписан сроком по предъявлении или во столько-то времени от предъявления, то в нем должна быть указана процентная ставка, исходя из которой начисляется доход на основную сумму за время, прошедшее от даты выписки векселя до даты платежа. При таком способе определения дохода векселя продаются банками по номиналу. При их выкупе банком, кроме номинала, владельцу векселя выплачивается доход, исчисленный исходя из указанной в нем процентной ставки. Если вексель выписан сроком на определенную дату или во столько-то времени от выписки, то сумму процентов исчисляют заранее и присоединяют к основной сумме, формируя номинальную сумму векселя. В этом случае векселя при эмиссии продаются по цене ниже номинала, т. е. со скидкой - дисконтом. Доход держателя векселя составляет разницу между ценой его продажи и номинальной стоимостью.

Среди банковских векселей в настоящее время преобладают дисконтированные векселя. Как правило, банковские векселя не выдаются на срок более 1 года, несмотря на то что нет ни экономических, ни правовых причин, препятствующих выписке векселей на более длительные сроки. Инвесторов привлекает высокий доход по векселям и возможность досрочно продать (учесть) их в банке - эмитенте. Многие банки, эмитирующие векселя, не только берут на себя обязательство учитывать свои векселя до истечения их срока, но и заранее объявляют котировки, т.е. курс скупки векселей у их держателей на определенные даты. Это резко повышает ликвидность банковских векселей.

Некоторые банки при реализации своих векселей прибегают к услугам посредников, которые могут производить собственную котировку векселей. Посредники активно работают на вторичном рынке банковских векселей, где, манипулируя ставками доходности и дисконтом, получают достаточно высокие прибыли. Банковские векселя пользуются на рынке неизменным устойчивым спросом. Они восполняют недостаток краткосрочных высоколиквидных инструментов денежного рынка, потребность в которых неизменно обостряется в условиях инфляции.

Возрождение векселя как особой формы долгового обязательства и формирование в России нормативной базы для его обращения создали условия для возрождения вексельных операций между предприятиями, а также с участием коммерческих банков. Основными видами операций с векселями являются:

1. оформление коммерческого кредита между покупателем и поставщиком;
2. учет векселей;
3. вексельные кредиты;
4. выдача ссуд до востребования по специальному ссудному счету и срочных ссуд под обеспечение векселей;
5. принятие векселей на инкассо для получения платежей;
6. домициляция векселей;
7. факторинг и форфейтинг;
8. использование векселя банками как дополнительное средство обеспечения обязательств заемщика по ссуде (т. н. обеспечительские векселя).

В России в настоящее время довольно широкое распространение получила эмиссия коммерческими банками собственных векселей, которые используются как средство привлечения дополнительных ресурсов.

**2 Вексельные операции с участием банков**

**Вексельный кредит**

Коммерческий кредит, оформленный векселем, может обратиться в банковский в виде так называемого вексельного кредита. В результате происходит смена кредитора, причем новая связь (новый кредитор (банк) - должник по векселю) проходит через векселедержателя, предъявляющего вексель в банк для учета. Вексельный кредит может быть предъявительским и вeкселедательским.

Предъявительский кредит открывается для учета передаваемых клиентом банку векселей, выданных различными векселедателями. Он используется теми клиентами, которые предоставляют своим покупателям отсрочку платежа и поэтому имеют в обороте большое количество векселей, срок оплаты которых не наступил. Эти векселя передаются в банк для учета и оплачиваются в счет открытого предъявительского кредита.

Векселедательский кредит открывается клиентам, которые получают отсрочку платежа от своих поставщиков, оформляя ее выпиской векселей. Векселя, передаваемые поставщикам, выписываются клиентами - векселедателями под этот кредит. Поставщики, получив векселя, представляют их к учету в тот банк, где открыт вексельный кредит. За счет этого кредита и происходит оплата банком предъявленных к учету векселей. Предприятие может пользоваться одновременно как предъявительским, так и векселедательским кредитом, лишь бы они соответствовали его кредитоспособности.

Как правило, векселедательский кредит нужен покупателям, а предъявительский - продавцам. Своеобразная форма последнего состоит также в виде открытия специального ссудного счета (называемого также онкольным, от англ. on call). Разница ее и учета векселей с юридической стороны состоит в следующем. Учет векселей происходит в форме передачи векселя банку по индоссаменту - банк становится векселедержателем. В случае онкольного счета векселя передаются в залог, что означает потерю на них клиентом прав только в случае неисправности перед банком.

Для банка разница между вексельным кредитом и заключением привычного кредитного договора состоит в следующем, вексельная форма кредита более гибка и надежна. В зависимости от финансовой ситуации полученные векселя можно переучесть или заложить в Центробанке под невысокий процент, ибо для ЦБ торгово-промышленный (т.е. возникший из сделок с поставкой реальной продукции) вексель есть показатель потребностей хозяйственного оборота в ликвидности, обеспечение чего составляет одну из главных его задач. Те же операции можно сделать и в других банках, в том числе заложить в обеспечение корреспондентских операций. Вексель появляется в банке уже после совершения хозяйственной сделки, что говорит в пользу обоснованности выдачи кредита и, следовательно, его надежности. Нет необходимости анализировать саму сделку, анализ проводится лишь в отношении кредитоспособности клиента. Наконец, в силу своих юридических особенностей вексель есть надежное обеспечение кредита. Привычный же всем кредитный договор естественнее использовать при долгосрочном кредитовании предприятий для целей закупки оборудования, долгосрочных разработок и т. п.

