

ЦЕННЫЕ БУМАГИ: НОВИНКИ РЫНКА

Александр РАКОВЕЦ,
соискатель кафедры банковского дела БГЭУ

Операция сулит выгоду

(Окончание. Начало в № 2)

Чтобы не попасть в ловушку

Как известно, форфейтинг представляет собой кредитование внешне-экономических операций способом покупки векселей у экспортера, которые акцептованы импортером. Это дает возможность привлекать на длительный срок значительные инвестиции. Однако импортер не всегда является перво-классным должником (имеет перво-классную финансовую репутацию). Поэтому любая задолженность, взятая в работу компанией по форфейтингу, должна сопровождаться дополнительным обеспечением в форме авалия или безусловной банковской гарантии. Данная гарантия — единственное обеспечение инвестору (по предъявляемым через форфейтора кредитам). Поэтому любой банк, в котором он находит источник финансирования при выполнении названного условия, будет конструктивно работать с ним и при этом избежит риска стать ответчиком по пустым бумагам за чужие долги. В принимаемых решениях следует исходить из текущей конъюнктуры рынка ценных бумаг, собственных оценок и, что важно, из точного понимания своего места в операции.

Форфейтор не финансирует сам поставки товаров за чужие задолженности, но находит тех, кто подобное делает, связывает воедино, контролирует действия всех звеньев форфейтинговой операции, консультирует сделку и помогает всем участникам сделки получить прибыль, потому они делятся с нами. По сравнению с прямыми участниками доход не такой большой, как у них, но ведь и никакого риска. Такую услугу можно назвать конфиденциальным форфейтингом, она ограничивается посредничеством при учете вексе-

лей, по сути, осуществляется помощь в скрытом кредитовании продаж.

Чтобы не попасть в “ловушки”, компания должна знать о банковских гарантиях все, уметь распознавать разницу между авалем, гарантией, поручительством и т.д. По используемым мировым стандартам в гарантиях указывается не общая сумма задолженности, а конкретные сроки платежа и соответствующие суммы, подлежащие уплате. Из такой разбивки и рассчитывается дисконт. Гарантия должна быть по форме самостоятельным документом, быть переуступаемой и безусловной. Не должна зависеть от выполнения коммерческого контракта, который лежит в основе форфейтинговой операции. Неприемлемо, если гарантия будет “привязываться” к условиям выполнения экспортером своих обязательств. Так возрастает риск в работе форфейтора. Он должен настаивать на получении от банка-гаранта чистого, безусловного долгового обязательства либо векселя с правом обратного требования в порядке регрессного иска к продавцу и с сохранением до тех пор этого права, пока банк-гарант не признает тем или иным способом задолженность в качестве безусловной.

Поручительство как форма гарантии находится в прямой зависимости от законности основополагающего коммерческого контракта. Банки охотно выпускают различного рода поручительства, но действенность и законность подобных документов устроить может не всегда. Работать по поручительству — значит подвергаться большему риску, чем иметь прибыль, поэтому делать так не стоит.

Что больше всего должно устраивать в работе? Если аваль на векселе

в качестве безусловного и безотзывного обязательства, надо произвести платеж в оговоренный срок, как если бы сам гарант являлся должником. В форфейтинговых сделках такая форма обеспечения наиболее предпочтительна. При этом, конечно, надо уметь читать и проверять векселя, подписи, печати на них. Значит, требуется иметь свои неофициальные источники в финансовом мире, тщательно использовать разного рода возможности для подобных проверок.

Чтобы не рисковать, а главное — чтобы не вкладывать собственные деньги, форфейтор может не выкупать долговые обязательства самостоятельно. Удобнее привлечь к участию в сделках инвесторов, т.е. разместить напрямую у них векселя, приобретенные либо отданные ему в работу. Такой подход характерен для рынка евродолларов, где форфейтинговые операции популярны и подвержены существенным конъюнктурным колебаниям. По сути, форфейтор будет выступать в качестве брокера, осуществляющего перераспределение приобретенных векселей, создавая оборот не товаров, а денег.

В перспективе лучше всего такой компании выступать в качестве официального агента инвесторов, сохраняя у себя векселя и гарантии. Необходимо добиться только положения, чтобы инвестор целиком и полностью доверял своему агенту и вел работу через него и общий с ним банк-оператор. В ответ на доверие инвестора надо уметь работать с векселями и гарантиями, с любой другой документацией высокопрофессионально, с учетом законов в стране должника, на деле обеспечивая возврат денег инвестору.

Операции форфейтинга — это прежде всего кропотливая работа, постоянное приобретение новых знаний,

командировки, настойчивый поиск нужных контактов, налаживание необходимых связей. К себестоимости этих операций надо отнести сложности и внешние независимые риски, которые, возможно, возникнут в подобной деятельности:

1) Невыполнение должником или гарантом своих обязательств.

