

Наталія ІЗМАЙЛОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Оксана МЕЛЕТА

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

СУТНІСТЬ ФОРФЕЙТИНГУ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ СТОРОНИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

На основі розгляду схеми проведення форфейтингової операції, яка застосовується в Україні, визначено переваги та недоліки цієї форми рефінансування дебіторської заборгованості. Ці фактори необхідно враховувати при прийнятті управлінських рішень, що є особливо актуальним в процедурах антикризового фінансового управління вітчизняного виробничого підприємства.

Ключові слова: експорт, форфейтинг, факторинг, схема форфейтингової операції, переваги та недоліки форфейтингу,

На сучасному етапі розвитку економіки більшість українських промислових підприємств-експортерів стикаються з різними труднощами. Одні компанії, маючи досить сильні експортні позиції в минулому, у наш час відчувають сильну конкуренцію з боку багатьох нових гравців. Інші, з великими труднощами, намагаються вийти на нові ринки, що також пов'язано з подоланням жорсткої конкуренції. Враховуючи це, експортери змушені шукати нові методи конкурентної боротьби. І одним з таких є надання комерційного кредиту, або, простіше кажучи, відстрочки оплати потенційним покупцям. Однак, беручи до уваги сучасні реалії і труднощі з фінансуванням, не кожне українське підприємство може дозволити собі надання подібної відстрочки, і, як правило, програє більш фінансово забезпеченому конкуренту «війну за контракт». Саме в таких випадках доцільно звернути увагу на такий, поки ще мало відомий українським підприємствам, інструмент як форфейтинг. Форфейтинг становить покупку спеціалізованою форфейтинговою компанією заборгованості оплати за контрактом поставки.

Цю проблему розглядали провідні вітчизняні та закордонні економісти, такі як: А. М. Герасимович, В. П. Козик, А. С. Морозова, І. М. Погорелов.

У більшості праць форфейтинг розглядається як один з видів банківських операцій у сфері міжнародних кредитно-розрахункових і валютних відносин, у даній роботі операція форфейтингу розглядається з точки зору суб'єкта господарювання.

Метою роботи встановлено: на основі розгляду схеми проведення форфейтингової операції, яка застосовується в Україні, визначення переваг та недоліків цієї форми рефінансування дебіторської заборгованості, які необхідно враховувати при прийнятті управлінських рішень, що є особливо актуальним в процедурах антикризового фінансового управління вітчизняного виробничого підприємства-експортера.

Схема виглядає наступним чином (рис. 1):

У ході переговорів між експортером та імпортером щодо поставки товарів, імпортер просить кредит.

Експортер звертається до форфейтера і просить вказати чи готовий форфейтер надати цей кредит і

скільки це буде коштувати.

Форфейтер звертається до експортера із визначеними витратами. На цьому етапі жодна зі сторін не чинить жодних дій.

Коли деталі комерційного контракту були узгоджені, але зазвичай, перш ніж він був підписаний, експортер просить форфейтера зобов'язатися придбати боргові зобов'язання (векселі, боргові розписки і т. д.) відповідно до експортної угоди. Для цього необхідна така ж інформація, що і при визначенні умов угоди.

Форфейтер випускає зобов'язання, яке буде прийнято експортером і яке є обов'язковим для обох сторін.

Експортер підписує комерційний контракт з імпортером і поставляє товари.

У свою чергу, в разі необхідності, імпортер отримує гарантії від свого банку, який надає їм відповідно до документів, що вимагає експортер, щоб завершити форфейтинг. Цей обмін документами, як правило проводиться в банку, часто з використанням акредитива, для того, щоб звести до мінімуму ризик для експортера.

Експортер подає документи до форфейтера, який перевіряє їх і платить за ними відповідно до погодженого зобов'язання.

Оскільки ця оплата без права регресу, експортер не має подальшого інтересу до угоди. Форфейтер є тим, хто збирає майбутні платежі від імпортера, і який несе всі ризики неплатежів.

