

**ՖՈՐՑԵՅԹԻՆԳԻ ԿԻՐԱՌՄԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ  
ՆՊԱՏԱԿԱԿԱՐՄԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՐՏԱՀԱՆՄԱՆ  
ԳՈՐԾԱՐՔՆԵՐ ԻՐԱԿԱՆԱՑՆՈՂ  
ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ**

**Ա. Ա. ՍԱՐԳՍՅԱՆ, Ա. Ռ. ՄԱՐՏԻՐՈՍՅԱՆ**

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների արդի փուլը, որին բնորոշ է առևտրի արագ տեմպերով աճը, ազգային տնտեսությունների զարգացման գործընթացում առաջ է բերում՝ հրատապ լուծում պահանջող նոր խնդիրներ: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո սկսված միջազգային առևտրի ազատականացման գործընթացը նպաստեց համաշխարհային ապրանքաշրջանառության ծավալների աճին: Միջազգային առևտուրը, որը միջնորդավորում է բոլոր երկրների միջև ապրանքային հոսքերի շարժը, աճում է ավելի արագ, քան արտադրությունը: Ուսումնասիրությունները վկայում են, որ համաշխարհային արտադրության յուրաքանչյուր 10% աճը բերում է համաշխարհային առևտրի ծավալի 16% աճի [1, 82]: Միջազգային առևտուրը հզոր գործոն է դարձել տնտեսական աճի համար: Միաժամանակ, նշանակալիորեն մեծացել է երկրների կախվածությունը միջազգային ապրանքափոխանակությունից: Նման կախվածությունը երկրներին ստիպում է օգտագործել բոլոր հնարավոր մեխանիզմները համաշխարհային տնտեսության մեջ սրվող մրցակցությանը դիմակայելու համար: Թեև առևտրի համաշխարհային կազմակերպությունը (այսուհետ՝ ԱՀԿ) երկրներին հորդորում է չկիրառել հովանավորչական քաղաքականության մեխանիզմներ, դրանցից ամբողջովին խուսափել հնարավոր չէ: Հովանավորչական քաղաքականության ավանդական մեխանիզմները փոխարինվել են ժամանակակից եղանակով: Չնայած դրանք շատ հաճախ արտաքին առևտրի թաքնված հովանավորչություն են ենթադրում, այնուամենայնիվ, ոչ պակաս արդյունավետ են:

Այսօր առավել հաճախ կիրառվող նմանօրինակ գործիքներից են արտաքին առևտրի վարկավորման ու ֆինանսավոր-

ման մեխանիզմները: Արտաքին առևտրի վարկավորման պետական համակարգեր գոյություն ունեն գրեթե բոլոր զարգացած երկրներում: Միաժամանակ պետք է նշել, որ առևտրային բանկերը նույնպես բազմաթիվ ծառայություններ են մատուցում արտաքին տնտեսական գործունեություն իրականացնող ընկերություններին: Այս ամենը նպաստում է բանկային ծառայությունների թե՛ քանակական և թե՛ որակական ընդլայնմանը [2, 70]:

Վերջին 50 տարվա ընթացքում բանկերը արտաքին առևտրի սպասարկման գործում լուրջ առաջընթաց են արձանագրել: Մասնավորապես, այսօր նրանց կողմից կիրառվում են արտաքին առևտրի վարկավորման բազմաթիվ եղանակներ, որոնք հաշվի են առնում արտաքին տնտեսական գործունեություն իրականացնող սուբյեկտների տարաբնույթ պահանջումները:

