

*Андрієнко В. В.,  
викладач кафедри  
цивільного та господарського права і процесу  
Міжнародного гуманітарного університету*

## ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФОРФЕЙТИНГУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

**Анотація.** У статті йдеться про становлення та розвиток договору форфейтингу в сучасних країнах Європейського Союзу. Указано на його економічну та юридичну природу як різновид фінансових послуг. Звернуто увагу на перешкоди під час його поширення. Рекомендується використати європейський досвід договору форфейтингу для фінансування експортних операцій українських експортерів.

**Ключові слова:** договір, операція, фінансова послуга, форфейтинг.

**Постановка проблеми.** Договір форфейтингу в національну практику запозичений із законодавства країн Європейського Союзу (далі – ЄС), що є вирішальним під час встановлення підходу до його становлення та елементів його правової конструкції.

Водночас, оскільки він непомічений, у національній практиці намагаються його модифікувати. Новизна та нерозвиненість цього договору в Україні й програмно-адаптивне застосування досвіду країн ЄС свідчить про запозичити в практику використання його банками в інших країнах. Це сприятиме реалізації таких завдань: 1) уникненню тих помилок, що були допущені в праві деяких країн (стосовно яких нам вдалось віднайти емпіричний матеріал) та запозичити кращий досвід; 2) гармонізації законодавства в умовах економічного глобалізму та адаптації національного законодавства до законодавства країн ЄС; 3) забезпеченню єдиного тлумачення норм та їх застосування й тим консолідувати практику; 4) упередженню появу доморощених конструкцій форфейтингу та зловживанню цим непоміченим договором на практиці.

**Мета статті** – презентувати досвід використання договору форфейтингу в країнах ЄС та розкрити його становлення як правової конструкції. Об'єктом є досвід використання форфейтингу, а предметом – нечисельні акти та практика застосування форфейтерами цієї договірної конструкції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки форфейтинг як економічна та правова категорія розвинувся в зарубіжних країнах, то це підкреслює доцільність його запозичення. Національний аспект може проявитися лише в стимулюванні національними програмами його підтримки, що використала Італія.

Поява та розвиток кредитування експортерів у різних країнах проходили згідно зі стратегіями їх експортно-імпоротної політики, наявним експортними потенціалами, станом банківських систем, специфіки регулювання боргових грошових зобов'язань та їх уступки під час форфейтування. З огляду на це в промислово-розвинутих країнах реалізовувалася національна політика підтримки експортерів за рахунок приватного банківського капіталу як елемент політики нарощування експортного потенціалу та невтручання держави в діяльність приватного капіталу. У країнах, що розвиваються в умовах нерозвинутості їх банківських систем, виникла потреба сти-

мулювати національних експортерів за рахунок застосування їх державної підтримки. Така практика полягала у витрачання державних коштів на надання пільг експортерам, стимулювала системи витрачання коштів бюджету на розвиток експорту.

Як встановлено, уперше факторингові послуги були надані промисловій компанії «First National Bank of Boston» в 1947 р. У Західній Європі такі операції проводилися вже в 1970–1980 рр. [6]. Вони виникли в 60-х роках ХХ ст. у Швейцарії, яка досі є лідером у застосуванні цих операцій [7]. Декілька банків Цюриха, що мали багатий досвід фінансування міжнародної торгівлі, стали його використовувати для фінансування закупівель зерна країнами Західної Європи в США. Тоді постачання продукції та конкуренція між постачальниками зросли настільки, що покупці вимагали збільшити строки наданого кредиту до 180 днів проти звичних 90. Змінилася структура світової торгівлі на користь дорогих товарів із відносно великим строком виробництва, унаслідок чого підвищилася роль кредиту в міжнародному економічному обміні та пошуку інших методів фінансування експорту.