Український постачальник укладає контракт поставки з іноземним покупцем, при цьому оплата за товар проводиться з відстрочкою платежу. Покупець, з метою гарантії оплати, виставляє (через свій банк) на користь українського постачальника документарний акредитив або ж гарантію оплати, із зобов'язанням здійснити відстрочений платіж в обумовлений термін. Після відвантаження товару форфейтингових компанія купує (шляхом укладання договору поступки) в українського постачальника цей борг з деяким дисконтом (розмір якого залежить від таких факторів як термін відстрочки, банк покупця і т. д.), але, що найважливіше, без права регресу - тобто після укладення договору уступки весь ризик нездійснення

покупцем платежу лягати на форфейтингових компанію і вже її проблемою буде стягнення такого боргу. Таким чином, відбувається задоволення всіх сторін - покупець отримує бажану відстрочку платежу (термін такої відстрочки може становити від кількох днів до 3-5 років, залежно від виду товару, що експортується, банку та країни покупця), постачальник отримує гроші за відвантажений товар одразу після його відвантаження, а форфейтингових компанія заробляє свій дисконт. Однак, як зазначають фахівці компанії «КТТ Фінанс», у зв'язку з особливостями українського валютного

законодавства (згідно з яким валютна виручка повинна надходити експортеру в повному обсязі) схема форфейтингу, яка застосовується в Україні, виглядає трохи по-іншому: форфейтингових компанія після укладення договору уступки перераховує українському експортеру 100% виручки за експортним контрактом, а український експортер відразу після отримання виручки оплачує форфейтинговій компанії суму дисконту у вигляді плати за передачу грошових коштів [1].