ԱՀԿ-ին անդամակցության պայմաններում Հայաստանը նոր մարտահրավերների առջև է կանգնում: Կազմակերպությանն անդամակցությունը նախատեսում է ոչ միայն արտաքին առևտրի ազատականացում, այլև ազգային արտադրողների պետական պաշտպանության կրճատում, ինչն էլ ավելի կմեծացնի առևտրային հաշվեկշռի բացասական հաշվեմնացորդը: Վերջին 5 տարիների ընթացքում ներմուծման ծավալները ավելի քան 3 անգամ գերազանցել են արտահանման ծավալներին (Տե՛ս աղյուսակ 1): Այս պարագայում պետության գլխավոր խնդիրն է արտահանման խթանման ժամանակակից համակարգի ներդրումը [3,130]: Այդ համակարգի բաղկացուցիչ տարրերից են արտաքին տնտեսական գործունեության վարկավորման մեխանիզմները, այդ թվում՝ ֆորֆեյթինգը: Վերջինս ունի մի շարք էական առավելություններ, որոնք էլ գրավիչ են դարձնում այն: Այս մեթոդի հիմնական առավելությունն այն է, որ ֆորֆեյթորն իր վրա է վերցնում գործարքի հետ կապված բոլոր ռիսկերը: Արտահանող ընկերությունների կողմից ֆորֆեյթինգի կիրառման նպատակահարմարությունն ապացուցելու համար իրականացրել ենք այդ գործարքի կիրառումից բխող SWOT վերլուծություն (*Տե՛ս գծանկար 1*): Կատարված վերլուծությունը հնարավորություն է տալիս եզրակացնել, որ ֆորֆեյթինգը մի շարք առավելու-

թյուններ է տալիս հատկապես արտահանող ընկերություններին:  
*Աղյուսակ 1*

ՀՀ արտահանման ու ներմուծման ծավալները 2007-2011 թթ.

(1 000 ԱՄՆ դոլար)

	2007	2008	2009	2001	2011 հունվար- օգոստոս
Արտահանում	1 162.55	1 065.91	726.88	1 144.66	826.9
Ներմուծում	2 755.97	3 719.69	2 793.66	3 161.51	2 592.1
Առևտրային հաշվեկշիռ	-1 593.42	-2 653.78	-2 066.78	-2 016.85	-1 765.2
<u>Ներմուծում</u> Արտահանում	2.4	3.5	3.8	2.8	3.1

Դրանց մեծ մասը նոր շուկաներ գրավելու խնդիր ունի, իսկ մատակարարված ապրանքների դիմաց վճարման հետաձգումը մեծացնում է այդ ընկերությունների մրցունակությունն արտասահմանյան շուկաներում [4, 45]:

Բացի դրանից, ֆորֆեյթինգը թույլ է տալիս ավելացնել ընկերության շրջանառու միջոցները, քանի որ ֆորֆեյթինգային ընկերությունն առաքված ապրանքի դիմաց վճարումը կատարում է անմիջապես: Դա իր հերթին կնպաստի փոքր և միջին ընկերությունների ապրանքաշրջանառության ավելացմանը, ինչն էլ կհանգեցնի արտադրական գործունեության արդյունավետության բարձրացմանը: Ցավոք, Հայաստանի Հանրապետությունում արտաքին առևտրային գործարքների ֆինանսավորում գրեթե չի կատարվում:

Վերջին տարիներին հայաստանյան առևտրային բանբանկերն սկսել են մատուցել միայն ֆակտորինգային ծառայու-

թյուններ, սակայն դրանց ծավալը շատ փոքր է:

*Գծանկար 1*

### Արտահանողի կողմից ֆորֆեյթինգի կիրառման SWOT վերլուծություն



Այնուամենայնիվ, արտաքին առևտրային հաշվեկշռի բացասական հաշվեմնացորդի պայմաններում ֆորֆեյթինգը և ֆակտորինգը կարող են դրական ազդեցություն ունենալ [5, 97]:

