**ФОРФЕТИРОВАНИЕ**

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.

**Форфетирование - это** термин, обычно употребляемый для обозначения покупки обязательств, погашение которых приходится на какое-либо время в будущем и которые возникают в процессе поставки товаров и услуг (большей частью экспортных операций) без оборота на любого предыдущего должника. Слово "a forfait" французского происхождения и выражает отказ от прав, что составляет самую суть операций по форфетированию.

При форфетировании продавец требования, могущего принять, например, форму переводного векселя, защищает себя от любого регресса включением слов "без оборота" в индоссамент. Продавцом форфетируемого векселя обычно является экспортер; он акцептует его в качестве платежа за товары и услуги и стремится передать все риски и ответственность за инкассирование форфетеру (т.е. банку, учитывающему векселя) в обмен на немедленную оплату наличными деньгами.

Обычно форфетированию подлежат торговые тратты или простые векселя, хотя теоретически задолженность в любой форме могла бы быть форфетирована. Менее употребительные формы включают аккредитив и вытекающие из него отсроченные платежи. Преобладание простых и переводных векселей объясняется их употреблением в качестве инструментов торгового финансирования в течение длительного времени и свойственной им операционной простоте.

Окончательный выбор того или иного платежного средства в международных торговых и кредитных сделках зависит от многочисленных юридических, экономических и политических соображений, что не позволяет выработать какое-либо общее правило.

Если импортер не является первоклассным заемщиком, пользующимся несомненной репутацией, любая форфетируемая задолженность обязательно должна быть гарантирована в форме аваля или безусловной и безотзывной банковской гарантии, приемлемой для форфетера.

Выполнение этого условия особенно важно, если рассматривать сделку под углом зрения ее необратимости, т.к. в случае неплатежа со стороны должника, форфетер как на свою единственную гарантию может положиться только на эту форму банковской гарантии.

**Форфетирование - наиболее часто применяемая и важная из среднесрочных сделок**, поскольку охватывает срок от 6 месяцев до 5-6 лет. Однако каждый форфетер устанавливает свои временные рамки, исходя, главным образом, из рыночных условий для определенной сделки.

При форфетировании покупка векселей осуществляется за вычетом (дисконтом) процентов авансом за весь срок кредита. Экспортер, таким образом, фактически превращает свою кредитную операцию по торговой сделке в операцию с наличностью. В этом случае он отвечает единственно лишь за удовлетворительное изготовление и поставку товаров и правильное оформление документов по обязательствам. Это последнее обстоятельство вместе с наличием фиксированной процентной ставки, взимаемой за всю операцию в самом ее начале, делает форфетирование вполне приемлемой услугой для экспортера и относительно недорогой альтернативой другим современным формам коммерческого рефинансирования.

**Возникновение рынка форфетирования** определено изменениями в структуре мировой экономики, происшедшими в конце 50-х - начале 60-х годов, когда рынок продавца товаров производственного назначения постепенно преобразовывался в рынок покупателя этих товаров. Значительное развитие международной торговли сопровождалось усиливающейся тенденцией роста требований импортеров продлить срок традиционного 90-180-дневного коммерческого кредита. Это время характеризуется снижением уровня таможенного противостояния, образовавшегося вследствие послевоенной депрессии и холодной войны. Возрождение торговых отношений между странами Западной и Восточной Европы и возрастающая значимость в мировой торговле стран Азии, Африки и Латинской Америки создали множество финансовых трудностей, в первую очередь западноевропейских экспортеров. Более того, появление этих новых рынков пришлось на время, когда 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, форфетированные средства появились в ответ на неудовлетворенный и постоянно растущий спрос на международные кредиты.

Пионером среди крупнейших банков, действующих на рынке форфетирования стал Кредит Суиз, а Швейцария - первым крупным банковским центром форфетирования.

Вскоре стало очевидным, что форфетирование - быстро развивающаяся отрасль, требующая создания в рамках традиционной функциональной структуры банка специального подразделения. В дополнение к растущему объему сделок возникла необходимость в расширении деятельности в других направлениях и предложению услуг по финансированию вне пределов банковской практики. Поэтому с 1965 г. приступила к осуществлению операций первая специализированная организация, занимающаяся исключительно форфетированием - компания Finanz AG, Zurich, филиал крупнейшего швейцарского банка.