Избежать подобного можно только при наиболее полной, реальной оценке банка-гаранта. Вести дела только с предприятиями смешанной формы собственности, с банками, где в уставном фонде достаточно много государственного капитала. Предусматривать в работе другие возможности и формы обеспечения в виде залога недвижимости, золота, драгоценностей, размещение депозитов, залог импортируемых товаров.

2) Запрещение работы с иностранной валютой. Ужесточение валютного регулирования правительствами России и Республики Беларусь.

В работе с деньгами и векселями следует использовать западный банк-оператор, открытые в нем корреспондентские счета российских и белорусских банков. Иметь личные связи с западными банкирами и руководителями финансовых компаний. Получать исчерпывающую информацию о состоянии финансового рынка в Европе.

3) Политические риски. Смена президентов и правительств.

Такое можно только предугадывать. Для этого в работе необходимо опираться на информацию политического направления как открытого, так и закрытого типа. Из сложной политической ситуации надо извлечь пользу — увеличить процент за пользование кредитами и до минимума, насколько это возможно, сократить сроки.

Сложностью также является покрытие административно-управленческих расходов на проводимые операции. Потому на месте базирования отдельного филиала либо головного офиса компании надо найти постоянный источник финансирования, который будет создан в результате коммерческой операции или финансовой, может, и не связанной с форфейтингом.

Однако перечисленные основные риски и сложности при определенных условиях вполне преодолимы.

Опираясь на “средний срок” действия векселя, на базовую стоимость еврокредитов и сравнивая их со стоимостью кредитов в СНГ и России, можно увидеть ориентировочный результат работы. Если, к примеру, при 8% годовых за кредит на срок до пяти лет дисконт форфейтору достигает от 17% до 22% от суммы кредита, то это обнадеживает. В конечном итоге все же импортер за услуги форфейтирования сделки уплачивает эти деньги, т.е. для него контрактная цена товара возрастет, но она будет меньше, чем существующие проценты по кредитам.

Конкретные действия по форфейтингу можно начать с поиска потенциальных клиентов. Для этого вполне приемлемы устные предложения, личные предварительные переговоры и коммерческие двусторонние предложения о согласии участвовать в форфейтинговой операции, составленные письменно в произвольной форме.

Для вынесения твердого предложения условий кредитования клиенту и оказания ему услуги финансовая компания как форфейтор должна знать следующее:

- размер запрашиваемого кредита в долларах США;
- информацию о фирме, поставляющей товар;
- информацию о фирме, покупающей товар;
- какой банк выступает гарантом по совершаемой сделке, его рейтинг на последнюю дату представления;
- каким видом гарантии будет оформляться задолженность;
- предлагаемый график погашения задолженности, сроки платежей;
- формы финансового или другого обеспечения по данной форфейтинговой операции;
- характер продукции, экспортируемой по коммерческому контракту;
- сроки поставок товара от экспортера и от импортера, если он перепродает товар дальше, то кому?
- место платежа по форфейтируемым простым векселям или переводным векселям (коммерческим траттам).

Выяснив все эти вопросы, компания сможет дать твердое обязательство

предоставить кредит нуждающемуся клиенту против его долговых обязательств, оформленных в виде векселей.

Клиент, в свою очередь, должен выдать мандат представителям компании для ведения дел по кредитованию. Если клиент договаривается в своем банке о выделении ему вексельного кредита, то деньги могут к нему поступать не под конкретный товар, а для свободного использования. Компании не важно, как и каким образом банковское учреждение выставило за него гарантийные обязательства, она, проверив, наполняет их деньгами в любом случае. Также клиент может разместить в высоконадежном коммерческом банке депозитный сертификат, заложить недвижимость или ценности. Тогда схема совместных действий упрощается. При этом он заключает с таким банком кредитный договор на вексельный кредит и через векселя, через форфейтора получает деньги.

Каждый частный случай работы с отдельным клиентом требует своего особого подхода. Потому только после рассмотрения всех “за” и “против” можно заключить договор на обслуживание. Его условия будут предоставлены клиенту отдельно.

Таковы в наиболее общем изложении принципы, методы и направления работы форфейтинговой компании, которая предоставит доступ к наиболее динамичному и прогрессивному на сегодняшний день виду кредитования.

Основать такую компанию внутри страны можно, если иметь опору на определенные ресурсы и государственные полномочия, т.к. такие операции требуют поддержки со стороны государства, а также строгого контроля. Если соблюсти эти условия, то ресурсы в достаточно быстрый срок можно получить, работая в программах, предоставленных зарубежной частной инвестиционной финансовой компанией, от которой уже имеются необходимые полномочия для совместной работы.

Предлагаемые программы достаточно многообразны и в случае разработки и внедрения в Республике Беларусь соответствующей законодательной базы позволят получать под наши девизы (векселя, гарантии и другие ценные бумаги) значительные средства, направлять их на развитие производства, капитальное строительство, социальные нужды.