Մեր հետագա վերլուծությունը մի փոքր դժվարանում է, քանի որ ՀՀ-ում ֆորֆեյթինգային գործարքներ չեն կատարվում: Հաշվի առնելով այն, որ ֆորֆեյթինգային և ֆակտորինգային գործարքներն իրենց բնույթով մոտ են, ապա ֆորֆեյթինգային գործարքների կիրառման տնտեսական նպատակահարմարությունը կապացուցվի ֆակտորինգային գործարքների տնտեսական արդյունավետության հետ համեմատության միջոցով: Իհարկե, ֆորֆեյթնգի և ֆակտորինգի միջև գոյություն ունեն մեծ էական տարբերություններ, այդ իսկ պատճառով, նախ՝ փորձենք կատարել այս երկու գործարքների համեմատական վերլուծություն, իսկ վերջում՝ ֆինանսատնտեսական համապատասխան հաշվարկներից հետո կարող ենք համեմատական վերլուծության արդյունքներն օգտագործել առավել նպատակահարմար գործարքի տեսակը բացահայտելու համար:

Վերլուծության արդյունքները (Տե 'ս աղյուսակ 2) ցույց են տալիս, որ վարկավորման այս երկու մեթոդն էլ առանձնահատուկ են: Այս կամ այն մեթոդի ընտրությունը կախված է վաճառողի կամ գնորդի պահանջմունքներից: Ֆակտորինգն առավել նպատակահարմար է օգտագործել փոքր և միջին ընկերություններում: Դա պայմանավորված է նրանով, որ վերը նշված ընկերությունները դեբիտորական պարտքի մարման հետ կապված ֆինանսական խնդիրներ են ունենում, իսկ առևտրային բանկերը դժվարությամբ են վարկեր տրամադրում նրանց: Ի տարբերություն ֆակտորինգի՝ ֆորֆեյթնգն ավելի արդյունավետ է խոշոր ձեռնարկություններում, որոնք առավել մեծ գումարների կարիք ունեն երկարաժամկետ նախագծերի ֆինանսավորման համար:

Այժմ հաշվարկենք արտաքին տնտեսական գործունեություն իրականացնող ընկերությունների ֆինանսական ծախսերը, ինչպես նաև օգուտները՝ ֆակտորինգի և ֆորֆեյթնգի կիրառման պարագայում:

Պայմանական **Ա** ընկերությունը ապրանք է արտահանում որևէ երկիր: Ընկերությունը նոր շուկա է մուտք գործում և այդ

նպատակով իրականացնում է գործընկերների ապրանքային վարկավորում:

*Աղյուսակ 2*

**Ֆորֆեյթինգի և ֆակտորինգի համեմատական վերլուծություն**

ՖԱԿՏՈՐԻՆԳ	ՖՈՐՖԵՅԹԻՆԳ
Նախապատվությունը տրվում է հաշիվ ֆակտուրային:	Նախապատվությունը տրվում է մուրհակին (պարզ կամ փոխանցելի):
Վարկավորում կարճաժամկետ հատվածում (մինչև 180 օր):	Վարկավորում միջնաժամկետ հատվածում (180 օրից մինչև 10 տարի):
Վարկի չափը սահմանափակվում է ֆակտորի միջոցներով:	Սինդիկացիայի հնարավորության դեպքում հնարավոր է, որ վարկի չափը շատ մեծ լինի:
Ֆակտորը վարկառուին կանխավճար է տալիս պարտքի 70-90 % չափով, իսկ մնացածը վճարում է գնորդը՝ միայն պարտքը վճարելու դեպքում՝ հանած տոկոսները:	Ֆորֆեյթորը վճարում է ամբողջ պարտքի գումարը՝ հանած կոմիսիոն վճարը:
Ֆակտորը կարող է վարկառուի նկատմամբ ետպահանջի իրավունք օգտագործել, ըստ անհրաժեշտության՝ հրաժարվել դրանից, բայց այդ դեպքում՝ ապրանքի արտահանման ժամանակ քաղաքական և արժույթային ռիսկն ընկնում է արտահանողի վրա:	Ֆորֆեյթորը արտահանման ժամանակ կրում է բոլոր՝ քաղաքական, արժույթային և չվճարման հետ կապված ռիսկերը:
Գործընթացը կարող է լրացվել հաշվապահական, տեղեկատվական, գովազդային, մարքեթինգային, իրավաբանական, ապահովագրական և այլ տարրերով:	Որևէ լրացուցիչ սպասարկում չի ենթադրում:
Ֆակտորի կողմից ֆակտորինգային ակտիվի վերավաճառք չի նախատեսվում:	Հնարավոր է՝ ֆորֆեյթորի կողմից ֆորֆեյթինգային ակտիվի վերավաճառք երկրորդային շուկայում:
Երրորդ անձի կողմից հանձնարարական չի պահանջվում:	Պահանջվում է երաշխիք երրորդ անձի կողմից:

