

УДК 347.1

<http://doi.org/10.5281/zenodo.1317033>[orcid.org/0000-0003-2488-742X](https://orcid.org/0000-0003-2488-742X)

© Сприндис С.І., 2018

**С.І. Сприндис****ФОРФЕЙТИНГ.  
ПОНЯТТЯ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ВИДИ**

**Анотація.** У статті розкривається поняття, особливості та види форфейтингу. Також у даній статті говориться про те, що саме державне кредитування експорту у європейських країнах спонукало до виникнення форфейту. Було також розкрито, що сторонами даного договору є три сторони, а саме кредитор, боржник та форфорейтингова компанія. Форфейтинова угода відбувається в декілька етапів. Автором також було розкрито, що саме є предметом форфейтингової угоди.

**Ключові слова:** форфейтинг, кредит, операції, банківська гарантія, аваль.

**Аннотация.** В статье раскрывается понятие, особенности и виды форфейтинга. Также в данной статье говорится о том, что именно государственное кредитование экспорта в европейских странах побудило к возникновению форфейта. Было также раскрыто, что сторонами данного договора есть три стороны, а именно кредитор, должник и форфорейтинговая компания. Форфейтиновая сделка совершается в несколько этапов. Автором также было раскрыто, что именно является предметом форфейтингового соглашения.

**Ключевые слова:** форфейтинг, кредит, операции, банковская гарантия, аваль.

**Annotation.** The article reveals the concept, features and types of forfeiting. Also, this article states that it was government lending for exports in European countries, which prompted the emergence of forfeit. It was also disclosed that the parties to this contract are three parties, namely, a creditor, a debtor and a fortepromising company. Forfeit agreement is in several stages. The author also disclosed that it is the subject of forfeiting agreement.

**Key words:** forfeiting, credit, operations, bank guarantee, aval.

Розбудова державотворчих процесів в Україні почалась з прийняття Акта проголошення незалежності України, прийнятого 24 серпня 1991 р. [1]. Виходячи з цього документа, Верховна Рада України 2 липня 1993 р. схвалила «Основні напрямки зовнішньої політики України» [2]. У них наголошується на необхідності розбудови незалежної Української держави та її активного та повномасштабного входження до світового співтовариства. Торуючи свій шлях у світ, Україна спирається на власні фундаментальні загальнонаціональні інтереси, а саме: стратегічні та геополітичні, пов'язані з національною безпекою України та захистом її політичної незалежності; економічні, пов'язані з інтегруванням економіки України у світове господарство; регіональні, субрегіональні, локальні.

Україна започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних, правових та гуманітарних питань з ЄС. Правовою

основою відносин між Україною та ЄС стала Угода про партнерство та співробітництво (УПС), підписана 16 червня 1994 р. [3].

Здобуття Україною державної незалежності та зближення з країнами ЄС поряд з багатьма іншими питаннями висунуло цілу низку проблем дії міжнародних правових норм в Україні. Особливо це стосується норм, в основі котрих лягли правові звичаї та звичаї ділового обороту. У першу чергу це стосується таких зобов'язань, як факторинг, лізинг та форфейтинг. Стосовно факторингу та лізингу – то в Цивільному Кодексі України 2003 р. [4] ці зобов'язання були законодавчо урегульовані: поняття та основні правові характеристики факторингу закріплені у Главі 73 ЦК; поняття та правове регулювання лізингу закріплені у §6 глави 58 ЦК. Більш детальне правове регулювання лізингу викладено в ЗУ «Про фінансовий лізинг» [5].

Щодо форфейтингу, то ні в законах, ні в підзаконних нормативних актах України поняття такого виду зобов'язання відсутнє. Але форфейтинг розвивається в різних фінансових центрах Євросоюзу, при цьому відзначається щорічний ріст подібних угод [6]. На сучасному етапі одним із основних центрів форфейтингу є Лондон, оскільки Сіті ніколи не зволікає з освоєнням нових банківських технологій та є світовим центром фінансування експортних операцій багатьох європейських країн. Значна частина форфейтинг-бізнесу сконцентрована також у Німеччині та Швейцарії.

Після Другої світової війни державне кредитування експорту в європейських країнах було слабко розвинене, що й спонукало до розвитку форфейтингу. Спочатку форфейтирування здійснювалось комерційними банками, але в міру збільшення обсягу операцій «а-форфе» стали створюватися спеціалізовані інститути. Саме дочірні відділення комерційних банків стали переважно тими фінансовими компаніями, що виконують форфейтинг-операції [7]. Банки Цюріха, володіючи великим досвідом фінансування міжнародної торгівлі, почали використовувати форфейтинг для фінансування закупок зерна країнами Західної Європи у США. У ті роки постачання продукції і конкуренція між постачальниками настільки зросли, що покупці вимагали збільшення строків кредиту до 180 діб проти 90. Крім того, відбулось змінення структури всесвітньої торгівлі на користь коштовних товарів з відносно більшим строком виробництва [8].

