

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО И ПРОЦЕСС

УДК 347.29

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА ФОРФЕЙТИНГА

Валентина АНДРИЕНКО,

преподаватель, ассистент кафедры гражданского и хозяйственного права и процесса
Международного гуманитарного университета

SUMMARY

The article deals with the positive experience of regulatory for forfeiting contract in Italy and India. Illuminated gnoseological origins as well and private law and public law measures in the legislation of these countries to use for forfeiting. Attention is focused on positive solutions and the omissions. It was concluded that feasibility of unification regulatory of forfeiting as the contract and the use of positive experience.

Key words: forfeiting, contract, experience.

АННОТАЦИЯ

В статье идет речь о позитивном опыте регулирования договора форфейтинга в Италии и Индии. Освещены гносеологические истоки, а также частноправовые и публично-правовые меры в законодательстве этих стран по использованию форфейтинга. Акцентировано внимание на положительных решениях и упущениях. Сделан вывод о целесообразности унификации регулирования форфейтинга как договора и использовании положительного опыта.

Ключевые слова: форфейтинг, договор, опыт.

Постановка проблемы. Договор форфейтинга возник и развился в странах Европы гораздо раньше, чем у нас, и уже достаточно «отработан». Его рецепция в Украине должна проводиться в его лучших конструкциях. Это обусловлено относительной новизной и отсутствием регулирования договора форфейтинга в Украине актами национального законодательства. Имеются методологические основы для имплементации норм его регламентации в других странах с целью: 1) во избежание ошибок, допущенных в позитивном праве некоторых стран; 2) гармонизации законодательства в условиях экономического глобализма; 3) обеспечения единого толкования норм и их применения для консолидации практики; 4) предотвращения появления доморожденных конструкций форфейтинга и злоупотреблений этим договорным институтом; 5) обеспечения соответствия концепции адаптационного направления развития национального законодательства.

С практической стороны, даже если обосновать новый подход, его применение в ближайшее время в Украине сомнительно. Это подчеркивает целесообразность применения передового опыта использования договора форфейтинга в других странах.

Цель статьи – раскрыть опыт применения форфейтинга как договорного института в мире, а также выявить возможности его применения в Украине.

Состояние исследования. Эта тематика уже раскрывалась в работах А. Валюшко, М. Буровой, М. Кротова, А. Минеева, А. Пигарева, А. Приходько, А. Смирнова, Я. Чапичадзе, Г. Косталуччи, А. Фридмана, Г. Самберга и других. В национальной эмпиристике также имеются и другие работы.

Объектом работы являются правоотношения, возникающие на основе договора форфейтинга, а предметом – законодательство зарубежных стран (Италия, Индия) и практика его применения.

Изложение основного материала. Гносеологически появление и развитие систем кредитования экспортеров в разных странах проходило по-разному, в соответствии со

стратегией их экспортно-импортной политики, экспортным потенциалом, пониманием сущности и специфики форфейтинга. Соответственно, применялись как частноправовые, так и публично-правовые средства.

В промышленно развитых странах преимущественно реализовывалась государственная политика поддержки экспортеров за счет частного банковского капитала как проявление общей политики по наращиванию экспортного потенциала и невмешательства государства в деятельность частного капитала. Напротив, в развивающихся странах неразвитость их банковских систем побудила стимулировать национальных экспортеров за счет государственной поддержки. Такова общая ошибка, которая заключалась в расходовании государственных средств или предоставлении неоправданных льгот экспортерам, стимулировала проблемы формирования и расходования бюджета; она, к сожалению, типична, особенно для стран молодых демократий. Не обошлась без этих «грабель» и Украина, что проявилось в возмещении налога на добавленную стоимость, рефинансировании банков с «плохой репутацией» и в других институтах. Рано или поздно от публичного подхода отказываются.