**Учет векселей (предъявительский кредит)**

Предприятие может учесть вексель в банке до наступления срока платежа по нему, то есть передать банку все права на вексель (продать) по индоссаменту, получив вместо него вексельную сумму, уменьшенную на учетный процент (дисконт) за досрочное получение денег (так называемый предъявительский или учетный кредит). В этом случае к банку переходит и возможный риск неполучения платежа, но следует помнить, что предприятие в этом случае вместе с другими лицами, ответственными по векселю, несет перед банком солидарную ответственность. Однако банки, как правило, к учету принимают только векселя надежно обеспеченные. Это означает, что в векселе должны присутствовать лица с надежной с точки зрения банка платежеспособностью, с которых может быть взыскан долг в случае неплатежа.

Некоторые требования которые предъявляют банки при приеме векселей для учета:

1. вексель должен быть юридически надежен (правильно оформлен, подписи подлинны, полномочия подписавших достаточны..
2. помимо проверки кредитоспособности клиента банк должен проанализировать экономическое положение индоссантов.
3. предпочтение отдается краткосрочным векселям.
4. векселедатель не допускал ранее свои векселя до протеста.

На практике следует также избегать учета:

1. векселей переписанных, то есть представляющих собой новые векселя, выписанные взамен неоплаченных в срок первоначальных;
2. векселей, на которых после бланковой надписи ремитента имеется бланк самого векселедателя;
3. векселей встречных, то есть выписанных векселедателем и предъявителем друг на друга в одно время на близкие суммы;
4. векселей родственных фирм, если нет уверенности в торгово-промышленном характере векселей;
5. векселей выданных друг другу участниками дела, доверенными доверителю и наоборот, фирмами и организациями, не ведущими самостоятельной торгово-промышленной деятельности;
6. векселей лиц, ведущих дело по доверенности, но подписавших векселя лично;
7. векселей лиц, обремененных долгами и превысивших открытый им кредит;
8. векселей, по которым до срока платежа остается больше времени, характерного для хозяйственного оборота данного региона или отрасли, профиля предприятия;
9. взаимных векселей, если нет уверенности в их товарном происхождении.

Банк, обычно, не проверяет кредитоспособность всех лиц, обязанных по векселям - их может быть много, раз от разу меняющихся, - ему проще следить за кредитоспособностью своего постоянного клиента (последний несет ответственность за платеж по векселю как индоссант). Таким образом, при учете векселей банк ограничивается в известной степени их формальной проверкой, но учет обставлен подобно заключению кредитного договора, то есть банк требует от клиента:

1. анкету о хозяйственном положении,
2. последний баланс и годовой отчет;
3. производственно-хозяйственные планы;
4. обязательство о помещении в дальнейшем на расчетном счете свободных средств;
5. страховые полисы застрахованных предприятий;
6. устав и некоторые другие документы.

Проверив кредитоспособность клиента, банк определяет размер учетного кредита - сумму, в пределах которой клиент (если он постоянный и надежный) может учитывать векселя. В этих пределах клиент постоянно учитывает появляющиеся у него векселя, банк лишь проверяет их надежность и следит за тем, чтобы сумма всех учтенных векселей, за вычетом оплаченных, не превышала установленный клиенту размер учетного кредита.

Учетный кредит оформляется следующим образом: на основании кредитной заявки клиента банк решает после предварительной проверки его кредитоспособности, готов ли он учитывать предъявляемые этим клиентом векселя. Соглашаясь на учет, банк сообщает клиенту о предоставляемой ему кредитной линии. Далее клиенту сообщаются условия учета.

Процентная ставка по учету векселей устанавливается самим банком, а сумма дисконта рассчитывается по формуле:



где С - сумма дисконта; В - сумма векселя; Т - срок (в днях) до наступления платежа по векселю; П - годовая процентная ставка по учету векселей; 360 -количество дней в году.

Дисконт удерживается банком из суммы векселя сразу же в момент его учета. По векселям с платежом не в месте учета взимается также порто (почтовые расходы) и дампо ( комиссия иногородним банкам за инкассирование иногородних векселей ).

**Векселедательский кредит**

Предприятие обычно нуждается в оборотных средствах. Продавец отказывается поставлять ему товар с отсрочкой оплаты (предоставлять коммерческий кредит). Например, потому что у него по разным причинам нет уверенности в оплате векселя, которым оформляется поставка товара с отсрочкой оплаты. Тогда, чтобы повысить надежность векселя, предприятие-покупатель обращается за поручительством к третьему лицу, достаточно хорошо известному своей кредитоспособностью. Способов выдачи этого поручительства несколько, векселедательский кредит по своей сути есть один из них.

Классическая форма векселедательского кредита есть акцептный кредит. В этом случае векселедатель выставляет на известный своей надежностью банк переводной вексель, который банк заранее акцептует. Затем векселедатель расплачивается таким векселем за поставленные ему товары или услуги. Банк оплачивает этот вексель либо из соответствующего покрытия, которое векселедатель имеет в банке, либо из открытого векселедательского кредита. В данном случае плательщиком по векселю является известный банк, который, таким образом, в дополнение к безупречной платежеспособности своего клиента присоединяет свою репутацию. Такими векселями не составляет труда расплачиваться с партнерами. Они также носят название банковских акцептов. Другие формы, которые по сути могут быть отнесены к векселедательскому кредиту, состоят в помещении аваля банка на векселе или же в принятии векселей клиента к учету в пределах открытого ему векселедательского кредита (т.е. без вхождения в число обязанных по его векселям лиц). Особняком стоит такая форма, как кредитование под соло-вексель клиента, в данном случае вексель играет лишь роль обеспечения займа. Этим видом кредитования сторонам следует пользоваться весьма осторожно и в ограниченных размерах. Процедура заключения кредитного договора при векселедательском кредите обставлена, как и при учетном кредите.