Боржниками при форфейтируванні можуть бути лише імпортери, країна реєстрації котрих у міжнародному масштабі має гарний рейтинг і через які банк з хорошим рейтингом (у міжнародному масштабі) зобов'язався задовольнити зобов'язання.

Отже, що ж таке форфейтинг з правової точки зору? **Форфейтинг, Forfeiting** (від фр. *a forfai* – «цілком, загальною сумою»; з англ. перекладається як «розплата, штраф») – операція щодо придбання фінансовим агентом (форфейтором) комерційного зобов'язання позичальника (покупця, імпортера) перед кредитором (продавцем, експортером). Таким чином, форфейтору переходять фінансові вимоги продавця (експортера) до покупця (імпортера) –

своєрідна форма кредитування експортерів, продавців при продажі товарів, що вживається найчастіше в зовнішньоторговельних операціях. Основна умова зобов'язання форфейтингу – всі ризики щодо боргових зобов'язань переходять до форфейтора без права обороту зобов'язання на продавця: коли борги по векселях стягнути не вдасться, форфейтор зараховує їх у себе в збитки.

*Сторони договору.* Необхідно мати на увазі, що хоча у зобов'язанні повинні бути дві сторони (кредитор та боржник), договір форфейтинг (як і договір факторингу та лізингу) розуміє наявність трьох суб'єктів: 1 – кредитора (продавець, експортер); 2 – боржника (покупець, імпортер) та форфейтингової компанії, до якої після укладання договору переходять права кредитора.

При цьому *кредитором* (продавцем, експортером) може бути будь-яка фізична або юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності. Найчастіше кредитор є виробником товару, який сам і реалізує. Після того як експортер (боржник) виписав вексель у кредитора є два варіанти, закінчення зобов'язання – чекати час, коли боржник виплатить необхідну суму і кредитор отримає всю суму в повному обсязі, або продати дебіторські заборгованості боржника форфейтинговій компанії, при цьому втративши дисконт (визначений відсоток від загальної суми заборгованості, яка залишається у форфейтинговій компанії як «здобич» за ризики) але отримувати гроші відразу.

*Боржник* (покупець, імпортер) – це будь-яка фізична або юридична особа, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності, що зобов'язується сплатити заборгованість через обумовлений час і видає письмове зобов'язання про сплату заборгованості. Така дебіторська заборгованість оформлюється векселями, авалями, сертифікатами тощо. При форфейтинговій операції змінюється тільки схема погашення заборгованості – боржник переказує гроші не експортеру, а на рахунок форфейтингової компанії.

*Форфейтингова* компанія – це банк чи фінансова установа, яка має право відповідно до чинного законодавства на проведення форфейтингових операцій.

Форфейтинг підрозділяється на *внутрішній форфейтинг* – це коли всі сторони договору є представниками (резидентами) однієї держави та *міжнародний форфейтинг* – це коли експортер та імпортер є представниками різних країн.

Основними оборотними документами, що використовуються як форфейтингові інструменти, є векселі (прості та переказні), акредитиви та інші види цінних паперів.

Вексель передається форфейтеру шляхом індоссаменту з умовою «без права обороту на продавця». Викупуючи в експортера векселі зі знижкою, форфейтер приймає на себе ризик неплатежу імпортера. При настанні строку платежу вексель пред'являється боржнику від імені форфейтера. У результаті форфейтингових операцій експортери отримують сплату вартості відвантажених товарів (за вирахуванням дисконту), не очікуючи строків платежу за

виданими імпортером векселями. Крім того, вони звільняються від необхідності відстежувати строки платежів за векселями і приймати міри до стягування платежів за ними.

В цілях зниження валютного ризику більшість форфейтерів купують векселі тільки у стійких валютах, переважно у швейцарських франках, євро та доларах США. Саме валюта є найбільш частим об'єктом форфейтингових операцій.

Вчинення форфейтингової угоди відбувається в кілька етапів.

*Перший* – це підготовка угоди. Як правило, на першому етапі ініціатором угоди виступає експортер, банк експортера або імпортер. Найчастіше це – експортер: знаючи вимоги форфейтора до гарантії, розміру дисконту, він може визначити вимоги до умов укладення остаточної угоди з імпортером. Потім відбувається розгляд форфейтором заявки експортера.