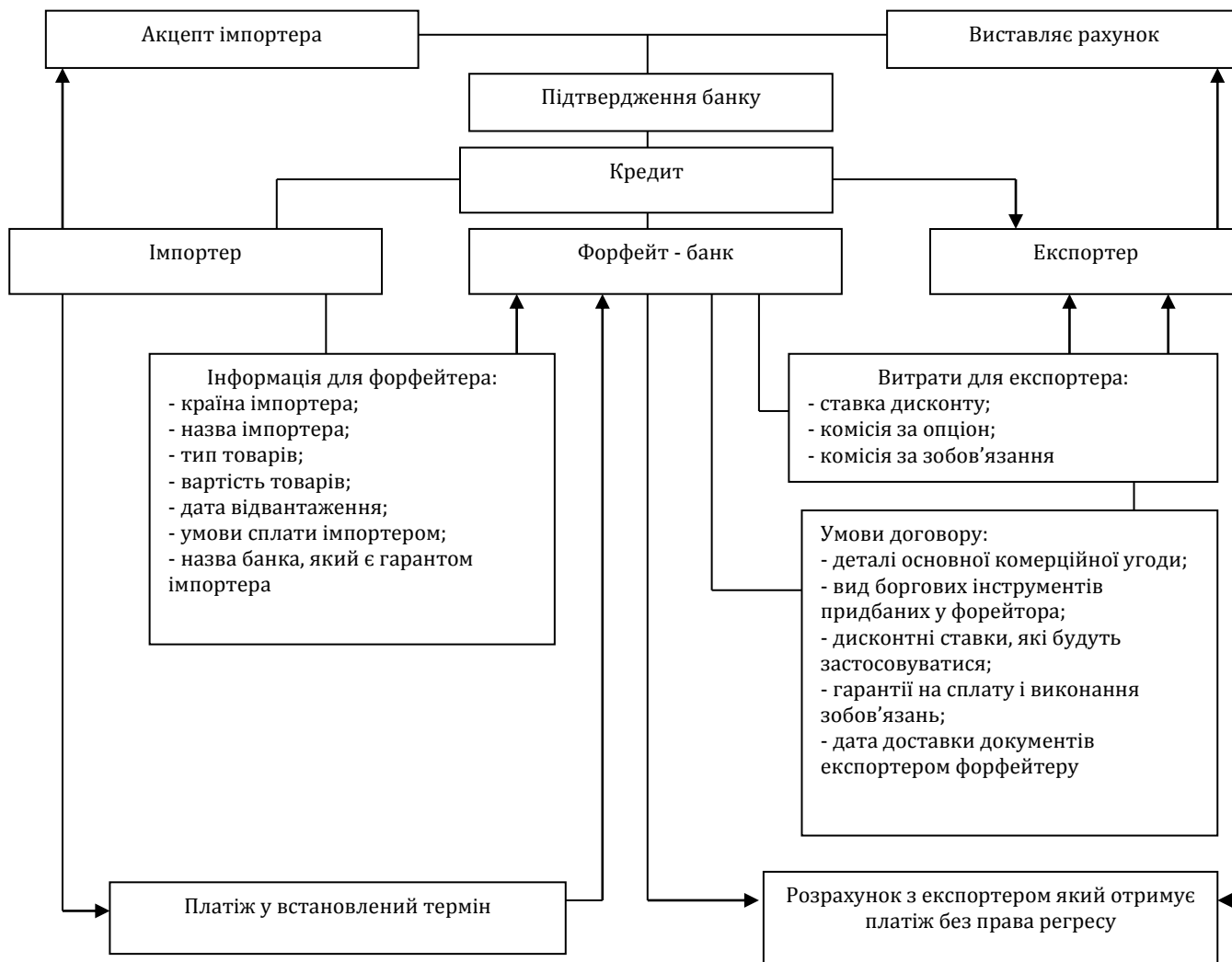


Рис. 1. Схема форфейтингової операції

У праці Даниленко Н. Б, Козика В. П., Пайкової Л. А., зазначено, що для експортера форфейтингова угода вигідна тим, що вона перетворює кредитну угоду в готівкову; йому немає необхідності турбуватися про кредитоспроможність імпортера. Форфейтинг звільняє експортера від відповідальності за векселем після його продажу. Імпортер отримує товари в кредит, не піддаючись, як і експортер, ризику обмінних курсів [2].

Маціканич І. М., Погорелов І. М. розглянувши умови використання форфейтингу, порівняли його ще з одним методом, який використовується підприємствами для покращення розрахунків – факторингом. На відміну від факторингу форфейтинг — однократна операція, пов'язана зі стягуванням коштів за допомогою перепродажу придбаних прав на товари і послуги.

Автори зазначили, що факторинг найбільш ефективний для малих і середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові проблеми через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженості доступних для них джерел кредитування. Форфейтинг найбільш ефективний для великих підприємств, які переслідують мету акумуляції грошових коштів для реалізації довгострокових і дорогих проектів зовнішньоекономічної діяльності [3].

Морозова А. С. стверджує, що в Україні даний метод рефінансування дебіторської заборгованості не дуже розвинений порівняно з європейськими високорозвиненими країнами. Найпоказовіші країни, в яких експортна діяльність розвивалася багато в чому за рахунок форфейтингових операцій, - Італія та Індія. В

Італії форфейтинг стали активно використовувати на початку 1970-х років. Як відомо, ця країна - першокласний експортер машинно-технічної продукції. Продукт просували на ринку форфейтингові компанії з Цюріха. У той час форфейтинг розвивався повільно: експортерам не був знайомий цей фінансовий інструмент, крім того, виробники товарів на експорт не враховували такий ризик країни, як ймовірність дефолту по виплатах зовнішнього боргу, будучи переконані, що застраховані в цьому випадку системою державного страхового забезпечення [4].

Отже, розглянувши сутність, механізм здійснення форфейтингових операцій, а також його використання високорозвиненими європейськими країнами визначимо позитивні і негативні сторони використання форфейтингу українськими підприємствами.