Стоит вкратце отметить такую форму использования векселя при кредитовании, как акцептно-рамбурсный кредит. Обычно она применялась при внешнеторговых сделках, но при наших пространствах вполне может пригодиться и во внутреннем обороте. Здесь речь идет о поставках между предприятиями, как правило, разных регионов. В регионе поставщика предприятие-покупатель неизвестно, поэтому его вексель может не обладать здесь высокой ликвидностью. Это может сузить возможности его продажи, использования в расчетах. Тогда покупатель заключает со своим банком кредитный договор. Банк покупателя, в свою очередь, выставляет аккредитив на поставщика. Поставщик против отгрузочных и других документов получает от своего банка выданные последним векселя, обладающие должной ликвидностью (рис.17).

Банк покупателя Аккредитив Банк поставщика

Кредитное Деньги

соглашение

Покупатель Товары Поставщик

Рис. 17 Схема акцептно-рамбурсного кредитования.

Российская хозяйственная специфика вносит свои поправки в классические схемы. Предприятие заключает со своим банком кредитное соглашение, согласно которому получает в свое распоряжение простые векселя, выписанные банком на него. Таких векселей может быть несколько, разбитых по срокам и суммам. Эти векселя, как правило, делаются сроками во столько-то времени после предъявления, или по предъявлении не ранее определенной даты.

По кредитному соглашению векселедержатель обязан к определенным срокам предоставить банку покрытие, соответствующее общей сумме полученных векселей. И, разумеется, уплатить комиссию банку. Банк, хотя и не задействует в полной мере своих кредитных ресурсов (кроме затрат на резервирование), ограничен в своей способности выпускать такие векселя рамками нормативов ликвидности, устанавливаемых Центробанком. Такого рода сделка имеет множество вариантов, раз от разу меняющихся в зависимости от интересов клиента, банка и конъюнктуры. В результате ее рождается товарный вексель, вызванный потребностью хозяйственного оборота и подкрепленный репутацией банка как главного должника по нему.

Посмотрим на условия этой сделки с точки зрения интересов предприятия. Пусть предприятие получило от банка срочный вексель номиналом В=100 млн. руб. сроком на Т=60 дней, с выплатой процентов по вексельному кредиту (комиссии) 36% годовых. После этого оно закупило на него продукцию на определенную сумму S. Величина этой суммы, зависит от продавца. Вряд ли она будет равна номиналу - по номиналу принимаются только деньги. Если товар у продавца не залеживается, то если он умеет считать деньги, он будет исходить при расчете дисконта С из процентной ставки П сопоставимой со ставками по депозитам или доходности ГКО, скажем, 30% (а то и выше, исходя из рентабельности своего производства), тогда:

В= С + S; С= В\*Т\*П/100\*360=(100 млн. \* 60 \* 30)/100 \* 360 = 5 млн. руб.

S = 95 млн. руб.

Через два месяца предприятие должно перечислить банку покрытие в 100 млн. и комиссию в размере 6 млн. руб. Таким образом, за фактический кредит 95 млн. руб. на один месяц предприятие заплатило 11 млн. руб., т. е. около 70% годовых. При комиссии 15 % эта величина составила бы 47% годовых. Итак, для предприятий, где сбыт более или менее налажен, такие высокие размеры комиссии неприемлемы и должны быть снижены. Для таких величин нет оснований - кредитование налаженного краткосрочного оборота есть наиболее ликвидный и наименее рискованный способ размещения кредитных ресурсов. Другое дело, что во многих банках дело верной оценки кредитоспособности заемщика не поставлено на должный уровень, что приводит к повышению риска и, следовательно, ставок.

Таким образом при заключении кредитного соглашения с банком предприятие должно провести тщательные расчеты с учетом налоговых ставок, сроков, ставок продавцов-смежников, других факторов, посмотреть бухгалтерские проводки.

Правота утверждения что вексель лучше денег зависит от вполне конкретной хозяйственной ситуации. Попытки некоторых банков убедить принимать выданные ими своей клиентуре векселя с поставкой продукции стоимостью в размере номинала векселей вряд ли будут иметь успех как противоречащие основным закономерностям, действующим в денежно-кредитной сфере. Допустим, клиенту такого банка удалось получить продукцию стоимостью в размере номинала векселя. Тогда все поставщики, к кому перейдет этот вексель в дальнейшем, в разных долях (пропорциональных срокам нахождения векселя у них на руках) кредитуют клиента банка, не получая за это ничего. Таких альтруистов наберется вряд ли много.

Со стороны банка при выдаче векселедательского кредита должен применяться без каких-либо скидок основополагающий принцип банковского дела- точная оценка кредитоспособности клиента. Иначе одно из печальных следствий будет состоять в выпуске в хозяйственный оборот недоброкачественных векселей.

Понятно, что только банк клиента наиболее осведомлен о его кредитоспособности. Здесь может оказаться кстати английский опыт. Английские банки издавна придерживались принципа кредитования узкого круга собственной клиентуры. Свободные средства они предоставляли так называемым бильброкерам и учетным конторам, которые "паслись" возле каждого крупного банка на ниве скупки векселей предприятий, кредитоспособность которых они тщательно оценивали. В этом и состояла их основная функция. Можно сказать, в этом случае банк как бы расширяет, делает более гибкой и разветвленной структуру своего кредитного отдела. Существуют схемы такого рода взаимодействия банка и предприятия, оптимальные с точки зрения налогообложения.

