

Л.А. Рахматуллаев
Аспирант НУУ

ПРАВОВАЯ СПЕЦИФИКА МЕЖДУНАРОДНОГО ФОРФЕЙТИНГА

Особая разновидность международного факторинга – международный форфейтинг (а-форфе)¹ – представляет собой договор, по которому уступается не право требования платежа, а простые и переводные векселя (траты) путем совершения индоссамента на форфейтера (фактора).

Форфейтинг определяют также как кредитование экспорта банком или финансовой компанией путем покупки на безоборотной основе векселей, гарантийных обязательств и других долговых требований по внешнеторговым операциям².

В экономической литературе данный институт определяется как тип финансово-кредитной операции, используемый в условиях продажи какого-либо крупного объекта, когда, с одной стороны, покупатель (импортер) приобретает товар, не имея соответствующих денежных ресурсов, а с другой стороны, продавец (экспортер) не может продать товар в кредит³.

Отметим, что в экономической литературе операции форфейтинга рассматриваются в качестве аналогичных операциям факторинга⁴. Тем не менее полагаем, что данные инструменты не следует отождествлять в силу целого ряда различий, которые влекут существенные изменения в правовом статусе субъектов, а равно и юридической природы данных отношений.

Так, при форфейтинговых операциях покупатель долга (форфейтер) приобретает у поставщика переходные и простые векселя должника, срок оплаты по которым наступает в будущем и которые гарантируются (авалируются) к оплате банком в стране должника⁵.

Возникновение рынка форфейтирования было определено изменениями в структуре мировой экономики, произошедшими в конце 50 – начале 60-х годов XX в., когда рынок продавца товаров производственного назначения постепенно преобразовывался в рынок покупателя этих товаров⁶.

Впервые этот инструмент стали применять банки Цюриха для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В тот период поставки продукции и конкуренция между поставщиками значительно возросли, а в результате покупатели требовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней против имевших место 90.

Другим фактором стало изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. В этой ситуации резко возросла роль кредита в развитии международного экономического обмена, в связи с чем поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок. По мере либерализа-

ции международной торговли и выхода на мировые рынки азиатских и латиноамериканских стран предпринимателям стран Западной Европы стало все труднее осуществлять свою деятельность и они были вынуждены использовать новые методы финансирования своих сделок.

Снижение уровня таможенного противостояния, образовавшегося вследствие послевоенной депрессии и холодной войны, возрождение торговых отношений между странами Западной и Восточной Европы, возрастающая значимость в мировой торговле стран Азии, Африки и Латинской Америки создали множество финансовых трудностей. Обременительные инвестиционные обязательства экспортирующих фирм препятствовали финансированию ими среднесрочных кредитов поставщика за счет собственных средств, а существующие банки были не в состоянии предложить услуги, ожидаемые экспортерами. Таким образом, форфейтинг появился в ответ на неудовлетворенный и постоянно растущий спрос на международные кредиты.

Операции по форфейтингу развились на базе так называемого безоборотного финансирования, появившегося в конце 1950-х годов в Западной Европе. В США этот метод менее развит и известен как "рефинансирование векселей"⁷.

Суть операции заключалась в передаче экспортером прав по требованиям, выставленным им на импортера, банку-форфейтеру, который мог держать их у себя или продать на международном рынке. В обмен на приобретенные ценные бумаги банк выплачивал экспортеру эквивалент их стоимости наличными за вычетом фиксированной учетной ставки, премии (forfait), взимаемой банком за принятие на себя риска неоплаты обязательств, и разового сбора за обязательство купить векселя экспортера.

Современная форма форфейтирования, при незначительных особенностях, строится на аналогичных началах. Однако наибольшее развитие форфейтинг получил в странах, где относительно слабо развито государственное кредитование экспорта. Первоначально форфейтирование осуществлялось коммерческими банками, но по мере увеличения объема операций и модернизации услуг стали создаваться также специализированные организации.