Позитивні сторони:

- ця операція є вигідною для експортера, оскільки не несе ризику за неповернення зобов'язання, точніше оформляється без права регресу;
- привабливим є те, що операція проводиться на основі фіксованої ставки, що зменшить фінансові витрати;
- швидке отримання готівки, що дозволить реінвестувати кошти у новий процес виробництва, а також зменшить суму кредиторської заборгованості за товари;
- відсутність потреби на інкасацію дебіторської заборгованості та її обслуговування, тобто проведення активної політики стягнення;
- легкість і зручність документації, що сприяє швидкому оформленню векселів, і дає змогу їх використання на вторинному ринку з урахуванням дисконту;
- секретність, тобто нерозкритість інформації даної форфейтингової операції, що призведе до зменшення ризиків;
- швидкість отримання інформації про те, що (форфейтер) згодний на фінансування угоди;
- миттєве отримання даних від форфейтера щодо фінансування угоди, дає можливість відразу підрахувати витрати по обслуговуванню даної операції;
- зручність оформлення угоди, адже вона оформлюється, як правило, простим або переказним векселем;
- тривалість кредитування - угода може тривати від 180 днів до 10 років, тобто максимальний термін вже є довгостроковим кредитуванням;

Негативні сторони:

- необізнаність експортера у законодавстві країни-імпортера, яке визначає форму векселів, гаранта і т. п.;
- висока вартість угоди, оскільки маржа форфейтера значно перевищує маржу при звичайному товарному кредитуванні;
- можливість виникнення негараздів, через те що імпортер пропонує гарантом, таку фінансову установу, яка не задовольняє умови форейтора, тобто не зможе гарантувати повне і вчасне повернення зобов'язання у разі виникнення небажаних і непередбачуваних обставин;
- зменшення грошової суми за відвантажену продукцію, тобто експортер отримує грошову суму за мінусом дисконту - це звісно є витратами для підприємства - експортера;

- імовірність настання валютного ризику пов'язана з тим, що вартість векселів може бути виражена у валюті відмінній від валюти країни - експортера, що спричинить небажані валютні зміни для експортера;

- фінансові витрати на організацію форфейтингового фінансування, які складаються суми комісії за зобов'язання та за опціон;
- якщо векселі випущені у валюті, яка є мало відомою, сума премії збільшується через те, що форфейтер зобов'язаний провести операції валютного свопу;
- якщо експортер не зможе взяти відомий міжнародний або державний банк - гарантом, то сума премії за ризик неповернення значно підвищується, що негативно впливає на експортера.

Ринок форфейтингових послуг може нормально функціонувати тільки в економіці, яка працює стабільно. Неплатоспроможність основних споживачів продукції ставлять під питання саме існування таких взаємин. Проте в Україні бурхливо розвивається ринок операцій двох чинників, тобто покупки зобов'язань постачальникові спільно із зарубіжними факторинговими і форфейтинговими.

Розвиток українського ринку операцій форфейтингу стримується віднесенням України до країн з високим ризиком інвестицій. Західні банки, що розміщують кошти в нашій країні, збільшують частку високоризикових вкладень, а отже, знижують свої показники надійності. З одного боку, це призводить до того, що при обліку векселів ставки деколи значно перевищують світові, а з іншою, - до того, що в якості забезпечення власних гарантійних зобов'язань українських банків вимушені заморожувати значні засоби на кореспондентських рахунках в іноземних банках. Існує міжнародна форфейтингова асоціація - IFA. Вона є всесвітньою асоціацією торговців для комерційних компаній, фінансових інститутів і посередників, які займаються форфейтингом. Заснована в серпні 1999 року і співпрацює більш ніж з 140 членами. Спрямована на стимулювання ділових відносин і має гарну практику серед тих, хто постійно займається і розширюється стосовно форфейтингу, і є розвиненою світовою спільнотою.