Первенство Швейцарии в форфетировании не превзойдено до сих пор, хотя операции по форфетированию распространились и на другие финансовые центры Западной Европы.

При коммерческом кредитовании внешнеторговой сделки у экспортера возникает целая система рисков, которые экспортер берет на себя. В эту систему традиционно включаются коммерческие, валютные, политические риски, связанные с переводом валют из страны в страну. Коммерческие риски связаны с неспособностью или нежеланием должника или гаранта платить. Угроза невыполнения обязательства неизбежно влечет за собой необходимость в каждом конкретном случае оценки кредитоспособности импортера или гарантирующего банка. Коммерческий риск, связанный с невыполнением обязательства государственной организации, относится к категории политических рисков. Кроме них, к этой категории относятся другие чрезвычайные меры государства: политические конфликты (война, революция, интервенция или гражданские волнения), которые могут причинить экспортеру потери.

К числу наиболее серьезных рисков относятся риски, связанные с осуществлением платежей в иностранной валюте. При переводе валюты покупателя в валюту продавца плавающие курсы иностранных валют могут привести к значительному изменению стоимости приобретенных по контракту товаров, а стало быть, и к потерям для экспортера.

Риски перевода вызваны обычно неспособностью или нежеланием государства или другого специализированного органа осуществлять платежи в валюте контракта,, а также с введением моратория на перевод платежей в валюте за границу.

Все эти виды рисков применимы и к форфетированию, т.к. учитывая векселя, форфетер берет на себя без права регресса все риски экспортера. Поэтому при форфетировании необходимо соблюдать основные правила страхования от рисков.

При страховании от коммерческих рисков, экспортер должен следить за тем, чтобы заемщик принадлежал к первоклассной компании, хотя в большинстве случаев требования экспортера покрываются авалем или гарантией банка страны должника. Большинство форфетирующих компаний принимают на себя обязательства только в период возможного для форфетера возникновения рисков.

Покрытие риска перевода валют из страны в страну осуществляется форфетером. До заключения форфетной сделки именно он определяет способность страны импортера выполнять свои валютные обязательства. При покрытии валютных рисков большинство форфетирующих компаний покупают только в определенных валютах, которые, исходя из спроса на эту валюту, можно беспрепятственно и быстро рефинансировать. К таким валютам прежде всего относятся доллары США, марки ФРГ и швейцарские франки.

Форфетирование как метод рефинансирования коммерческого кредита представляет для экспортера и преимущества, и недостатки. К преимуществам можно отнести:

" упрощение балансового соотношения возможных обязательств;

" улучшение состояния ликвидности (эти два преимущества важны в случае растущей задолженности экспортера);

" уменьшение возможности потерь, связанных лишь с частичным государственным или частным страхованием и возможных затруднений с ликвидностью, неизбежных в период предъявления застрахованных ранее требований;

" отсутствие рисков, связанных в колебанием процентных ставок;

" отсутствие рисков, связанных с курсовыми колебаниями валют и с изменением финансового положения должника;

" отсутствие рисков и затрат, связанных с деятельностью кредитных органов и взысканием денег по векселям и другим платежным документам.

**Недостатки для экспортера сводятся к возможным относительно более высоким расходам по передаче рисков форфетеру**. Разумеется, прибегая к форфетированию, фирма-экспортер исходит из стратегических соображений, а с этой точки зрения форфетирование может оказаться ей очень выгодным.

Анализируя главные условия сделки форфетирования, основное внимание следует уделить механизму погашения, валюте, дисконтированию, видам форфетируемых документов, видам банковской гарантии и дополнительным условиям.

Нормальным условием кредита является регулярное погашение его частями. Риски кредитора уменьшаются в результате сокращения среднего срока. Там, где задолженность выступает в форме простого или переводного векселей, это достигается выставлением ряда векселей на определенный срок, обычно на срок до 6 месяцев. Следовательно, при форфетировании на срок до 5 лет можно оперировать с 10 простыми векселями, выписанными на одинаковую сумму и каждый на срок 6 месяцев после очередной отгрузки товара, последовательно.