Необходимо, чтобы коммерческие банки на местах применяли форму векселедательского кредита в отношении своих клиентов, но отнюдь не служили лишь агентами при размещении и оплате чужих векселей. В своем городе, области, отрасли должны в основном работать векселя местных банков и предприятий. Это в интересах местных банков и предприятий, в интересах налаживания кредитно-расчетных отношений. При надобности в договоре об установлении коротношений возможно соглашение о взаимном учете векселей в обоюдовыгодных рамках дисконта. Это, особенно оправданно при взаимопроникновении векселей между регионами и отраслями.

**Ссуда под залог векселей**

Выдача ссуд под залог векселей может носить как разовый, так и постоянный характер. Разовые ссуды под залог векселей предоставляются банками клиентам с простых ссудных счетов. Объектом залога в данном случае является каждый отдельный вексель как особая ценная бумага, который тщательно анализируется банком и с точки зрения юридического оформления, и с позиций экономической надежности. Ссуда выдается в размере 60-90% номинальной стоимости векселя. Срок ссуды определяется сроком наступления платежа по данному векселю. Такая форма кредитования применяется в тех случаях, когда расчеты с использованием векселей носят разовый, эпизодический характер и векселями оформляются сделки на крупные суммы. Она обеспечивает индивидуальный подход банка к каждому векселю, подразумевающий анализ кредитоспособности векселедержателя, должника и других лиц, обязанных по векселю, а иногда даже и самой сделки, лежащей в основе выписки векселя.

Ссуды по специальному ссудному (онкольному) счету, обеспеченному векселями, имеют постоянный характер. Размер кредита в зависимости от политики банка, репутации клиента и качества век селей составляет обычно 60-90% от суммы представленных в обеспечение векселей, срок либо не устанавливается, либо определяется сроком погашения векселей. Клиент либо сам погашает свою задолженность по счету, в этом случае ему возвращаются векселя, либо погашение производится из сумм, поступающих в оплату этих векселей. Проценты за кредит взимаются банком в установленном порядке. Специальный ссудный счет является счетом до востребования, поскольку и банк, в свою очередь, не устанавливает для клиента срока погашения задолженности. При открытии такого счета устанавливаются следующие показатели и весьма жесткие требования к клиенту:

1. Размер кредита.
2. Верхний предел соотношения между задолженностью и обеспечением.
3. Размер процентов за кредит и комиссия с правом банка после предупреждения клиента изменять их размер.
4. Право банка потребовать в любой момент частично или полностью погасить задолженность или предоставить дополнительное обеспечение.
5. Право банка погашать задолженность клиента поступающими суммами в оплату предоставленных в обеспечение векселей, а также за счет других сумм клиента, имеющихся в банке.
6. Право банка разрешать клиенту заменять до срока погашения векселя, находящиеся в обеспечении, на другие.

Таким образом, в сравнении с учетом векселей пользование онкольным счетом имеет следующие три особенности. Во-первых, при учете векселей клиент получает всю их сумму за вычетом дисконта, по онкольному счету он может пользоваться суммой, как правило, в размере 60-90% от номинала векселей, переданных в обеспечение. Во-вторых, в первом случае клиент получает всю причитающуюся ему сумму сразу, во втором он пользуется средствами по мере надобности. В-третьих, так же и процент в первом случае удерживается банком сразу, а во втором - по прошествии определенного периода, по мере пользования средствами с онкольного счета.

Кредит в форме онкольного счета открывается надежным клиентам с постоянным оборотом. После открытия в установленном порядке онкольного счета клиент может предоставить банковскую карточку с подписями лиц, имеющих право производить операции с этим счетом.

Примерные правила пользования специальным ссудным счетом, которые банк может установить:

1. Вексельное обеспечение специальных ссудных счетов принимается банком вместе с надлежаще оформленными реестрами. Представленное обеспечение относится ко всем заимствованиям со счета вместе с наросшими процентами, начисленной комиссией и другими расходами.
2. Представленные в обеспечение векселя должны удовлетворять всем требованиям, установленным вексельным отделом.
3. Векселя, обеспечивающие счет, возвращаются клиенту лишь по погашении долга банку.
4. Векселя, обеспечивающие счет, инкассируются самим банком и не могут заменяться (этот пункт уместен, когда банк желает быть полностью в курсе дел своего клиента, уверенным в товарном происхождении, доброкачественности его векселей).
5. Размеры процентов, комиссии и других расходов могут быть изменены по усмотрению банка, причем последний извещает об этом клиента письменно. В течение 10 рабочих дней клиент обязан либо погасить задолженность по счету, либо уплачивать проценты и комиссию в новых размерах.
6. По начисленным процентам, комиссии, другим расходам банк не позднее пятого числа каждого месяца направляет клиенту выписку за истекший месяц из его лицевого счета. О несогласии с выпиской клиент должен заявить в течение одного месяца со дня ее отправления, по истечении указанного срока любые возражения не принимаются.
7. Банк имеет право с предупреждением за 10 рабочих дней прекратить прием обеспечения и выдачу денег в счет свободного остатка кредита, закрыть кредит и потребовать оплаты всех долгов с процентами, комиссией и другими расходами. Банк имеет право потребовать дополнительное обеспечение или уплаты части долга. При невыполнении клиентом этих требований банк имеет право реализовать обеспечение в покрытие долга.
8. При неуплате долга по счету банк может направить на его погашение другие средства клиента, находящиеся в банке. В случае недостаточности последних банк может в судебном порядке обратить взыскание на имущество должника.
9. Если клиент имеет перед банком другие долги, то банк может обратить в их погашение средства, полученные по векселям из обеспечения счета.
10. Начисленные проценты, комиссия и другие расходы, о размере которых банк извещает клиента, уплачиваются последним в течение 10 рабочих дней, следующих за отчетным месяцем.
11. Клиент оповещает векселедателей и плательщиков о передаче их векселей в банк в обеспечение счета.

