**Реферат**

## Механізм реалізації форфейтингу

**Дрогобич – 2001**

У міру стабілізації економічної ситуації в країні, зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, прагнення комерційних банків диверсифікувати і розширити обрії своєї діяльності форфейтинг посяде належне місце у переліку операцій комерційних банків.

Сьогодні **форфейтинг** – це галузь, яка швидко розвивається і потребує створення в межах традиційної функціональної структури банку спеціального підрозділу. У зв’язку із зростанням обсягу угод виникла необхідність у розширенні обсягу діяльності з фінансування поза межами банківської практики. З 1965 року почала здійснювати операції перша спеціалізована організація., яка займається тільки форфейтингом, - компанія “Фінанц АГ” в Цюріху, філіал найбільшого швейцарського банку.

Першості Швейцарії у форфейтингу не перевершено і сьогодні, хоч такі операції поширилися й на інші західноєвропейські фінансові центри.

Форфейтинг – одна із форм короткострокового і середньострокового кредитування зовнішньоторгівельних угод (як правило, пов’язаних із постачанням машин і обладнання). Термін “а-форфе” запозичено з французької, й означає він надання певних прав у обмін на готівковий платіж (перепоступка прав). Форфейтинг – це придбання банком платіжних зобов’язань, зазвичай поданих у формі векселів, без права зворотньої вимоги до продавця.

Слід зазначити, що операція форфейтингу схожа з середньостроковим експортним факторингом, за винятком того, що факторинг інколи буває з регресом до експортера.

Як і в будь якій іншій комерційній угоді, учасниками угода “а-форфе” є продавець (як правило, експортер, котрий приймає векселі в оплату вартості поставлених товарів і звільняється від усіх ризиків пов’язаних із отриманням платежу за векселями), а також покупець (форфейтор).

Форфейтор, придбавши платіжні зобов’язання, відмовляється від свого права висувати зворотні вимоги до будь якого з попередніх власників зобов’язань, які є предметом угоди. Таким, чином покупець бере на себе всі ризики з оплати придбаних зобов’язань, оскільки у передавальних написах на векселі вказуються застереження, зокрема “без обороту на мене”, “без права зворотньої вимоги”.

Наголосимо, що заборгованість, яка форфетується (враховуючи безумовну відмову форфейтора від свого права зворотньої вимоги від продавця), зазвичай супроводжується додатковим забезпеченням у формі авалю або гарантії банку імпортера. Отже, гарант виступає третім учасником операції “а-форфе”.

Дебіторська заборгованість покупців товарів (як правило, у формі простих чи перевідних векселів) є предметом угоди форфейтування. Використання векселів як форфетованих платіжних зобов’язань зумовлено їх широким застосуванням при кредитуванні торгових операцій, простотою оформлення, уніфікованістю й стандартизованістю вексельного обігу у більшості країн світу. Рахунки дебіторів і розстрочки платежів, які використовуються при акредитивній формі розрахунків, також можуть бути предметом угоди форфейтування, але ці документи застосовується значно рідше.

Нагадаємо, що, оскільки операція “а-форфе” базується на відмові від зворотніх вимог, на безрегресності, для форфейтора дуже важливе отримання додаткового забезпечення на видані кредити, крім зобов’язання боржника. Банківська гарантія або аваль є таким додатковим забезпеченням. Гарантом найчастіше буває банк, відомий форфейтору, розташований у країні імпортера.

Гарантія (аваль) – це зобов’язання по настанні певного строку сплатити суму у разі неплатежу основного боржника. Проте ці докуманти мають певні відмінності. Зокрема, гарантія – це самостійний документ, підписаний гарантом. У документі детально викладають ся всі умови операції “а-форфе” (наголошуємо, що тут вказується не загальна сума заборгованості, а конкретні строки платежу, і конкретні суми). Гарантія може перепоступатись, І її виконання не повинно залежати від виконання умов комерційної угоди (тобто вона має бути безумовною).

Аваль – це безумовне й безвідкличне зобов’язання провести платіж у вказаний термін, що проставляється у кожному векселі або тратті у вигляді напису “здатен до авалю” і підпису аваліста разом із іменем боржника. Авалю надається наібільша перевага, як формі забезпечення при форфейтингу завдяки простоті оформлення, зрозумілості, а також безумовності і можливості перепоступки. Однак треба мати на увазі, що в деяких країнах авалю не визнають.

Бюргшафт (порука) – оголошення зобов’язання, яке стосується певного контракту. Але оскільки контракт не залежить від правового обгрунтування, ця форма гарантії при форфейтингу застосовується значно рідше. Як правило, форфейтор легковажить при необхідності перевірки законності всіляких документів, акцентуючи бюргшафт тільки після підтвердження, що поставка товарів відповідним чином завершена. Ця обставина значною мірою скорочує сферу застосування даної форми гарантії.