**Долговые расписки и векселя** выписываются, как правило, в долларах США, марках ФРГ и швейцарских франках, хотя учесть вексель можно в принципе в любой валюте. На практике форфетеры почти всегда используют эти три валюты в силу их повсеместного хождения на еврорынках и чтобы избежать затруднений с проведением операций в других валютах. Более того, поскольку стоимость операций по форфетированию определяется, главным образом, основными затратами форфетера, риски, связанные со слабыми или нестабильными валютами, чрезвычайно удорожали бы такие операции. Разумеется, важно, чтобы платежи осуществлялись в свободно конвертируемой валюте. Для обеспечения этого долговые расписки или векселя всегда включают эту полезную оговорку, когда они выражены в валюте, иной, чем валюта места платежа.

Учет ( дисконтирование ) , т.е. удержание согласованной скидки за соответствующий период с номинальной суммы векселя, имеет место после того, как форфетер получил векселя. В результате дисконтирования экспортер получает за учтенный вексель определенную сумму наличных денег. С точки зрения экспортера операция на этом завершена, поскольку он уже получил оплату за поставленные товары полностью, и, по условиям соглашения с форфетером, заключенная с ним сделка обратной силы не имеет. Операции по форфетированию редко совершаются по плавающим учетным ставкам.

Как уже упоминалось выше, огромное количество обязательств, подлежащих 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.

Другими **кредитными документами, также пригодными для форфетирования**, являются счета дебиторов и отсроченные обязательства по аккредитиву. Они более или менее похожи, судя по сложности этих операций. Их осуществление требует от участников хорошей осведомленности по юридической и деловой практике, применяемой в стране должника. Оба вида долговых документов предполагают необходимость полного изложения всех условий. Более того, все сроки погашения объединены в едином документе, выставленном в пользу бенефициара и часто непереводимом без специального разрешения должника. Это вызывает многочисленные правовые и операционные сложности и, как правило, снижает привлекательность для форфетеров таких документов как дебиторские счета и аккредитивные обязательства, хотя и не исключает возможности проведения с ними операций по форфетированию.

Возвращаясь к двум наиболее распространенным видам негоциируемых документов, следует отметить, что при форфетировании между простыми и переводными векселями существует с юридической точки зрения различие интересов участников. Это относится к оговорке "без оборота" и отражается в Международной конвенции о коммерческих векселях, 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 ответственен, безотносительно к тому, напишет ли он на векселе какое-либо исключающее это правило распоряжение. На практике это создает несколько проблем.

Поскольку трассант обычно удовлетворяется письменным обязательством форфетера не предпринимать действий против него в случае неплатежа, становится тем не менее существенным, чтобы экспортер имел дело с форфетерами, обладающими незапятнанной репутацией, на которых можно положиться, что они выполнят условия соглашения. Именно по этой причине экспортеры в качестве платежных документов предпочитают простые векселя, легче позволяющие осуществить перевод риска.

Простые или переводные векселя, акцептуемые при форфетировании почти всегда сопровождаются банковским страхованием в виде обычной гарантии или аваля. Гарантом, как правило, выступает действующий на международном рынке и известный форфетеру банк, являющийся резидентом в стране импортера и способный подтвердить платежеспособность импортера. Такая гарантия важна не только для уменьшения риска форфетера, но также для того, чтобы при необходимости иметь возможность переучета обязательств на вторичных рынках ссудных бумаг. Гарантии и авали в сущности просты: оба вида в их простейшей форме выступают как обещание платить некую сумму на определенную дату в случае неплатежа исходного должника. Применение в качестве обеспечения обязательств "бюргшафта" (поручительства) несколько сложнее.