Прием векселей в обеспечение онкольного счета производится в том же порядке, что и при учете. В отдел счетов сообщается размер суммы, которой может распоряжаться клиент.

**Инкассирование векселей**

Инкассирование векселей банками - это выполнение ими поручений векселедержателей по получению платежей по векселям при наступлении срока. Это осуществляется проставлением на векселе препоручительного индоссамента. Приняв вексель на инкассо, банк обязан своевременно переслать его в учреждение банка по месту платежа и поставить в известность плательщика. В этом случае банк несет ответственность как за своевременное предъявление векселя плательщику, так и нотариусу для совершения протеста. Однако банк не несет ответственности за действия почты и нотариуса, которые могут повлечь не выгодные для клиента последствия. По выполнении поручения банк имеет право на возмещение расходов и вознаграждение (комиссию).

Операции по инкассированию векселей удобны как для клиентов так и для банков. Для клиентов отсутствует необходимость следить за сроками предъявления векселей к оплате а также обеспечивается надежное и оперативное взыскание платежей. Банки, в свою очередь, могут сосредотачивать у себя значительные средства, получая их в бесплатное распоряжение.

В наших условиях банки не оказывают клиентуре такую услугу. В связи с этим следует отметить, что предъявление векселя к платежу можно поручить нотариусу, тем более что размер госпошлины в этом случае невелик. Такой порядок был бы очень удобен векселедержателю.

Широкое и повсеместное развитие инкассовых операций является важнейшим условием распространения расчетов при посредстве векселей, поскольку именно они формируют механизм платежей и обеспечивают окончательный расчет между векселедержателем и должником по векселю.

**Домициляция векселей**

Можно поручить банку платеж по векселю (домицилировать вексель). В этом случае на векселе помечается: "Место платежа (наименование банка, адрес, реквизиты)". Для того, чтобы оплатить вексель, банк должен иметь у себя достаточное покрытие со стороны плательщика. При его недостатке он отказывает в платеже без каких-либо последствий для себя, ответственность за платеж несет должник. Реквизит "место платежа" весьма существенен при применении безналичного расчета.

В самом деле, предположим, этот реквизит опущен. Тогда векселедержатель, предъявляя вексель к платежу, получает себе головную боль. В самом деле, во избежание упущения сроков протеста он должен удостовериться, что платеж произведен. Понятно, копия платежного поручения не является надежным свидетельством этого. Поэтому кредитор вынужден обратиться в банк должника за соответствующими подтверждениями. Заранее трудно быть уверенным в том, что такие сведения будут предоставлены.

Но если в качестве места платежа указан известный банк или, что проще, банк кредитора, тогда все существенно упрощается. Либо деньги приходят в назначенный срок, либо нет. В последнем случае можно спокойно протестовать вексель в неплатеже. На случай, если деньги задержались в пути, должнику следует договориться с домицилиатом о действиях последнего. Назначение банка домицилием вовсе не означает, что платит непременно домицилиат. Это может означать и про сто нахождение домицилиата в срок платежа в месте платежа. В этом изначальный смысл домицилия. Поэтому с точки зрения векселедержателя есть смысл, чтобы всегда вместо или вместе с назначением банка в качестве места платежа он же был назначен посредником в платеже, чтобы строго формализовать весь процесс обращения за платежом и протеста в случае надобности. Эти реквизиты будут выглядеть так - "Местом платежа и посредником в платеже является банк (наименование банка, адрес, реквизиты)".

Понятно, что выгодный всем сторонам порядок домициляции векселей в банках есть одно из условий развитого вексельного обращения. Выгода для банка здесь заключается в наличии накопительного счета, на котором учитываются средства, заранее направленные плательщиками для погашения векселей, домицилированных в этом банке. Банк самостоятельно погашает предъявленные векселя за счет этих средств, а до того свободно распоряжается ими. Одно из препятствий на пути широкого использования векселя состоит в том, что пока не установлен порядок подобный описанному. Приходится заключать кредитное соглашение, согласно которому банк оплачивает домицилированные векселя из своих средств, клиент же возвращает затем банку сумму, включающую проценты.

Другой возможный механизм состоит в использовании документарного аккредитива и он наиболее удобен. В этом случае векселедатель перед выдачей векселя делает нотариально заверенную копию его лицевой стороны. При приближении срока платежа он открывает документарный аккредитив у домицилиата. Платеж производится против представления подлинника векселя. Последний сравнивается с копией и сверяется по другим признакам, которые плательщик счел нужным указать при открытии аккредитива.