Ենթադրենք գործարքի ծավալը կազմում է 100 հազ. ԱՄՆ

դուար: Միաժամանակ, իր արտադրական գործընթացը շարունակելու համար ընկերությանն անհրաժեշտ են ֆինանսական միջոցներ: Ընկերությունն ունի երկու այլընտրանքային մեխանիզմ կիրառելու հնարավորություն՝ ֆակտորինգ կամ ֆորֆեյթինգ: Վերը նշված եղանակներն ընկերությանը ոչ միայն հնարավորություն են տալիս ստանալու անհրաժեշտ դրամական միջոցներ, այլև երաշխավորում են դրամական միջոցների վերադարձելիություն: Ստորև բերված աղյուսակում ներ կայաց-

*Աղյուսակ 3*

Ֆորֆեյթինգի և ֆակտորինգի համեմատական վերլուծություն

Ֆորֆեյթինգի դեպքում ընկերության ծախսերը (ԱՄՆ դոլար)			Ֆակտորինգի դեպքում ընկերության ծախսերը (ԱՄՆ դոլար)		
<i>Արտահանողի դիսկոնտի սահմանում (տոկոսներով)</i>	17%	17.000	<i>Ֆակտորինգի ուսումնասիրության միջնորդավճար</i>	50	50
<i>Պարզևավճար</i>	2%	2.000	<i>Ֆակտորինգի հայտի ուսումն. միջնորդավճար</i>	150	150
<i>Ֆորֆեյթորի ծառայության վճար</i>	1,5%	1500	<i>Ֆինանսավորման վարկ</i>	17%	15.300
			<i>Սպասարկման միջնորդավճար</i>	3%	2.700
<i>ԸՆԴԱՄԵՆԸ</i>		20.500	<i>ԸՆԴԱՄԵՆԸ</i>		18.200

ված են ընկերության բոլոր հնարավոր ծախսերը): Եթե վարկային տոկոսադրույքը կազմում է 17 տոկոս, ֆորֆեյթորին տրվող պարզևավճարը՝ 2 տոկոս, իսկ լրացուցիչ ծառայությունների դիմաց ծախսերը՝ գործարքի 1,5 տոկոսը, ապա ֆորֆեյթինգի դեպքում արտահանող ընկերությունը կստանա 79,5 հազ. ԱՄՆ դոլար: Հետևաբար՝ վճարումը՝ մեկ տարվա հետաձգմամբ, արտահանողի համար կարժենա 20,5 տոկոս: Եթե արտահանող ընկերությունն ապրանքային վարկի դիմաց գնորդների համար սահմանի 18,5 տոկոս տարեկան տոկոսա-