Боргові зобов’язання при операції “а-форфе” можна придбати на дисконтній основі (шляхом їхнього обліку). Дисконтування здійснюється за фіксованою обліковою ставкою шляхом стягнення процентів авнсом за весь період кредитування. Таким чином експортер, у резуьтаті цієї операції негайно отримує суму готівкою, що дорівнює номіналу за виключенням суми дисконту. З позиції експортера угода вважається завершеною, оскільки він отримав повне відшкодування вартості товарів, ним поставлених. Форфейтор зберігає зобов’язання, які були взяті ним на облік, і подає їх до оплати при настанні строків, вказаних у них.

Шляхом індосуваня із внесенням до передавального напису застереження “без обороту на мене” здійснюється передача векселів.

Векселі виписуються у вільноконвертованій валюті, як правило у доларах США або у німецьких марках. Використання як валюти платежу вільно конвертованої валюти (ВКВ) дає змогу форфейтору уникнути труднощів при рефінансуванні угоди, а також зменшити ризик витрат, пов’язаний з коливанням нестійких валют.

Строки оплати боргових зобов’язань, які є предметом угоди форфейтування, становлять від одного до п’яти років. Платник (імпортер) намагається розділити платежі за векселем рівномірно упродовж усього строку, що приводить до певного скорочення загального строку кредиту, наданого імпортеру, а також дає змогу форфейтору занизити кредитні ризики.

Як засвідчує практика, щоб досягти рівномірності платежів, що здійснюються, як правило, один раз на шість місяців, виписується партія векселів із різними строками платежу (наприклад, при терміні погашення в три роки виписується шість простих векселів на рівні суми зі строками платежу через шість місяців). Таким чином, строк погашення першого векселя настане через шість місяців від дати відвантаження замовлених товарів, а останнього векселя - через три роки.

Процес оформлення угоди форфейтування має кілька етапів. На першому з них експортер звертається до форфейтора, бо не може надати імпортеру відстрочку платежу. Форфейтор збирає й аналізує інформацію про учасників угоди, її характер, вивчає фінансовий стан імпортера. Зокрема форфейтор прагне отримати таку інформацію:

* про розмір майбутнього кредитування, валюту в якій воно буде надано;
* про учасників угоди – імпортерів та експортерів (їх назву і юридичний статус фірми, країни реєстрації, за законами якої діє фірма);
* про характер платіжних зобов’язань, якими буде оформлена заборгованість, що форфетується;
* про строки платежів на форфетовану заборгованість;
* про форми фінансового забезпечення операцій “а-форфе” (гарантія, порука ,аваль);
* про характер експортованої за контрактом продукції;
* про строки поставки товарів і строки надання товарних і відвантажувальних документів;
* про торгові й валютні обмеження в країні експортера і імпортера та форми дозволів;
* про місце платежа та зобов’язання, що форфетується.

Перелічена вище інформація необхідна форфейтору, щоб укласти договір про форфетування. Експортер може скорегувати кінцеву суму з тим, щоб повністю покрити свої видатки з операції “а-форфе” (за умови отримання від форфейтора даних про розмір винагороди).

Надругому етапі експортер має короткий проміжок (як правило, 24 години) із часу отримання пропозиції від форфейтора про надання кредиту до прийняття кінцевого рішення про укладання договору. Після підписання останнього учасники угоди повиннї виконувати взаємні зобов’язання: форфейтор – придбати веселі з фіксованою процентною ставкою, а експортер – надати такі векселі.

Отже механізм операції форфейтингу можна подати таким чином:

1. Експорте шукає банк, який погодиться здійснити операцію форфейтингу. Попередньо експортер домовляється з покупцем про те, що останньому буде надано відстрочку платежу (середньостроковий кредит).
2. Експортер відвантажує товари покупцеві.
3. Покупець виписує серію тратт або простих векселів і знаходить банк, який надасть гарантії (аваль).
4. Покупець передає прості векселі або тратт з авалем експортеру.
5. Експортер подає отримані боргові зобов’язання форфейтору для обліку.
6. Банк – форфейтор переказує кошти експортеру.
7. Покупець сплачує кредит у міру настання строків погашення векселів.

Отже результат цієї угоди:

* банк, що здійснює форфейтинг втрачає право регресу до експортера;
* покупець отримує кредит строком до 5 ти років;
* експортер відразу отримує кошти від обліку простих чи переказних векселів;
* форфейтор отримує вкладені кошти у міру погашення покупцем простих чи переказних векселів.

Додатково зауважимо, що експортер може вимагати від імпортера (покупця) внесення авансових платежів (у межах 20% суми угоди). Уцьому разі покупець виписуватиме векселі на суму в межах 80-85% суми угоди.