**3 Применение векселя в расчетах между предприятиями**

Схема использования простого векселя представлена на рис.18. Из нее видно что простой вексель можно использовать неограниченное число раз. Предприятие Б, на первом этапе являющееся продавцом товара, на втором этапе становиться покупателем и расплачивается полученным на первом этапе векселем с поставщиком товара В. Причем сумма долга за товар во втором звене будет выплачена покупателем А уже новому векселедержателю, что оформляется передаточной надписью индоссаментом. Так как все предприятия в цепи вексельных расчетов, ответственны за возвращение долга (получение денег за товар), то это резко уменьшает риск при расчетах.

1 этап

Предприятие А Договор поставки Предприятие Б

Покупатель товара Оплата векселем Продавец товара

( векселедатель) (векселедержатель)

Поставка товара

2 этап Вексель на погашение

Предприятие Б Договор поставки Предприятие В

Покупатель товара Оплата векселем Продавец товара

( векселедатель) (векселедержатель)

Поставка товара

Рис. 18 Применение простого векселя

На следующей схеме (рис.19) показан один из возможных вариантов применения в расчетах за товар переводного векселя (тратты).

Перевод денег за товар А Плательщик

(трассат)

Договор поставки Поставка Переводной

товара А товара Б вексель

Продавец товара Поставка товара товара А Заемщик

(векселедержатель, (векселедатель,

ремитент) Договор поставки товара А трассант)

Рис.19 Применение переводного векселя

Переводной вексель на рис.19 - письменный приказ уплатить деньги за товар А продавцу товара в счет суммы долга за товар Б.

Действия по этой схеме позволяют трассату не отвлекать оборотные средства и не брать кредиты в банке, что в конечном счете способствует ускорению взаиморасчетов, улучшению его финансового состояния.

**Заключение**

Успешная работа по предотвращению просроченной дебиторской задолженности зависит от знания не только каждого из способов решения этой проблемы, но и порядка и целесообразных форм их применения в зависимости от конкретных хозяйственных ситуаций. При этом следует учитывать экономическое положение России, а именно, отсутствие соответствующих финансовых институтов, сформировавшейся банковской системы и т.д.

Можно выделить три наиболее общие хозяйственные ситуации, которые будут рассмотрены в дальнейшем:

1. Хозяйственные отношения между партнерами, основанные на длительных, в том числе кооперационных связях (поставки сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.п.);
2. Разовые договоры купли-продажи сырья, материалов, запасных частей, работ и услуг;
3. Поставки оборудования, транспортных средств, другой техники, в том числе вычислительной, используемых покупателями в качестве основных фондов.

**Хозяйственные отношения между партнерами, основанные на длительных связях.**

Для этой ситуации характерны налаженные двухсторонние связи, знание партнерами друг друга, определенные элементы сотрудничества и доверия. В этих условиях, особенно с точки зрения сохранения имеющихся контактов, увеличения объемов поставок, прежде всего в интересах продавца нецелесообразно использовать такие жесткие формы расчетов как предварительную оплату, авансовые платежи и даже аккредитив.

Рассмотрим действия продавца и покупателя в различных возможных ситуациях.

При возникновении определенных финансовых затруднений у покупателя, целесообразно использовать такую форму финансовых отношений как коммерческий кредит продавца. Это объясняется тем, что используя коммерческий кредит, стороны имеют возможность регулировать сроки и суммы платежей, исходя из сложившейся хозяйственной ситуации.

При коммерческом кредите покупатель имеет возможность подкрепить свою платежеспособность выручкой от реализации товаров, произведенных с использованием продукции, полученной в кредит, а продавец, помимо получения стоимости товаров, может компенсировать свои потери от отвлечения оборотных средств и заработать определенную прибыль за счет получения процентов.

Другая ситуация возникает когда покупатель не способен оплатить товар сразу, но готов получить коммерческий кредит и в течение определенного периода погасить свой долг продавцу. Однако продавец не обладает достаточными возможностями в предоставлении товарного кредита в силу финансовых ограничений. В этом случае можно предложить следующий способ действий. Покупатель выписывает долговой вексель продавцу, в котором берет обязательство выплатить полностью свой долг к определенной дате, причем сумма долга увеличивается на величину процента за кредит, определяемого сроками погашения и суммой задолженности. Продавец, получив вексель, переуступает его банку или другому лицу с дисконтом (скидкой), равной или меньшей величины указанного процента. Поэтому продавец, переуступив вексель после его передачи покупателем, фактически получает сумму выручки, соответствующую стоимости поставленных товаров.

При постоянных и стабильных поставках сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих продавец может заключить договор с банковским учреждением на оказание факторинговых услуг. Тогда это учреждение возьмет на себя функцию взимания долгов. А. товар будет оплачен им продавцу по мере его отгрузки, У банка гораздо больше возможностей взимания задолженности, особенно, если он имеет корреспондентские отношения с банком, обслуживающим покупателя. Продавец должен оплатить факторинговые услуги, однако эффективность этих услуг состоит в том и будет в том случае, если эта плата окажется меньше той экономии, которую получит продавец за счет ускорения оборота капитала, сокращения затрат по взиманию дебиторской задолженности, упрощения отношений с банком по взиманию долга, уменьшения потребности в кредитах под оборот и т.д.

При стабильных хозяйственных связях по поставкам сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий можно использовать и страхование действии покупателя в части своевременности оплаты отгружаемых товаров. Такой способ действий целесообразен в тех случаях, когда имеется вероятность наступления временной неплатежеспособности покупателя, например, если покупатель расположен в районах, подверженных стихийным бедствиям.

Продавец, страхуясь несет определенные затраты, которые могут быть существенно больше той суммы ущерба, которой он может понести, если не застрахуется и несвоевременно получит платежи от покупателя.