Безусловно, кредитование экспортеров как форма поддержки отечественного товаропроизводителя должна быть должным образом урегулирована. Изученные нами из доступных источников механизмы поддержки экспортеров через системы кредитования в большинстве стран Европейского Союза (далее – ЕС) свидетельствуют о следовании одним и тем же правилам и унификации правового механизма форфейтинга. Это обусловлено экономическими закономерностями и быстрым заимствованием передового опыта. Форфейтинг прошел свое становление в странах развитой и стабильной банковской системы, приобрел правовую форму, которая была заимствована другими странами. Это обеспечило единство в его урегулировании.

В Европе договор форфейтинга возник в конце 50-х – начале 60-х годов. Он продвигался на рынок финансовых

услуг форфейтинговыми компаниями Цюриха с преодолением определенных препятствий, большинство из которых присущи финансовым услугам. В частности, это обусловлено тем, что форфейтинг как договорной финансовый инструмент был неизвестен для экспортеров, что требовало его популяризации; страховой риск, связанный с дефолтом по уплате внешнего долга, практически не учитывался экспортерами, которые были уверены, что они застрахованы от него системой Государственного страхового обеспечения; существовала значительная разбросанность экспортеров по территории страны, что затрудняло доступ к ним, популяризацию и продвижение форфейтинга.

Показателен опыт таких стран, где обеспечение экспорта национальных компаний проходил через форфейтинг (Италия и Индия). Эти страны по макроэкономическим показателям определенное время были приближены к Украине. Так, уровень экономического развития Италии является одним из низких среди стран «Большой семерки»: имеет значительный аграрный сектор, относительно высокий уровень инфляции, были частые смены правительства, обострились проблемы экспортно-импортной политики, в частности, в развитые страны. Италия, как и Украина, является экспортером машинно-технической продукции как сектора промышленности, который определяет экономический уровень развития страны. Действующие в этой стране правовые и экономические методы стимулирования экспортеров можно применить в Украине и не только с учетом специфики национального рынка и финансовой системы. При этом Гражданский кодекс Италии, как и других европейских стран, не регулирует договор форфейтинга, а это обеспечивается на подзаконном уровне.

В Италии форфейтинг появился с 1970 годов, когда на финансовом рынке Италии произошли важные события, которые изменили отношение торговых компаний к рискам. В их результате итальянские экспортеры убедились в том, что получение платежа по внешнеэкономическому контракту не абсолютно гарантировано, даже при наличии первоклассных банковских гарантий; страховое покрытие не полностью гарантировало имущественные интересы при заявлении денежных требований, а требовало времени и значительных усилий для получения возмещения. Форфейтинг стал важным правовым средством для покрытия рисков, связанных с получением экспортной выручки. В таких условиях система кредитования итальянских экспортеров через форфейтинг как форму торгового финансирования субсидировалась Советом министров Италии. Даже торговый договор по строительству в Советском Союзе автозавода по производству малолитражек и более 80 изобретений финансировался именно под такие гарантии итальянского правительства.

Принятые меры способствовали значительному росту количества и суммы договоров форфейтинга в 1980–1982 годах. Была оказана государственная поддержка и системе экспортного кредитования. Форфейтинг в Италии осуществлялся на основе таких принципов: доступности для итальянских экспортеров форм кредитования; предоставления многочисленных поощряемых мер и кредитов, в частности в налогообложении (снижение вексельного сбора и налогов), страховании (основано Государственное агентство SAGE для покрытия политического и коммерческого рисков, а также других рисков по внешнеэкономическим сделкам), финансовой сфере (предоставление банку Mediocredito Centrale-Rome права предоставлять процентные субсидии для компенсации разницы между рыночной

стоимостью фондирования и процентов, взимаемых с иностранного покупателя, при условии, что такая разница не ниже согласованной ставки («консенсусная ставка»)).

Итальянским экспортерам машин и оборудования при их поставке с рассрочкой платежа более 18 месяцев было предоставлено право использовать любую форму кредитования сделки на внутреннем и на международном рынке капиталов, а затем заполнить заявку в Mediocredito Centrale-Rome на предоставление процентной субсидии. Размер такой субсидии устанавливается этим банком на основании Инструкций Министерства финансов Италии для каждого конкретного типа финансирования.