Первым крупным банковским центром форфейтинга стала Швейцария, а пионером среди крупнейших банков, действующих на рынке форфейтирования, – Credit Suisse. Первая специализированная форфейтинговая компания – Finanz AG Zurich – появилась в 1965г.⁸

С расширением рынка "а-форфе" в 1960-х годах банки выделили эти операции в особую сферу своей деятельности, создав дочерние форфейт-институты. Для проведения крупной сделки форфейтеры образуют консорциум. Глава консорциума, во-первых, ведет переговоры и осуществляет расходы от своего имени, а также за счет и по поручению членов консорциума; во-вторых, обеспечивает управление приобретенными долговыми требованиями и получает платежи по ним.

Современное состояние рынка форфейтинговых услуг характеризуется процессами синдицирования, когда крупные мировые банки объединяются в синдикаты для создания надежной системы международных расчетов. В этих процессах особая роль отводится

¹ От франц. а forfait – целиком, общей суммой.

² Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И.П. Фаминского. М., 2000. С.278.

³ Коноплицкий В., Филина А. Толковый словарь экономических терминов. Киев, 1996. С.231.

⁴ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 2003. С.312.

⁵ Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. Мн.:Амалфея, 2000. С.433.

⁶ Семикова П. Механизм и базисные параметры форфейтирования // Банковские технологии. 2003. №9. С.24.

⁷ Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. Таганрог: ТРТУ, 2003. С.31.

⁸ Семикова П. Указ. соч. С.25.

транснациональным банкам (ТНБ), которые имеют широкие возможности оперирования на мировом уровне¹.

Наибольшие преимущества в конкурентной борьбе в сфере форфейтирования имеют банки, обладающие широкой базой постоянных клиентов-экспортеров, либо банки или фирмы, специализирующиеся на сделках форфейтинг².

Ныне одним из основных центров форфейтинга является Лондон, поскольку экспорт многих европейских стран традиционно финансируется именно из этого центра деловой активности, который характеризуется освоением новых банковских технологий. Значительная часть форфейтингового рынка услуг сконцентрирована также в Германии и Швейцарии. Так, одними из ключевых игроков на рынке услуг форфейтирования являются британская компания London Forfeiting Company и германский банк WestLB³.

Следующим шагом в формировании институциональных основ форфейтинга стало создание в августе 1999г. Международной форфейтинговой ассоциации (International Forfeiting Association – IFA), которая объединяет уже более 140 членов, в большинстве своем – крупнейших мировых банков. Задача IFA заключается в выработке и внедрении в мировую практику единых норм и обычаев, регламентирующих взаимодействие международных финансовых институтов, импортеров и экспортеров в области форфейтинга, обеспечения благоприятной среды для контактов между участниками форфейтинговых сделок и соответствующей информационной системы для участников внешнеторговых сделок. Так, можно упомянуть правила IFA, разработанные для операций с форфейтинговыми активами (Guidelines for Forfeiting Operations).

Таким образом, для осуществления операций с применением векселей во внешнеторговых взаимоотношениях мировая практика породила некоторые новые специфические формы кредитования. Ныне почти четверть всего экспорта промышленно развитых стран финансируется за счет операций "а-форфе"⁴.

Важнейшими предпосылками развития форфейтирования служат усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности участников рынка, устранение законодательных ограничений, а также снижение рисков, которым подвергаются экспортеры.

Форфейтирование дополняет традиционные методы кредитования, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа в наличную, что выгодно для экспортера.

Отметим, что форфейтинг обладает целым рядом достоинств, что делает его привлекательной формой среднесрочного финансирования. Основное его достоинство состоит в том, что форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией. Кроме того, ее привлекательность возрастает в связи с отказом в некоторых странах от фиксированных процентных ставок, хроническим недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и рядом иных обстоятельств.

Как отмечают А.М.Литовских и И.К.Шевченко, тех-

ника и финансовые инструменты, используемые в операциях форфейтинга, аналогичны применявшимся при традиционном учете банками торговых векселей. Отличие заключается в том, что векселедатель, т.е. экспортер, не несет при форфейтинге никакого риска, тогда как при обычном учете векселя ответственность за его неоплату должником, согласно вексельному законодательству многих стран, сохраняется за ним в любом случае⁵.