У країнах ЄС форфейтинг застосовується малими інноваційними підприємствами. Форфейтери є гарантами малого інноваційного підприємства перед кредитором і гарантують виплату кредиту на момент укладення договору про надання кредиту банком за умови, що кредит спрямовується на створення інноваційного продукту. При цьому форфейтери уникають викупів боргів малого інноваційного підприємства через об'єднання в синдикати чи форфейтингові групи з 3–6 форфейтерів. У Німеччині є форфейтинговий синдикат, що регулює таку діяльність на основі розроблених «Правил проведення форфейтингової угоди» (далі – Правила) щодо таких договорів усередині країни та за її межами. Це практикується, коли форфейтор-резидент – позичальник-юридична особа, яка зареєстрована за межами країни [5, с. 171–172]. Основна умова його проведення за цими Правилами – перехід усіх ризиків за борговими зобов'язаннями до форфейтора без права звернення на продавця боргового зобов'язання. Форфейтинговий договір укладається на строк, після якого боргові зобов'язання продавця можуть бути перепродані форфейтором іншому форфейтору чи субфорфейтору. Також такий договір може укладатися на кожне боргове зобов'язання окремо чи на декілька разом, але зазвичай не більше 8 [4, с. 11–12].

Найбільше форфейтинг розвинувся на Лондонському фінансовому ринку, на якому зростає попит і спеціальні вимоги експортерів, висока ліквідність, впроваджуються нові банківські технології з обслуговування експортерів на первинному та вторинному фінансових ринках [3, с. 65] завдяки високій ліквідності цього ринку, низьких ставках дисконтування та додаткових можливостях під час здійснення комплексних експортних контрактів [2, с. 23–24]. Тут розвинулися первинний і вторинний ринки форфейтингу. Такий вид грошового забезпечення контрактів наразі перетворюється із чисто банківського продукту (первинний ринок форфейтингу) в інструмент обо-

роту на ринках капіталу (вторинний ринок) та набуття контролю над активами боржників. Це сприяло його розвитку та торгівлі боргами й значному зниженню ставки дисконтування, появи додаткових можливостей під час здійснення експортних контрактів.

Форфейтинг розвивається в різних фінансових центрах, причому є щорічне його зростання. Він добре розвинутий також в Італії, де ним, окрім комерційних банків, займаються також спеціалізовані організації. Традиційно середньострокова операція з фіксованою процентною ставкою (строком від трьох до п'яти, інколи семи років). Водночас за гнучкого підходу форфейтерів до встановлення строків, деякі з них приймають зобов'язання зі строками до 10 років або навпаки – менше ніж на 180 днів [7].

Вивчені нами за доступними джерелами механізми підтримки експортерів через системи кредитування в більшості країн ЄС свідчать про одні й ті ж правила та уніфікацію форфейтування. Це зумовлено економічними закономірностями та швидким запозиченням передового досвіду. Він пройшов своє становлення в країнах розвинутої та стабільної банківської системи, набув правової форми, яка запозичена іншими країнами. Цим забезпечено уніфікацію форми форфейтингу – договору.

Досить показовим є досвід країн, де забезпечення національного експорту проходило через форфейтування, зокрема Італії, яка певний час за макроекономічними показниками була наближена до України. Італія як й Україна – експортер машино-технічної продукції, тобто сектору промисловості, що здебільше визначає економічний рівень розвитку країни. Застосовані в цій країні правові та економічні методи стимулювання експортерів варто застосувати й нам з урахуванням специфіки національного ринку та фінансової системи. Крім того, із запровадженням Законом Оссоли мораторію на платежі у валюті зріс ризик неотримання платежів навіть за першокласних банківських гарантій і страхових покриттів. Як стверджується, цей закон стимулював форфейтинг в Італії з 1970 р. Він просувався на ринок фінансових послуг форфейтінговими компаніями Цюріха з подоланням перепон. Так, форфейтинг як договірний фінансовий інструмент, невідомий для італійських експортерів, сприймався з острахом, що потребувало його популяризації; страховий ризик, пов'язаний із дефолтом за платежами зовнішнього боргу, практично не враховувався експортерами, які були впевнені, що вони застраховані від нього системою Державного страхового забезпечення; значна розкиданість експортерів територією країни ускладнювала доступ до них із метою популяризації та просування форфейтингу.