С практической стороны схема применения форфейтинга следующая:

1) экспортер после заключения контракта с импортером на поставку продукции его выполняет и затем передает ему товарный кредит по согласованной заранее с форфейтером ставке («Кредит поставщика»);

2) на основе форфейтинга экспортер получает от форфейтера денежные средства за поставленную продукцию в рамках вышеупомянутого внешнеэкономического контракта за вычетом рыночного дисконта;

3) экспортер подает заявку в банк на получение субсидии обычно в сумме рыночного, указанного выше дисконта.

Приведенное дает основание считать, что это было направлено на стимулирование экспорта через льготное кредитование, которое предоставлялось специализированным банком от имени и под гарантии правительства. Экспортеры имели право предоставлять импортерам рассрочку платежа по льготным ставкам. Задолженность импортера перед экспортерами ликвидировалась через рефинансирование экспортера по такой же процентной ставке, предоставлялась возможность получать преимущества от страхового покрытия кредитов от политических, форс-мажорных, коммерческих и валютных рисков через SAGE.

Бенефициариями по этому закону были итальянские экспортеры, которые в установленном порядке подавали заявку. При этом лимитировались их расходы. К разрешенным расходам были отнесены расходы, связанные с экспортом оборудования, машин, товаров длительного пользования и услуг, расходы на капитальные затраты; рабочей силы; некоторых видов пищевых продуктов (сельскохозяйственные, зоотехнические и рыбные). Коммерческий кредит предоставлялся экспортером в пользу импортера с целью рассрочки платежа за поставленный товар (минимум на 24 месяцев). Рассрочка платежа допускалась на сумму, которая была равна 85% стоимости поставки. Остальные 15% должны были быть уплачены на дату покупки. За предоставленную отсрочку платежа итальянский поставщик насчитывал проценты на сумму поставки. Стимулирование заключалось в поставке товарного кредита покупателю. Операции по рефинансированию кредита осуществлялись различными путями в зависимости от того, кому оно назначено: поставщику кредита или покупателю кредита.

Можно констатировать: в Италии поставщику кредита экспортер уступал гарантию долговых требований (векселя, преимущественно траты), полученных от покупателя, а банк в обмен предоставлял кредит по такой же процентной ставке. Итальянский импортер обязывался погасить предоставленные банком кредиты в определенные даты погашения.

Покупателю кредита экспортер предоставлял кредит в итальянском банке, от которого получал наличный платеж по экспортному контракту, а банк инкассировал платежи

от покупателя или иностранного банка покупателя. Такие условия кредитования предусмотрены международным соглашением «Консенсус» (неформальное соглашение по поставкам с предустановленной отсрочкой платежа более 2-х лет, обеспеченных страховой гарантией или государственной финансовой поддержкой). Разрешалось страхование в SAGE экспорта комплектующих со средне- и долгосрочной рассрочкой платежа, а покрытие рисков (дисконта) оператора государство принимало на себя.

Эта система финансирования экспорта итальянских производителей просуществовала до 19 апреля 1995 года, пока банк *Mediocredito Centrale* не объявил о прекращении выплат субсидий по всем заявкам, которые были поданы после этой даты вследствие нехватки средств на дальнейшее субсидирование. Кроме того, к тому времени итальянские экспортеры завоевали определенные внешние рынки, накопили собственные ресурсы.

Новые правила кредитования экспорта от 24 января 1997 года значительно ограничили предоставление субсидий государством. Они свелись к следующему:

1) сокращение перечня субсидируемых экспортных товаров. Все потребительские товары, полуфабрикаты и товары длительного пользования были исключены из списка субсидируемых. Только машинно-техническое оборудование и сопутствующие услуги (наладка, установка, ремонт) могли субсидироваться;

2) дифференцирован срок кредитования: поставщики со сроком оплаты по контрактам менее 2-х лет были исключены; поставщики со сроком оплаты по контрактам более 5 лет могли частично субсидироваться в зависимости от суммы поставки при определенном условии;

3) установлена верхняя граница субсидии, которая не превышает годовую ставку *Либор* + 2%.