դրույք, ապա նրա ընդհանուր ծախսերը կկազմեն ընդամենը 2 տոկոս: Սակայն ներմուծողի հետ արտահանող ընկերությունն այլևս գործ չի ունենալու, իսկ դրամական միջոցների ապագա վճարումների ամբողջ ռիսկն ընկնելու է ֆորֆեյթոր ընկերության վրա: Նույն պայմաններով քննարկենք այն դեպքը, երբ արտահանող ընկերությունը կկիրառի ֆակտորինգային ֆինանսավորման սխեման: Այս դեպքում վարկավորման հիմքում ընկած է հաշիվ-ապրանքագիրը: Այստեղից էլ բխում է այս եղանակի առաջին առավելությունը. սխեմայի կիրառության դեպքում պարտադիր չէ, որ ներմուծողն իմանա արտահանողի՝ ֆակտորինգային ընկերությանը դիմելու մասին: Ֆակտորինգային ընկերությունը ֆինանսավորելու է առավելագույնը դրամական պահանջի 90 տոկոսի չափով: Այսինքն՝ 100 հազ. ԱՄՆ դոլար դրամական պահանջի դեպքում՝ ֆակտորինգային ընկերությունն արտահանողին կվճարի ընդամենը 90 հազ. ԱՄՆ դոլար, որից արտահանողի՝ մեկ տարվա համար ամբողջ ծախսերը, ֆակտորինգից օգտվելու դեպքում, կկազմեն 18,2 հազ. ԱՄՆ դոլար: Հետևաբար՝ ընկերությունը միանգամից կստանա 71,8 հազ. ԱՄՆ դոլար, իսկ մնացած 10 հազ. ԱՄՆ դոլարը նա կստանա մեկ տարի հետո, երբ ներմուծողը ֆակտորինգային ընկերությանը կվճարի ամբողջ գումարը:

Կատարված հաշվարկները ցույց են տալիս, որ ֆակտորինգային գործարքներն ավելի քիչ ծախսատար են: Սակայն չպետք է մոռանալ, որ, ի տարբերություն ֆորֆեյթինգի, ֆակտորինգն ունի լուրջ թերություն, այն է՝ ապրանքների դիմաց վճարվող գումարի առավելագույնը 80-90 տոկոսն է անմիջապես տրվում ֆակտորինգային ընկերության կողմից:

Ֆորֆեյթինգի դեպքում արտահանողը գործարքով նախատեսված ամբողջ գումարն ստանում է անմիջապես: Բացի դրանից, ֆակտորինգի դեպքում շատ հաճախ առաջանում է ռեգրեսի իրավունք, ինչը ֆորֆեյթինգի դեպքում շատ հազվադեպ է լինում: Միաժամանակ պետք է նշել, որ ֆորֆեյթինգը կարող է երկրորդական ֆինանսական շուկայում վերավաճառքի առարկա դառնալ, ինչն էականորեն կրճատում է գործարքին մասնա-

կից բոլոր կողմերի ռիսկերը, իսկ ֆակտորինգը նման գործիք չի կարող լինել: Ֆորֆեյթինգային գործարքի կողմերի թվաքանակը, գումարի չափից կախված, կարող է տարբեր լինել: Այս դեպքում հնարավոր է օգտագործվել նաև սինդիկացված վարկը: Դա նշանակում է, որ տեսականորեն գործարքի գումարը կարող է լինել անասահմանափակ: Ֆակտորինգի դեպքում վարկի գումարը սահմանափակվում է ֆակտորի միջոցներով: Ֆորֆեյթինգի դեպքում բոլոր տեսակի ռիսկերը՝ արժուքային, քաղաքական և այլն, կրում է ֆորֆեյթինգային ընկերությունը, իսկ ֆակտորինգի դեպքում ֆակտորինգային ընկերությունը կարող է օգտվել ռեգրեսի իրավունքից: Վերը նշված ռիսկերն այս դեպքում կրում է արտահանողը:

Այսպիսով՝ կարելի է եզրակացնել, որ թեև ֆակտորինգը համեմատաբար քիչ ծախսեր է պահանջում, սակայն արտահանողը ֆորֆեյթինգի դեպքում գերծ է մնում բոլոր տեսակի ռիսկերից: Ներկայումս Հայաստանի Հանրապետության կառավարությունը որդեգրել է արտահանումը խթանելու քաղաքականություն: Դրանից հետևում է, որ կառավարության կողմից ձեռնարկվելու են արտահանումը խթանող համապատասխան միջոցառումներ: Զանի որ մեր երկիրը ֆինանսական միջոցների լուրջ կարիք ունի, ուստի դժվար կլինի պետությունից պահանջել ձևավորել արտահանումն ըստ ամենայնի խթանելու արդյունավետ համակարգ, որը կներառի արտաքին տնտեսական գործունեության ֆինանսավորումն ու մամնօրինակ գործարքների պետական ապահովագրությունը: Կառավարության որդեգրած քաղաքականության իրագործումը հնարավոր կլինի առևտրային բանկերի ներդրումային ծրագրերի շնորհիվ: Այսինքն՝ պետությունն առևտրային բանկերին պետք է խրախուսի իրականացնել ֆորֆեյթինգային և ֆակտորինգային գործարքներ: Սակայն, ՀՀ կառավարությունն առայսօր չի մշակել տվյալ ոլորտի զարգացումը խթանելու արդյունավետ մեխանիզմներ:

**Առանցքային բառեր.** *արտաքին առևտուր, հովանավորչություն, վարկավորում, ֆինանսավորում, ֆորֆեյթոր, ֆորֆեյթինգ,*

*Ֆակտորինգ, ֆակտոր, հաշիվ-սպրանքագիր, մուրհակ, երկրորդական շուկա, սինդիկատցիաժ վարկ:*

## **ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ**

1. **Ս. Մարկոսյան**, Գ. Հախվերդյան, Գ. Նազարյան, Հայաստանը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների համակարգում, Երևան, «Արտ», -2002:
2. **Банковская** наука: состояние и перспективы развития //Деньги и кредит. 2006, № 4.
3. **Экспортно-импортные** операции: Рекомендации и документы. М.: ПКФ "Издательский дом", 1994. - 130с
4. **Н.Я. Носкова**, Международные валютно-кредитные отношения. -М.: Изд-во МГУ, 1995. - С.45
5. **Е. Жарковское**, И. Арендс, Банковское дело. -М.: 2002

**А. А. САРГСЯН, А. Р. МАРТИРОСЯН**

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФОРФЕЙТИНГА КОМПАНИЯМИ, ЗАНИМАЮЩИМИСЯ ЭКСПОРТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ**

### *Резюме*

Залогом успешного функционирования сектора внешне-экономических операций РА, является его эффективное банковское обслуживание. Современное функционирование кредитно-финансовых организаций по обслуживанию ВЭД предполагает совокупность взаимодействий между банковскими системами различных государств. Становится ясным, что в данном случае определяющим фактором повышения конкурентоспособности конкретной страны на международной арене во многом является не только данный уровень развития экономики, но и степень интеграции ее банковской системы в международные

экономические отношения. Особенно важен этот процесс для банковского обслуживания ВЭД.

**Ключевые слова:** *внешняя торговля, протекционизм, кредитование, финансирование, форфейтор, форфейтинг, факторинг, фактор, счет-фактура, вексель, вторичный рынок, синдицированный кредит.*

**A. A. SARGSYAN, A. R. MARTIROSYAN**

## **ECONOMIC FEASIBILITY OF USING FORFEITING IN COMPANIES THAT ARE ENGAGED IN EXPORT OPERATIONS**

### *Summary*

The key to successful functioning of the sector of foreign economic operations of the RA is its efficient banking service. Current functioning credit and financial service organizations of FEA involve the collection of interactions between the banking systems of different countries. It becomes clear that in the following case the key factor for the rise of the competitiveness of the country in the international arena is not only the present level of the economic development but also the level of integration of its banking system in international economic relations. The process is particularly important for the banking service in FEA.

**Key words:** *foreign trade, protection, credit, financing, forfeitor, forfeiting, factoring, factor, invoices, bill, secondary market, syndicated loan.*