Механизмы форфейтинга, как правило, используются в двух видах сделок:

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

В современной практике форфейтинг применяется преимущественно для финансирования внешнеторговых (трансграничных) операций. Форфейтинговое финансирование носит среднесрочный характер и предназначается для экспортеров товаров (транспортных средств и оборудования) и услуг (строительство промышленных и инфраструктурных объектов за рубежом) капитального (инвестиционного) назначения.

Кроме того, объектами форфейтингового финансирования могут выступать оборудование и решения в сфере информационных технологий.

Форфейтинг применим практически в любой отрасли на этапе выхода ее на новые рынки, платежные риски на которых неизвестны/неприемлемы для экспортера – так называемые развивающиеся рынки (emerging markets). В качестве примера экзотического объекта форфейтинга стоит отметить финансирование будущих поступлений за трансферы футболистов между европейскими клубами⁶.

Рассмотрим порядок заключения сделок по форфейтированию. Обязательства и права форфейтера и экспортера определяются в двустороннем форфейтинговом соглашении, заключаемом между сторонами обычно путем обмена офертой и акцептом, именуемом также обязательством (commitment). Обязательство форфейтера состоит в выкупе долга на определенных условиях в случае представления полностью удовлетворяющей форфейтера документации, подтверждающей наличие долга, факт передачи товаров импортеру, а также переуступку форфейтеру права на получение выручки от банка импортера в будущем.

Обязанность экспортера, в свою очередь, заключается в подготовке и передаче форфейтеру указанной в соглашении документации в течение срока действия соглашения. Обязательство это вступает в силу с даты акцепта и действует до указанной в нем даты (availability period). По наступлении этой даты обязательство форфейтера приобрести долг утрачивает силу в случае, если экспортер не представил вовсе или представил неудовлетворяющую форфейтера документацию. В любом ином случае форфейтер может отозвать свое обязательство только при наличии согласия со стороны экспортера. При этом деловая репутация является абсолютно необходимым условием для работы с форфейтерами и на форфейтинговом рынке.

¹ См. подробнее: Сарчев А. М. Ведущие коммерческие банки в мировой экономике. М., 1992.

² Матюхин Г. Г. Мировые финансовые центры. М., 1999.

³ См. подробнее: Абалкин Л.И., Аболихина Г.Л., Адиебеков М.Г. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции банков. М., 1995.

⁴ Семикова П. Указ. соч. С.21.

⁵ Литовских А.М., Шевченко И.К. Указ. соч. С.32.

⁶ Ранних Н.А. Форфейтинг: перспективы и проблемы // Международные банковские операции. 2005. №4(08). <http://bank.reglament.net/mbo>

Таким образом, сторонами по сделке форфетирования выступают экспортер (держатель дисконтных бумаг) и форфейтер (финансовое учреждение, принявшее решение учесть эти дисконтные бумаги). Отношения между ними, включая вопросы ответственности, определяются в соответствии с нормами вексельного права. Механизм сделки целиком зависит от контракта, заключенного на условиях коммерческого кредита.

Основными оборотными документами, опосредующими использование форфейтинговых инструментов, служат векселя. В операциях форфейтирования применяются так называемые дисконтные бумаги. Как правило, в их роли выступают векселя, поскольку их применение достаточно распространено в международной торговле.

Подавляющее большинство обязательств, подлежащих форфетированию, принимают форму простого либо переводного векселя, выставленного на должника бенефициаром и акцептованного должником.

Между простыми и переводными векселями с юридической точки зрения существует различие интересов участников. Это относится к оговорке "без оборота" и отражается в Международной Женевской конвенции "О коммерческих векселях" 1930г., устанавливающей, что индоссант простого векселя обладает законным правом освободиться от любого обязательства на основании оговорки об отсутствии обратного требования в его индоссаменте.

В случае переводного векселя кредитор выступает как векселедатель и потому, с точки зрения права, всегда ответствен. Поскольку трассант обычно удовлетворяется письменным обязательством форфейтера не предпринимать действий против него в случае неплатежа, существенно, чтобы экспортер имел дело с форфейтерами, обладающими надежной репутацией. Поэтому экспортеры в качестве платежных документов предпочитают простые векселя.