Возможна ситуация, когда продавец, имея проблемы сбыта своей продукции, особенно полуфабрикатов и комплектующих, которые ориентированы на узкий круг потребителей, может согласиться на оплату поставленных товаров продукцией, выпускаемой покупателем. Например, продавец продает комплектующие для производства холодильников, автомобилей или другой подобной продукции. При финансовых затруднениях у покупателя продавец при определенных ситуациях может согласиться на встречную поставку холодильников, автомобилей и т.д. Вполне естественно, если продавец выставит требование оплаты товарами, производимыми покупателем, по ценам, ниже отпускных, так как требуются определенные издержки для продажи этих товаров и компенсации стоимости поставок, осуществленных продавцом. Следует отметить, что бартер - ограниченная мера. Редки ситуации, когда он может использоваться постоянно. Однако при временных трудностях у покупателя этот способ вполне приемлем.

Все перечисленные выше способы предотвращения дебиторской задолженности покупателей сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий могут быть использованы и в тех случаях, когда он выполняет свои обязательства, даже несмотря на то, что у него возникают временные финансовые затруднения. В том же случае, когда покупатель хронически нарушает свои обязательства, продавец может настаивать на обеспечении дополнительных гарантий погашения долгов со стороны первого, например, гарантийные обязательства погашения задолженности со стороны крупных и надежных финансовых институтов.

**Случайные, разовые отношения купли продажи сырья, материалов, работ и услуг.**

При этом виде хозяйственных отношений продавец, как правило впервые имеет деловые контакты со своим покупателем, особенно если таковым является вновь созданная структура или физическое лицо. Поэтому продавец не имеет информации о покупателе и не может судить о его платежеспособности и обязательности. В подобных ситуациях целесообразно действовать следующим образом.

Если объем продаж небольшой, либо в качестве покупателя выступает физическое лицо, то в этом случае целесообразно использовать такие формы расчетов, как оплата наличными и чеками. Продавцу может проверить наличие денежного покрытия чеков. Для этого можно предложить покупателю подтвердить устно или документально (через банк) наличие достаточной суммы денег на счете. Если продавец сочтет гарантии покупателя недостаточными, то он может выбрать оплату товара банковскими чеками, кредитными карточками или наличными деньгами.

Если покупатель неизвестен и нет информации о его платежеспособности, а идет продажа достаточно крупной партии, целесообразно использовать аккредитивную форму расчетов, которая обеспечивает практически стопроцентную гарантию платежей. Однако если имеется информация о необязательности покупателя, то в качестве условия продажи товара могут быть выдвинуты предварительная оплата и авансовые платежи.

Если информации о платежеспособности покупателя недостаточно и покупатель не имеет возможности осуществить предоплату, авансовые платежи, выставить аккредитив, то необходимо использовать другие формы гарантированности платежей. В противном случае будут потеряны покупатели, рынки сбыта. В качестве гарантий вы ступают предоставление покупателем гарантийных обязательств погашения задолженности со стороны крупных, известных и надежных финансовых институтов; залог.

Возможно оформление долга векселем, При потребности в наличных средствах продавец-векселедержатель может погасить вексель в банке с дисконтом в пользу банка. Однако, если у банка возникают сомнения в платежеспособности векселедателя, он может при учете векселя потребовать подписи на нем поручителей (авалистов). Поэтому во избежании отказов банков в учете векселя, целесообразно потребовать у покупателя (особенно неизвестного на рынке) подписей авалистов на векселе.

Возможен и другой вариант, Продавец, получив вексель от своего покупателя, может расплатиться со своим кредитором путем передачи ему этого векселя, имея при этом предварительное согласие этого кредитора принять указанный вексель.

В тех случаях, когда продавец в принципе уверен в обязательности покупателя, но имеются фактором, во многом случайные, которые могут повлечь за собой задержку платежей, то продавцу целесообразно застраховать себя от несвоевременности оплаты поставленных товаров. Особенно это целесообразно в том случае, если потери от неплатежей могут составить существенную величину.

При возникновении ситуация, когда покупатель не выполняет своих обязательств перед продавцом по своевременной оплате задолженности, продавец может предпринять следующие меры по сокращению и ликвидации дебиторской задолженности.

Во-первых, можно предложить покупателю оформить долг как коммерческий кредит продавца, если:

1. покупатель способен и согласен оплатить часть стоимости доставленных и неоплаченных товаров с обязательством перечисления оставшейся стоимости в течение срока кредитования;
2. имеются основания полагать, что покупатель преодолеет временные финансовые трудности и будет платежеспособен в предстоящих периодах.

Во-вторых, если продавцу требуются наличные средства, то он может предпринять усилия по продаже долга с дисконтом. Покупатель долга будет заинтересован в покупке долга, если будут основания считать этот долг не потерянным. В противном случае долг останется невостребованным.

В-третьих, если не удалось продать долг, то можно попытаться каким-то образом погасить его, например, продавец может согласиться на оплату поставленных товаров имеющимися \* у покупателя высоколиквидными ценностями или вы пускаемой им продукцией.

В-четвертых, если должник имеет все определенные перспективы, предполагаются инвестиционные вложения в его материальную базу, то возможно использовать вариант погашения долга пакетом акций должника. Однако возникают трудности оценки этих акций. Их разрешение требует совместных согласований у покупателя и продавца.

Наконец, в-пятых, если покупатель не в состоянии погасить свой долг, то при большом удельном весе этого долга в общей сумме кредиторской задолженности покупателя, продавец может объявить его банкротом со всеми вытекающими отсюда последствиями.