Основним завданням членів IFA є ведення прибутково і безпечно форфейтингового бізнесу. Важливим є те, що її членом є також і Україна в особі ПАТ «Креді Агріколь Банк». Це успішний універсальний банк, який працює на фінансовому ринку вже 18 років поспіль і надає весь спектр сучасних банківських послуг приватним клієнтам та компаніям в усіх регіонах у понад 200 точках продажів. В Україні банк має сильні позиції на ринку авто та споживчого кредитування, успішно просуває зарплатні проекти, кредитує купівлю житла на первинному та вторинному ринках, залучає депозити, здійснює випуск та обслуговування платіжних карток, грошові перекази та низка інших послуг для приватних осіб, включаючи страхування. Банк є: асоційованим членом VISA International; афілійованим членом MasterCard Int; агентом American Express, CITICORP, Thomas Cook; партнером компанії Western Union; членом російської платіжної системи Золота Корона; членом Фонду гарантування вкладів фізичних осіб; членом Асоціації українських банків (АУБ); членом Асоціації банків Львівщини; членом Української міжбанківської валютної біржі (УМББ); членом Кримської міжбанківської валютної біржі;

учасником ВАТ Міжрегіональна фондова спілка (МФС); членом ФБР і К (Форум з безпеки розрахунків і операцій з платіжними картами). [5]

Серед послуг, що надає ПАТ «Креді Агріколь Банк» корпоративним клієнтам є наступні:

- фінансування оборотних активів;
 - фінансування під гарантії іноземних експортних кредитних агентств (COFACE, Hermes та інших агентств);
 - фінансування спільно з ЄБРР і МФК;
 - дисконтування векселів для отримання більш привабливих умов для торгівлі;
 - передекспортне і постекспортне фінансування;
 - фінансування дистриб'юторів і постачальників. [6]
- Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна сказати,

що використання форфейтингу як способу мінімізації дебіторської заборгованості, і водночас підвищення її фінансової стійкості та платоспроможності на українських підприємствах можливе, але це є досить дорогим способом. Україна займає майже останнє місце за форфейтинговими операціям, на це також могла вплинути недостатність відповідної правової бази, також ще однією причиною є складний механізм їх реалізації. І все ж таки через недостатньо розвинену нормативно – правову базу, високу вартість, важкість обліку та реалізації, цей метод може бути корисним для підприємств, які є проблемними в плані постійного і непропорційного зростання дебіторської заборгованості, що може призвести в майбутньому незадовільного фінансового стану підприємства.

Список літератури

1. *Услуги експортерам [Електронний ресурс] / Компанія «КТТ Фінанс» - Режим доступу: <http://ktt-consulting.com.ua/index.php?p=2&lang=ru>.*
2. *Козик В. П. Міжнародні економічні відносини [Текст] : навч. посібник / В. П. Козик, Л. А. Пайкова, Н. Б. Даниленко. — К., 2001 – С. 241.*
3. *Маціканіч І. М. Проблеми управління та обліку дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / І. М. Маціканіч, І. М. Погорєлов - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Mazikan.pdf.*
4. *Морозова А. С. Аналіз застосування форфейтингової форми фінансування для інноваційних підприємств в західних країнах [Електронний ресурс]. / А. С. Морозова. – Режим доступу: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/morozova.pdf>.*
5. *Креді агріль банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finstaff.com.ua/company_vakancy.php?id_company=62&view=1&mode=1*
6. *Обслуговування корпоративного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credit-agricole.com.ua/rus/cib/corporate/>*

РЕЗЮМЕ

Измайлова Наталья, Мелета Оксана

Сущность форфейтинга: позитивные и негативные стороны его использования предприятиями

На основе рассмотрения схемы проведения форфейтинговой операции, которая применяется в Украине, определены преимущества и недостатки этой формы рефинансирования дебиторской задолженности. Эти факторы необходимо учитывать при принятии управленческих решений, что особенно актуально в процедурах антикризисного финансового управления отечественного производственного предприятия.

RESUME

Izmaylova Natalia, Meleta Oksana

The essence forfeiting: positive and negative aspects of its use by enterprises

The advantages and disadvantages of refinancing debts are identified. They base on consideration of the scheme of forfeiting operations which is used in Ukraine. These factors should be considered when making management decisions. They are especially important in procedures of anticrisis financial management of domestic enterprises.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2013 р.