В целом же, преобладание вексельных форм форфетируемых документов обусловлено следующими причинами:

- широкая известность и многолетний опыт в обращении с такого рода документами;
- согласованная на международном уровне правовая основа, заложенная Международной конвенцией "О коммерческих векселях" 1930г.

Сделки с другого рода ценными бумагами распространены менее широко, поскольку кредитор вынужден детально разбираться в правовых аспектах регулирования в стране должника операций с другими среднесрочными дисконтными бумагами.

Поскольку основное условие форфейтинга заключается в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтеру без права оборота обязательства на продавца, форфейтер соответственно стремится получить определенное обеспечение в форме безусловной гарантии банка или авалья.

Гарантом в форфейтинговых операциях, как правило, выступает действующий на международном рынке банк, расположенный в стране импортера и способный дать заключение платежеспособности покупателя. Гарантия эта должна быть чистой, безотзывной и безусловной, т. е. не содержать зависимости от контракта, являющегося ее основой, или финансового положения покупателя.

Гарантийное обязательство выдается гарантом кредитору в обеспечение своевременной уплаты причитающейся с должника суммы. Гарантия предостав-

ляется в форме соответствующего письма, которое должно содержать надлежащие реквизиты.

Аваль, в свою очередь, представляет собой вексельное поручительство, в силу которого авалист принимает ответственность за выполнение обязательств какого-либо обязанного по векселю лица. В сравнении с гарантией аваль обладает определенными преимуществами, ибо он неотделим от векселя и процедура его оформления значительно проще¹.

Аваль, как отмечает П. Семикова, – наиболее удобная для форфейтера форма дополнительного обеспечения, поскольку он безусловен, безотзывен и исключает разночтения. Простота и ясность авалья вместе с присущей ему обособленностью и трансферабельностью позволяют избежать множества осложнений, связанных с предоставлением гарантий. Именно поэтому при страховании форфейтирования авалю как форме гарантии оказывается предпочтение². Однако законодательствами некоторых стран аваль не признается.

В некоторых странах, к примеру в Российской Федерации, в качестве способа обеспечения обязательств применяются документарные аккредитивы. Это обусловлено сложностью в РФ валютного и таможенного регулирования трансграничного оборота внешних ценных бумаг.

Кроме того, как отмечает глава представительства London Forfeiting Company Ltd. Д.Курышев, отнесение векселя как средства платежа к ценным бумагам не позволяет российским экспортерам широко использовать традиционные для международного рынка финансовые инструменты, такие, как тратты и простые векселя³.

Ч.1 ст. 143 ГК РФ относит вексель к ценным бумагам, что усложняет использование в его во внешнеторговых расчетах, поскольку существуют сложности при резервировании и использовании спецсчетов, а также возникает необходимость таможенного оформления при вывозе/ввозе векселей.

Зарубежная практика, как правило, исключает вексель из общего ряда ценных бумаг в силу признания основного предназначения векселя – средства кредитования при осуществлении внешнеторговых операций⁴.

В целом же, проводя сравнительную характеристику факторинга и форфейтинга, можно выделить следующие сходства и различия.

Объектом операции по договору факторинга является счет-фактура, тогда как по договору форфейтинга – преимущественно вексель.

При факторинге в большей степени имеет место краткосрочное кредитование (до 180 дней), а при форфейтинге – среднесрочное кредитование (от 180 дней до 10 лет).

Весьма существенным отличием является и то, что фактор авансирует оборотный капитал кредитора в размере 70 % суммы долга. Остальные 30% поступают на счет кредитора только после погашения долга покупателем. Форфейтер же выплачивает сумму долга полностью за вычетом дисконта.

Далее, факторинговые услуги могут включать элементы бухгалтерского, информационного, рекламного,

¹ Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. М., 2002. С. 211.

² Семикова П. Указ. соч. С.20.

³ <http://bank.reglament.net/mbo>

⁴ Ранних Н.А. Указ. соч.