При выдаче гарантии обещание принимает форму подписанного гарантом самостоятельного документа, полностью излагающего касающиеся сделки условия. Важно, чтобы в гарантии специально были указаны не только полная сумма, но и каждый срок платежа и приходящаяся на эту дату сумма погашения, поскольку именно на основе этих данных рассчитываются затраты на дисконтирование. Более того, гарантия должна быть полностью трансферабельной, что подразумевается само собой, если гарантия не содержит иного. Наконец, существенно, чтобы гарантия была отвлеченной, т.е. была полностью обособлена от основной сделки. Иногда на практике выдают гарантии, полагаясь на экономическое положение импортера, но форфетер, как правило, настаивает на чистых безотзывных и безусловных обязательствах гарантирующего банка или предпочитает купить документы без оборота на экспортера, но только в том случае, если по выполнении основного контракта гарантирующий банк объявит задолженность безусловной. Аваль в международной практике можно рассматривать как безотзывную и безусловную гарантию об оплате на определенную дату, выдаваемую гарантом, как если бы он сам был должником. Это наиболее подходящая и предпочтительная форма страхования для форфетера.

**Аваль выписывается прямо на каждом векселе или тратте**, для чего на них достаточно сделать надпись "рег аval' и подписаться под ней (на переводном векселе надо указать также наименование исходного должника, в пользу которого произведен аваль). Простота и ясность аваля вместе с присущей ему обособленностью и трансферабельностью позволяет избежать множества осложнений, связанных с предоставлением гарантии. Именно по этой причине при страховании форфетирования авалю как форме гарантии и оказывается предпочтение. Однако следует иметь в виду, что законодательством некоторых стран аваль не признается.

Бюргшафт (поручительство) - объявление обязательства, привязанного к определенному контракту. По причине зависимости от правового обоснования нижеследующего контракта эта форма гарантии при форфетировании менее употребительна. Как правило, форфетер пренебрегает необходимостью проверки законности всевозможных документов, акцептуя бюргшафт только после подтверждения о том, что поставка товаров соответствующим образом завершена. Это обстоятельство в значительной мере сокращает сферу применения данной формы гарантии. В дополнение к вышеизложенному, форфетер обычно требует от гарантирующего банка подтвердить отсутствие у него контр- требований, неизменность сумм и сроков, согласие на передачу прав и требований новому владельцу, а также подтвердить, что банковский бюргшафт действует безусловно и безотзывно. Такое всеохватывающее подтверждение значительно ограничивает применение бюргшафта и способствует тому, что форфетированный бюргшафт становится обычной гарантией, т.е. обособленным обязательством исполнения, никоим образом не связанным с основной операцией.

Часто заинтересованные экспортеры обращаются к форфетеру на самом раннем этапе сделки. Экспортер, будучи зачастую не в состоянии самостоятельно предложить импортеру среднесрочный кредит, задолго до заключения экспортного контракта захочет выяснить, имеется ли в принципе возможность организации форфетированного финансирования на покрытие расходов по экспорту. С другой стороны, форфетер, незнакомый со всеми необходимыми подробностями, не в состоянии будет сделать окончательное предложение, но вместо этого сообщит, возможно или нет такое финансирование и назовет приблизительные учетные ставки. Вслед за этим экспортер сможет на этой основе продолжить переговоры и, если необходимо, согласовать расходы по возможному форфетированию его дебиторской задолженности. Наконец, форфетер делает экспортеру предложение, обязуясь предоставить необходимые средства по фиксированной ставке, хотя прежде чем это предложение принимается экспортером, может пройти какое-то время. Этот опционный период (период выбора), в течение которого не взимается никакой комиссии, обычно не превышает 48 часов. Возможен и более длительный (до 1-3 месяцев) период опциона, но в этом случае удерживается опционная комиссия .

Гораздо более важен промежуток времени от соглашения о покупке векселей до фактической поставки, поскольку подготовка финансирования обычно проходит от отгрузки товаров. В течение этого периода форфетер связан договоренностью форфетировать обязательства по фиксированной ставке на весь срок или вплоть до установленной даты, в то время как экспортер обязан представить согласованные документы. Экспортер может аккумулировать контракт с форфетером только по взаимному согласия с ним, оплатив при этом причитающуюся форфетеру неустойку.

Основываясь на вышеизложенном можно сделать вывод о том, что форфетирование служит наиболее юридически разработанным способом рефинансирования внешнеторгового коммерческого кредита. Преимущества форфетирования для экспортера, связаны в первую очередь с полным перенесением валютных, коммерческих, политических, переводных и других видов рисков на форфетера (банк), делают форфетирование наиболее предпочтительным для продавца.