Указанные ограничения льгот при форфейтировании снизили публичное вмешательство и перевели договор форфейтинга в частную сферу.

Для форфейтинга страховое покрытие SAGE не применяется. Следовательно, и величина маржи должна быть выше и изменяться в зависимости от кредитного рейтинга заемщика и банка-гаранта. Банк *Mediocredito Centrale* установил новые лимиты по субсидиям в зависимости от страны, а также экономического и политического риска потери финансов в этих странах по такому принципу: чем ниже класс страны, тем выше кредитные ставки. Украина относится к седьмой группе стран со ставкой 1,5–2%. Даже при установлении более жестких правил форфейтинга он является привлекательным для итальянских поставщиков и без возможности получения субсидий. Договор форфейтинга обычно заключается по письменному запросу на кредит со стороны иностранных покупателей и изучается представителями банка на предмет рисков и возможности представления такой банковской услуги.

В тоже время эти правила привели к сокращению применения форфейтинга. С целью сохранения своих экономических интересов экспортеры требуют от покупателей производить оплату переданной им по внешнеэкономическому контракту продукции аккредитивом или с помощью экспортного кредита по рыночной стоимости. Результат – снижение конкурентоспособности итальянских компаний на международных рынках, по сравнению с предыдущим периодом. Положительным стало уменьшение нагрузки на государственный бюджет.

Следует признать, что отмеченные механизмы государственной поддержки форфейтирования экспорта

итальянских компаний стимулировали не только рынок кредитования, но и развитие экспорта в целом. Поэтому неудивительно, что опыт его стимулирования путем назначения коммерческого банка, действующего от имени государственного органа, был распространен еще в ряде промышленно развитых стран (Германия, Индия). Его целесообразно применить (но не слепо копировать) и в Украине, с учетом специфики национальной банковской системы и допущенных другими странами ошибок. Целесообразно рекомендовать использовать систему экспортного кредитования, основанную на опыте предоставления законодательных полномочий одному из крупнейших государственных банков. Например, предоставлять форфейтинговые услуги на коммерческой основе по рыночным ставкам под гарантии Кабинета Министров Украины или непосредственно Национального банка Украины, но только под инновационные проекты.

Индия как развивающаяся страна характеризуется изменением курса экономического развития в начале 90-х годов, её экономические достижения значительно опережают темпы развития украинской экономики, экспортный потенциал постоянно растет за счет формирования и поддержки экспортно-ориентированных высокотехнологичных отраслей промышленности, в частности программного обеспечения. Именно они получили поддержку от государства через либерализацию валютного регулирования во внешней торговле, создание системы поддержки национальных экспортеров, в том числе и форфейтинга.

Оправдал себя опыт развития экспорта через кредитование в ряде развивающихся стран: Индия, Китай, страны Восточной Европы. В частности, в Индии, которая принимает ряд мер по интенсификации торгового обмена, долгое время для обеспечения внешнеэкономических контрактов применялись лицензирование и валютный контроль. Сейчас эта процедура значительно упрощена, что способствовало увеличению объемов кредитования экспортеров Индии и росту внешнеторгового оборота.

Этому содействовала либерализация внешней торговли после 1992 года, со времени принятия решения о постепенном устранении системы валютного контроля, который сдерживал развитие кредитования индийского экспорта. В соответствии с существующим законодательством для экспорта из Индии необходимо было специальное разрешение *Reserve Bank of India*. В 1993 году этот банк после изучения практики финансирования экспорта и получения поддержки со стороны *Export-Import Bank of India* официально разрешил форфейтирование как форму стимулирования финансирования экспорта национальных компаний. В результате экспортеры получили возможность предлагать не только свои товары, но и рассрочку платежа по внешнеэкономическим контрактам без специального разрешения *Reserve Bank of India*, если контракт финансировался форфейтером.