юридического, страхового и иного обслуживания клиента. Форфейтинг же не предполагает какого-либо дополнительного обслуживания.

Кроме того, при использовании инструментов факторинга не требуется поручительства от третьего лица, тогда как при форфейтинге гарантия третьего лица или аваль обязательны.

Важно и то, что факторинг предполагает кредитование под уже существующее денежное требование или под требование, которое возникнет в будущем, однако четко обозначено в договоре. А форфейтинговые отношения допускают кредитование под уступку финансового векселя, выпущенного с целью аккумуляции средств, для реализации иных целей, не ограниченных торговыми операциями.

Таким образом, факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования. Форфейтинг же наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств для реализации долгосрочных и финансово затратных проектов¹.

При этом вполне очевидно, что целесообразность использования того или иного метода определяется, в первую очередь, целью, которую преследует клиент.

Исходя из рассмотренных отличий данных инструментов, можно заключить, что большинство из них носят преимущественно экономический характер. Однако экономические трансформации предполагают во многом и приспособление режима правового регулирования, что по мере расширения удельного веса рынка форфейтинговых услуг требует выработки комплекса мер адекватного законодательного регулирования складывающихся в данной области отношений.

Рынок форфейтинговых услуг значительно вырос за последние годы. Однако, несмотря на всю привлекательность инвестиций в форфейтинговые бумаги, объемы таких операций и количество форфейтеров на мировом рынке еще невелики. Не в последнюю очередь это связано с существующими ограничениями к доступу на рынок новых форфейтеров. Поскольку речь идет о среднесрочном финансировании, банкам зачастую трудно согласовать даты погашения форфетируемых активов с датами погашения собственных займов, что в случае изменения процентных ставок представляет фактор повышенного риска и, естественно, существенно сдерживает активность участников данного сегмента рынка.

Кроме того, банки как одни из ключевых игроков международного финансового рынка зачастую ввиду повышенной рискованности данного инструмента весьма инертны в инициировании широкого использования преимуществ форфейтингового рынка.

Зачастую банки не вводят форфейтинг, учитывая наличие ограничений в вопросах валютного законодательства, поскольку международный форфейтинг предполагает, в первую очередь, адекватную валютную политику. Подобные меры применяются для того, чтобы исключить вывод капитала и перевод его в офшорные зоны².

Таким образом, ныне в качестве основных пре-

пятствий к широкому использованию форфейтинга можно назвать наличие высоких рисков, а также в определенной степени законодательных барьеров – отсутствие рациональных правовых схем экспортного финансирования.

Немаловажное значение имеют и такие составляющие, как техническая оснащенность, институциональная основа и наличие квалифицированного персонала.

Относительно Узбекистана отметим, что отечественному законодательству, впрочем, как и деловой практике, пока не известны операции форфейтинга. Но это не значит, что законодательное регулирование данных отношений у нас не востребовано. Напротив, как показывает практика стран с развивающимися правовыми и экономическими системами, отсутствие надлежащего правового обеспечения современных инструментов рынка препятствует их возникновению и развитию. Следовательно, процесс становления правовой базы факторинговых и форфейтинговых операций в Узбекистане требует последовательного, системного и концептуального подхода как в отношении законодательного регулирования, так и научного обеспечения.

Без детализированных научных подходов, эффективной практики регулятивных начал, наличия унифицированных законодательных норм применения указанных инструментов представляет опасность для экономической системы государства.

Из этого со всей очевидностью явствует необходимость выработки концепции законодательного регулирования институтов факторинга и форфейтинга в Узбекистане, формирования приоритетных направлений совершенствования практики их применения, определения роли и места данных институтов в отечественной цивилистике.

Abstract

In the introductory part of the article the author gives concept of international forfeiting.

In the basic part international forfeiting is comprehensively considered.

In the conclusion the author comes to opinion, that it is necessary to develop the concept of regulation of institutes of factoring and forfeiting in Uzbekistan.

¹ Гуманков К. Сделка вне закона // Финансы. 2005. №35(125). <http://finansmag.ru/offline/num125/banki/20465>

² Там же.