Прийняті заходи сприяли значному зростанню кількості та сум договорів форфейтингу протягом 1980–1982 рр. [1, с. 13]. За державної підтримки відроджена система експортного кредитування та форфейтування в Італії отримала свої принципи, а саме: доступність для італійських експортерів форм кредитування; надання чисельних заохочуваних заходів та кредитів у галузях оподаткування (зниженням вексельного збору та податків) та страхування (заснуванням Державного агентства в Римі під назвою SAGE для покриття політичного та комерційного ризиків, а також інших ризиків у зовнішньоекономічних контрактах), фінансовій сфері (наданням банку «Mediocredito Centrale-Rome» права надавати процентні субсидії для компенсації різниці між ринковою вартістю фондування та відсотком, що стягується з іноземного покупця, за умови, що така різниця не нижче узгодженої ставки («консенсусної ставки»)).

За вказаним законом італійським експортерам машин й обладнання, які здійснювали поставки з розстрочкою платежу більше 18 місяців, було надано право використовувати будь-яку форму кредитування їх контрактів (як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку капіталів), а потім заповнити заявку в «Mediocredito Centrale-Rome» на надання відсоткової субсидії. Вона встановлювалася «Mediocredito Centrale-Rome» на підставі Інструкції Міністерства фінансів Італії для кожного конкретного типу фінансування.

Використанні форфейтингу відбувалося за такою схемою: 1) експортер після укладення контракту з імпортером на поставку продукції його виконував і тим самим надавав йому товарний кредит за узгодженою наперед із форфейтером ставкою («Кредит постачальника»); 2) використовуючи форфейтинг, експортер отримував від форфейтера грошові кошти за поставлену продукцію в рамках зазначеного зовнішньоекономічного контракту за вирахуванням ринкового дисконту; 3) експортер подавав заявку в банк «Mediocredito Centrale-Rome» на отримання субсидії зазвичай у сумі ринкового дисконту, що зазначений вище.

Наведене дає підстави для висновку, що стимулювання експорту через пільгове кредитування банком «Mediocredito Centrale-Rome» від імені та за дорученням уряду та покриття дисконту. Експортери мали право надавати імпортерам розстрочку платежу за пільговими ставками. Заборгованість імпортера перед експортерами ліквідувалась через рефінансування експортера за такою ж процентною ставкою, також надавалась можливість отримувати переваги від страхового покриття кредитів від політичних, форс-мажорних, комерційних і валютних ризиків через SAGE.

Бенефіціаріями за цим законом були італійські експортери, які в установленому порядку подавали заявку. При цьому лімітувались також їх витрати: до дозволених витрат віднесено витрати, що пов'язані з експортом: обладнання, машини, товари тривалого користування та послуги, що належали до капітальних затрат; робочої сили; деяких видів харчових продуктів (сільськогосподарські, зоотехнічні та риби). Комерційний кредит надавався експортером на користь імпортера з метою розстрочки платежу за поставлений товар (мінімум на 24 місяці). Розстрочка платежу допускалась на суму, яка була рівна 85% вартості поставки. Інші 15% повинні були сплачуватися на дату покупки. За надану відстрочку платежу італійський постачальник нараховував проценти на суму поставки. Стимулювання полягало в наданні постачальником товарного кредиту покупцю. Операції з рефінансування кредиту здійснювалися різними шляхами в залежності від того, кому він призначався: постачальнику кредиту чи покупцю кредиту.

На підставі наведеного можемо констатувати, що в Італії постачальнику кредиту експортер надає як гарантію в банк боргові вимоги (векселі, здебільшого трати), отримані від покупця, а банк в обмін надавав кредит за такою ж процентною ставкою, як і в боргових вимогах. Італійський імпортер зобов'язаний був погасити надані банком кредити у визначені дати погашення.

Покупцю кредиту експортер надавав кредит в італійському банку, від якого отримував готівковий платіж за експортним контрактом, а банк, відповідно, інкасував платежі від покупця чи іноземного банку покупця. Зауважимо, що такі умови кредитування передбачені міжнародною угодою «Консенсус» (неформальна угода з поставок із наперед встановленою відстрочкою платежу більше 2-х років і забезпечених страховою гарантією чи державною фінансовою підтримкою). Закон дозволяє страхування в SAGE експорту комплектуючих із серед-

ньо – та довгостроковою розстрочкою платежу, а покриття ризиків оператора держава приймала на себе.