Оскільки договір форфетавання підписують задовго до фактичного відвантаження товару, між укладенням договору на купівлю векселів і фактичним здійсненням угоди може минути досить тривалий період (шість і більше місяців). Експортер виплачує форфейтору в цей період комісійні за зобов’язання, які становлять певний процент від суми угоди (від 0,75% до 0,125% щомісячних). Авансом щомісяця сплачуються комісійні, що викликано необхідністю форфейтора в цей період у будь-який момент виконати свої зобов’язання і неможливістю використати кошти на інші інвестування. Крім того, форфейтор несе процентний і валютний ризики, оскільки повинен залучати кошти із грошового або валютного ринку для фактичного обліку векселів.

У деяких країнах плату за послуги з форфейтування ділять між експортером і імпортером.

Ця плата має покривати:

* вартість наданих коштів;
* страхове покриття від зміни процентних ставок;
* страхове покриття від комерційного й політичного ризиків;
* вартість хеджування щодо валюти, для якої характерний високий валютний ризик;
* прибуток для форфейтора;

Отже, плата за форфейтинг має кілька складових, які відображають різні види ризиків, що їх зазнає форфейтор:

* ризик неплатежу;
* ризик переведення, що криється у неможливості країни покупця виконати свої зобов’язання у іноземній валюті;
* валютний ризик;
* процентний ризик.

Розглянемо деякі з основних видів ризиків, що супроводжують операцію “а-форфе”.

Наприклад, комерційні ризики, пов’язані з невиконанням боржником або гарантом своїх зобов’язань (тут форфейтору важливо оцінити кредитоспроможність гаранта з урахуванням економічних ризиків і ризиків країни). Зокрема, економічні ризики пов’язані з діями урядових органів, які перешкоджають виконанню зобов’язань боржником (тут необхідно оцінювати можливість виконання країною імпортера і гаранта платіжних зобов’язань перед закордонними кредиторами). У разі несприятливого валютного становища країни уряд може вводити мараторій на платежі за кордон на певний строк або вставлювати додаткові обмеження на платежі за кордон, а при відсутності коштів увалюті в центральному банку платіж не може бути здійснений через неконвертованість валюти.

Валютні ризики форфейтора пов’язані із зміною валютних курсів, що може призвести до суттєвої зміни контрактної ціни при перерахунку її у валюту експортера. Цей ризик ураховується при укладенні угоди й визначенні її вартості через використання ставок форвардного ринку.

Нестійка політична ситуація в країні боржника може призвести до ускладнень у виконанні угоди, тому при визначенні вартості форфейтингової угоди необхідно враховувати й політичні ризики.

Відзначаючи достатню ризикованість цієї операції для форфейтора, не можна не сказати про ті переваги, які гарантує форфейтинг експортеру, а саме:

* експортер звільняється від відповідальності за борги покупця;
* експортер звільняється від потенційних пасивів у вигляді боргів, які мають бути сплачені іноземним покупцем протягом середньострокового періоду;
* позиція експортера щодо ліквідності поліпшується, оскільки він негайно отримує готівку;
* поліпшуються шанси експортера отримати позику, бо форфейтинг не впливає на ліміти експортера з овердрафту або на інший кредит, що надається банком;
* експортер звільняється від валютного ризику, який бере на себе форфейтор;
* експортер звільняється від потреби захищати себе від ризику неплатежу;
* експортер звільняється від ризику процентних ставок, оскільки облікова ставка відома з самого початку;
* експортер звільняється від адміністративних проблем і видатків за інкасування боргів.

Водночас основною вадою форфейтингу у світі є його вартість – це досить дорогий вид банківських послуг, що значною мірою викликано ризикованістю цієї операції для форфейтора. Ще однією вадою форфейтингу може бути те, що експортер не знайде банку, який би діяв у ролі форфейтора.

Для відмови банку може бути кілька причин:

* незадовільна кредитоздатність покупця;
* банк – аваліст не є престижним, тому банк – форфейтор не довіряє його гарантіям;
* уряд країни покупця може накласти обмеження на платежі за кордон;
* країна покупця відчуває нестачу іноземної валюти;
* покупець може відмовитися виконати авнсовий платіж за товари, тому банк – форфейтор може відмовитися надати послугу.

Враховуючи викладене, зазначимо, що в сучасних умовах в Україні немає обставин, які сприяли б застосуванню такої сучасної форми кредитування експорту, як форфейтинг. Залишається сподіватись, що українські підприємства нарощуватимуть свій експортний потенціал, а українські банки надаватимуть у майбутньому новий для нашої країни вид банківського кредитування – форфейтинг, який широко використовується у закордонній бунківській практиці для експортерів.

**Список використаної літератури.**

1. Нестерова Т.Н. Банковские операции.-М,:ИНФРА.-2000.
2. Носкова Н.Я. Финансовие и валютные операции. Учебное пособие.- М.: ЮНИТИ.-2000.
3. Осташ С.І. Форфейтинг як перспективний вид кредитування зовнішньоторгівельних угод. “Фінанси України”.- 1999. - №4.