*Другий етап* – форфейтор збирає та аналізує інформацію про заплановану операцію, а саме питання про:

- строки і валюту операції;
- експортера і імпортера товарів, їхню репутацію, стан країн, у яких вони знаходяться;
- гарантії (аваліст);
- справжність оформлення векселів і підписів на них;
- яким чином застрахований борг, компанія страховика;
- суми та період погашення векселів;
- вид експортованих товарів, строки поставки та їх легальність;
- документи, що підтверджують проведення операції та поставки товарів;
- країна і банк платника та їх репутація.

*Третій етап* – імпортер (боржник) і гарант підтверджують свою згоду сплатити борг на користь форфейтера; - укладення договору форфейтингу, яким передбачено продаж (уступку) вимог форфейтера. Після цього форфейтер може назвати свою ціну контракту.

На цьому етапі з моменту передачі заявки на здійснення операції до реальної поставки товару, коли форфейтер може купити векселі, є деякий час, у продовж якого процентні ставки можуть змінитися у несприятливому для форфейтера напрямку. Для зменшення можливих несприятливих наслідків цей період може бути розподілений на дві частини.

*Перша частина* – час між передачею заявки на розгляд та прийняттям її імпортером. На цей період форфейтер може пропонувати експортеру *опціон*. Власник опціону приймає рішення скористатися чи ні наданим правом. У всіх випадках ризик, котрому піддається власник опціону, заздалегідь обмежений ціною опціону.

*Друга частина* – час між затвердженням заявки і поставкою товарів. На цей час цього періоду (від декілька днів до 12 місяців) форфейтер та експортер несуть зобов'язання, від котрих вони зможуть відмовитися лише за умови компенсації усіх витрат другій стороні.

Після досягнення домовленості про проведення операції, форфейтер надсилає документи з пропозиціями експортеру, котрий зобов'язаний письмово підтвердити свою згоду. Форфейтер також зобов'язаний перелічити документи, необхідні йому для дисконтирування векселів.

Забезпечення повернення кредиту фойтфейтеру є отримання від іноземного покупця переказного та простого векселя, оплата котрих повинна бути проведена у конкретно обумовлені строки. При цьому банк імпортера або авалує їх, або видає банківську гарантію на їх виконання. Таким чином, форфейтер отримує забезпечення у вигляді авалю чи безумовної банківської гарантії.

При цьому *аваль* – це вексельна порука, за якої аваліст бере на себе відповідальність за виконання зобов'язання будь-якою зобов'язальною особою (необхідно щоб окрім підписів вексель мав напис «*per aval*», а переказний вексель повинен ще мати реквізити аваліста); а *безумовна банківська гарантія* – це відповідний лист, котрий повинен мати такі реквізити: ким виданий лист, юридична адреса гаранта, порядковий номер гарантійного листа, об'єкт гарантії (правочин, дата поставки продукції, вказівка на те, що вона є без відкличною та безумовною, ділима та передавана тощо). Банківські гарантії бувають декількох видів залежно від суб'єктного складу, порядку оформлення гарантії, джерела гарантованого платежу.

Форфейтинговий договір повинен також містити в собі згоду сторін про прийнятне право та юрисдикцію.

Таким чином, можна зробити висновок, що операції форфейтингу мають багато спільних рис з операціями факторингу, лізингу та кредитування, але саме простота документообігу та звільнення експортера від ризику вигідно відрізняють форфейтинг від кредитування та лізингу. Для визначення доцільності проведення операції форфейтингу слід порівняти його вартість з вартістю альтернативних інструментів фінансування (факторингу, лізингу та кредитування). Звичайно фінансисти завчасно прогнозують можливість розрахунків за допомогою форфейтингу, оцінюють вартість певних послуг і включають відповідні затрати в ціну експорту товарів.

### Література

1. Про проголошення незалежності України, Постанова Верховної ради Української РСР//Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 38, ст.502; 2. Про Основні напрями зовнішньої політики України, Постанова Верховної ради України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, № 37, ст. 379; 3. Угода про партнерство та співробітництво, ратифікована ЗУ від 10.11.1994 р., № 237/94-ВР. *Голос України*, 1994. № 49. С. 2–3; 4. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40–44, ст. 356; 5. Про фінансовий лізинг. Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, №16, ст. 68; 6. Нашкерська М.М. Форфейтинг, як інструмент фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/27749/1/095-152-152.pdf>; 7. Форфейтингові операції. URL: <https://studfiles.net/preview/1863580/page:32/>; 8. Форфейтингові операції. URL: [http://pidruchniki.com/2015060964930/finansii/forfeiting\\_posluga\\_rinku\\_pozik](http://pidruchniki.com/2015060964930/finansii/forfeiting_posluga_rinku_pozik).