Така система фінансування експорту італійських виробників проіснувала до 19 квітня 1995 р. поки банк «Mediocredito Centrale-Rome» не оголосив про припинення виплат субсидій за всіма заявками, що були подані після цієї дати. Причина цього була доволі банальною – недостача коштів на субсидування. Крім того, на той час італійські експортери вже завоювали певні зовнішні ринки, а також накопичили власні ресурси. Також виявилися зловживання з боку деяких експортерів та їх тіньові схеми, які слід було подолати.

Нові правила кредитування експорту були встановлені 24 січня 1997 р. і значно обмежили надання субсидій від держави. Вони передбачили виконання такі умови: 1) скорочення переліку субсидованих експортних товарів. Усі споживчі товари, напівфабрикати та товари тривалого користування перестали субсидуватися. Збережено субсидування тільки експорту машино-технічного обладнання та супутніх послуг (наладка, установка, ремонт); 2) диференційовано строк кредитування: постачальники зі строком оплати за контрактами менше 2-х років були виключені; постачальники зі строком оплати за контрактами більше 5 років могли частково субсидуватися залежно від суми поставки за таких умов: а) якщо сума договору поставки перевищує 5 млн дол., то субсидія надається в разі спільної участі в ній інших членів Організації економічного співробітництва та розвитку; б) якщо сума договору поставки знаходиться в межах від 1 до 5 млн дол., то субсидія надається на строк до 5 років; в) якщо сума договору поставки менше 1 млн дол., то субсидія не надається; 3) встановлено верхні межі субсидії. Якщо до 19 квітня 1995 р. сума субсидії могла значно варіюватися на основі поточної ринкової вартості кредитних ресурсів (верхня межа складала десь Лібор + 5% для країн із найвищим страховим ризиком), то нові правила встановили верхню межу, що не перевищує річну ставку Лібор + 2%.

Зазначені обмеження стосувалися всіх форм фінансування експорту, але, як слідує з їх змісту, були спрямовані на обмеження пільг під час форфейтування і, як наслідок, звуження сфери застосування договору форфейтингу. Справа в тому, що верхня межа в розмірі 2% не стосується інших форм фінансування, які забезпечені страховим покриттям SAGE та надаються за ставкою біля Лібор + 0,75%. Для форфейтингу страхове покриття SAGE не застосовується. Тож величина маржі повинна бути вища та змінюватися залежно від кредитного рейтингу країни позичальника та банка-гаранта.

На підставі нових правил банк «Mediocredito Centrale-Rome» встановив нові ліміти за субсидіями залежно від економічного й політичного ризику втрати фінансів у певних країнах за принципом «чим нижче клас країни, тим вищі кредитні ставки». За таких умов стає зрозуміло різна ціна кредитування під час форфейтингу, зокрема його застосування для експортерів із країн СНД. Для наочності відтворимо запозичену нами таблицю ліміт-субсидій банку «Mediocredito».

Указаний механізм державної підтримки експорту італійських компаній через форфейтування стимулював не тільки ринок кредитування, але й розвиток експорту в цілому. Отже, не дивно, що цей досвід стимулювання через призначення комерційного банку, що діє від імені державного органу, був поширений ще в низці промислово-розвинутих країн (Німеччина, Швейцарія та інші). Вважаємо, що його доцільно застосувати (але не сліпо копіювати) також в Україні з урахуванням специфіки національної банківської системи та уникнення під час розробки його нормативної основи допущених іншими країнами помилок. На наш погляд, доцільно рекомендувати вико-

ристання системи експортного кредитування з урахуванням досвіду надання законом повноважень одному з найбільших державних банків (наприклад, Ощадбанку) надавати форфейтингові послуги на комерційній основі за ринковими ставками під гарантії Кабінету Міністрів України чи безпосередньо Національного банку України. Можна було б встановити відмінність між банками-форфейтерами та форфейтинговими компаніями: завдяки високій ліквідності банки зазвичай залишають форфейтингові активи на балансі, тобто здебільше форфейтингові операції банками проводяться на первинному ринку (первинний форфейтинг), а компанії більш активно діють на вторинному ринку (вторинний форфейтинг).