Организация и заключение договоров форфейтинга проводилась монополично *Export-Import Bank of India* или через иностранные банки и форфейтинговые компании вместе с этим банком. В октябре 1997 года монополия *Export-Import Bank of India* на форфейтирование прекращена и каждому индийскому банку, имеющему валютную лицензию, разрешено осуществлять операции форфейтинга. В результате поддержки и либерализации форфейтинга индийские компании получили весомые преимущества: 1) рассрочку платежа по экспортному контракту до 180 дней в рамках договора форфейтинга без специального разре-

шения Reserve Bank of India. При рассрочке больше этого срока на основании специального разрешения; 2) суммы, стоимость заемных средств и незначительный срок предоставления средств иностранными форфейтерами предоставили экспортерам преимущества перед кредитованием в местных банках; 3) форфейтинг предоставил возможность экспортеру рефинансировать 100% суммы экспортного контракта. Кредиты Export-Import Bank of India и банковские кредиты, обеспеченные экспортными кредитными агентствами других стран, обычно дают возможность экспортерам кредитовать только 80–85% суммы контракта. Остальные – риск импортера.

Договор форфейтинга в Индии используется при экспорте следующих видов продукции и услуг [4, с. 78]: программное обеспечение (Индия – крупнейший его экспортер); машины и оборудование, в первую очередь грузовые автомобили; потребительские товары, продукты питания, химические вещества и красители, технический консалтинг; тендеры, предоставляемые индийскими компаниями за рубежом (строительные работы, прокладка трубопроводов).

Выводы. Таким образом, положительный мировой опыт стимулирования экспорта через заключение договоров форфейтинга мог бы быть использован и в Украине через установление усредненного, экономически обоснованного поведения субъектов гражданских правоотношений, которые могут адекватно восприниматься и оцениваться на значительных территориях субъектами хозяйствования, правоприменительными и судебными органами. Целесообразно стимулировать развитие этих отношений, и не только средствами частного права. Это касается валютного регулирования и валютного контроля, в частности, по упрощению отношений по предоставлению рассрочки платежа по экспортным контрактам и среднесрочным формам кредитования украинских экспортеров, а также системы репатриации валютной выручки и её обязательной продажи.

Не исключена оплата экспортных поставок украинских

товаров в национальной валюте Украины, что, как мы считаем, будет способствовать укреплению позиций гривны и её распространению; формированию устойчивой клиентуры среди традиционных внешнеэкономических партнеров субъектов хозяйствования Украины. Однако мы не можем игнорировать расчеты в твердой валюте и попытки Украины интегрироваться в европейское экономическое сообщество, где расчеты осуществляются в евро.

На основании вышеизложенного можно сделать выводы о целесообразности использования передового зарубежного опыта позитивного регулирования и стимулирования форфейтинга; выделении доминирующих, экономически оправданных моделей частнопроводного регулирования и публичного сопровождения форфейтирования; внедрении в Украине передовых и оправданных моделей договора форфейтинга; закреплении его в позитивном праве. По крайней мере, опыт правового регулирования форфейтинга заслуживает детального изучения и внедрения в Украине.

Список использованной литературы

1. Об Общегосударственной программе адаптации законодательства Украины к законодательства Европейского Союза : Закон Украины от 18 марта 2004 г. № 1629-IV // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2004. – № 29. – Ст. 367.
2. Валютный рынок и валютное регулирование : [учебное пособие] / под ред. И.Н. Платоновой. – М. : БЕК, 1996.
3. Kuttner K. Mittel- und langfristige Exportfinanzierung: besondere Erscheinungsformen in der Aussenhandelsfinanzierung / K. Kuttner. – Wiesbaden : Gabler Verlag, 1988.
4. Kuttner K. Exportfinanzierung: Nachschlagewerk fuer die Praxis / K. Kuttner. – Wiesbaden : Gabler, 1992.
5. Castellucci G.B. How forfaiting is being subsidized in Italy / G.B. Castellucci // Forfaiting Review. – 1998. – Vol. 1. – Is. 2. – P. 13
6. Freeman A. India: realising the potential / A. Freeman, V. Mankar // Forfaiting Review. – 1998. – Vol. 1. – Is. 2.