**Поставки оборудования, транспортных средств и другой техники, используемых в качестве основных фондов**

Продавец может осуществлять поставки транспортных средств, станков, вычислительной и оргтехники и других технических средств, как посредническим структурам на регулярной основе, так и непосредственно конечным покупателям на разовой основе. В первом случае ситуация подобна той, что описана выше.

Совершенно другой оказывается ситуация, если перечисленные выше товары продаются конечным покупателям. И те их используют в качестве основных фондов. Специфика этих поставок заключается в следующем:

1. поставки оборудования и технических средств носят, как правило, разовый характер;
2. имеют место высокая стоимость поставок и, следователь но, значительный риск больших потерь продавца от несвоевременной оплаты поставленной продукции;
3. оборудование и технические средства для конечного потребителя есть инвестиционные товары, поэтому основными финансовыми источниками их закупки и монтажа являются прибыль покупателя и инвестиционные кредиты банков;
4. при ограниченном платежеспособном спросе оборудование, транспортные средства и вычислительная техника становятся теми товарами, сбыт которых затруднен.

Как указано выше закупка оборудования осуществляется за счет инвестиционных источников, которые в отличие от оборотного капитала, используемого при закупках сырья и материалов, менее подвижны. Образование прибыли, достаточной для оплаты этого оборудования, зависит от рентабельности хозяйственной деятельности, финансовых результатов. Поэтому здесь выше риск неплатежей, чем по закупкам товаров за счет оборотных средств. Учитывая перечисленные особенности, рассмотрим варианты действий продавца в данной ситуации и его взаимоотношений с покупателем.

Прежде всего, учитывая большой риск, продавцу необходимо провести определенную предварительную работу по выявлению состояния платежеспособности покупателя, его обязательности, Информацию можно получить, контактируя с покупателем, через других поставщиков, поставлявших свою продукцию этому покупателю ранее, через специализированные организации и даже средства массовой информации.

Если есть полная уверенность в надежности и достаточности финансовых средств у покупателя, то поставка может быть осуществлена с последующей оплатой отгруженного или поступившего покупателю товара.

В том случае, если у покупателя нет достаточных средств, чтобы оплатить товар единовременно, то продавец может предложить поставку на условиях коммерческого кредита (если у него имеется такая возможность); выписку векселя, но при этом покупатель должен представить гарантию погашения задолженности со стороны крупных и надежных финансовых институтов.

Если покупатель не смог получить таких гарантий, то можно проработать с ним вопрос поставок на условиях лизинга с привлечением лизинговой фирмы для закупки оборудования и сдачи его в аренду покупателю-арендатору.

Наконец, если и этот вариант окажется по каким-либо причинам нереализованным, то следует использовать систему залога недвижимого имущества или различных ценностей покупателя, соразмерных по стоимости подлежащих поставке товаров.

Как один из вариантов крайних мер в случае заинтересованности продавца в сбыте продукции можно порекомендовать вариант оплаты дорогостоящей продукции высоколиквидными ценностями или товарами, выпускаемыми покупателем.

В любых ситуациях, даже, когда у продавца с покупателем имеются длительный контракт и устоявшиеся связи, целесообразно предпринимать все усилия для того, чтобы продавец имел информацию о платежеспособности покупателя, об общем состоянии его дел и финансовых результатах. Продавец должен своими действиями демонстрировать настроенность на партнерство, сотрудничество и заинтересованность в благополучии покупателя. Тогда покупатель будет открыт для поставщика, не будет опасаться информировать его о возможных трудностях в своевременной оплате поставляемых товаров. Поиск совместных решений по предотвращению нарушений условий контрактов в части платежей есть наиболее рациональный и цивилизованный путь упреждения просроченной задолженности.

Таким образом, как это не покажется несущественным, деловые партнерские отношения и сотрудничество продавца с покупателем способны обеспечить наиболее быстрое и эффективное решение проблем и сокращения просроченной задолженности.

Список литературы:

О рынке ценных бумаг Закон Российской Федерации от 22.04.96 N 39-ФЗ

Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) (с дополнением на 12 августа 1996 года) от 30.11.94 N 51-ФЗ

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) (с изменениями и дополнениями от 12 августа 1996 года) от 26.01.96 N 14-ФЗ

О переводном и простом векселе Закон Российской Федерации от 11.03.97 N 48-ФЗ

О банковских операциях с векселями. Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 9.09.91 г. №14-3/30

Рекомендации банкам по работе с векселями. Приложение к письму Центрального Банка Российской Федерации от 9.09.91 г. №14-3/30

Александров С. А., Пугачев Ф. И. Кредитные средства обращения и платежа (теория и практика). - М., "Факт", 1991.

Ачкасов А. И. Операции "А-форфе". - М., Консалтбанкир, 1994. - (Международный банковский бизнес).

Мелкумов Я. С. Вексель и его использование в хозяйственном обороте. - М., АО "ДИС", 1995. (Искусство финансиста).

Бархатов В. Операции с векселем: как использовать западный опыт. - Рынок ценных бумаг, № 10, 1995.

Экономика и жизнь, № 9, 10, 13, 33, 35, 1995.

Экономика и жизнь, № 3, 4, 15, 41, 44, 1996.

Эксперт, № 3, 31, 1996.

Финансы №10, 11 1994

Финансы №1, 2, 4, 7, 1995

Финансы №4, 5, 6, 8, 11 1996