Під час укладення й виконання договору форфейтингу експортери отримують від форфейтера кошти в рахунок оплати за фактом відвантаження товару. Отже, наступне повернення додаткової виручки не є виправданим. У разі отримання попереднього фінансування в сумі валютної виручки цього має бути достатнім для отримання права погашення кредиту з валютної виручки за межами України. За умови, що принцип надання переваги притоку в Україну твердих валют буде витримуватися під час здійснення валютного регулювання, відбудеться стимулювання розвитку ринкового кредитування експортерів.

**Висновки.** На підставі наведеного можна зробити висновки про доцільність подальшого вивчення передового зарубіжного досвіду позитивного регулювання та стимулювання форфейтування операцій зовнішньоекономічної діяльності, а також застосування договорів форфейтингу; виділення домінуючих та економічно виправданих моделей приватного-правового регулювання та публічного супроводження форфейтування; впровадження в Україні передових та виправданих моделей регулювання договору форфейтингу; закріплення в позитивному праві його виправданості в інших країнах моделі.

Репрезентований досвід правового регулювання форфейтингу заслуговує детального вивчення та його подальшого можливого запровадження. В основі застосування його моделей, на наш погляд, є поєднання приватних та публічних елементів, підтримка з боку держави сприяє підвищенню експортного потенціалу країни. Практика свідчить про відмову від монополії окремих банків на форфейтування. Для України, де не стабілізувалася банківська система на перших порах, як ми вважаємо, слід зупинитися на одному чи двох найбільш стабільних банках, насамперед тих, які мають державну підтримку, і досить виважено на ліцензійній основі надавати такі дозволи комерційним банкам.

#### *Література:*

1. Castellucci G.B. How forfaiting is being subsidized in Italy / G.B. Castellucci // Forfaiting Review. – Volume 1. – Issue 2. – January/February 1998. – P. 13.
2. Countertrade and forfaiting. Revised & updated (International Trade Finance Series) // Euromoney DC Garder Workbook. – 2011.
3. EBRD Development Bank Report. – London : IFR Publishing, 2010.
4. Kissner E. Forfaitierung, Leasing und Factoring im Auslandsgeschaef / E. von Kissner, K. Feinen, H. Bittmann. – Frankfurt am Main : Metzner, 1982. – P. 9–39.
5. Kuttner K. Exportfinanzierung: Nachschlagewerk fuer die Praxis / K. Kuttner. Begr ; von K. Blomeyer. – Wiesbaden : Gabler, 1992. – P. 170–179.
6. Факторинг та форфейтинг у кредитуванні експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/factoring-ta-forfejting-u-kredituvanni-eksportno-importnix-operacij>.
7. Факторинг та форфейтинг у кредитуванні експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/factoring-ta-forfejting-u-kredituvanni-eksportno-importnix-operacij>.
8. Форфейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://profimeter.com.ua/encyclopedia/detail.php?id=728>.

**Андриенко В. В. Опыт использования форфейтинга в странах Европейского Союза**

**Аннотация.** В статье идет речь о становлении и развитии договора форфейтинга в современных странах Европейского Союза. Указано на его экономическую и юридическую природу как разновидности финансовых услуг. Обращается внимание на препятствия при его распространении. Рекомендуется использовать европейский опыт договора форфейтинга для финансирования экспортных операций украинских экспортеров.

**Ключевые слова:** договор, операция, финансовая услуга, форфейтинг.

**Andrienko V. Forfeiting experience in the European Union**

**Summary.** Speech goes in the article about becoming and development of agreement of forfeiting in the present countries of European Union. It is indicated on his economic and legal nature as to the variety of financial services. Displace attention on obstacles at his distribution. It is recommended to use European experience of agreement of forfeiting for financing of export operations of the Ukrainian exporters.

**Key words:** agreement, operation financial service, forfeiting.