

2. Чернобай Л. І. Ризики лізингової діяльності: сутність та класифікація / Л. І. Чернобай, І. Я. Кулиняк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 698 : Проблеми економіки та управління. – С. 322-328.

3. Гориков М. С. Управление рисками лизинговых сделок / М. С. Гориков // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 3. — С. 43—54.

4. Сапожников В. Н. Лизинг : значение, сущность, возможности : учеб. пособ. / В. Н. Сапожников, Е. М. Акимова, А. С. Осипов Московский государственный строительный университет. — М. : МГСУ, 2000. — 92 с.

5. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : монографія / В. І. Рошило. — Чернівці : Книги-XXI, 2006. — 272 с.

6. Лук'янова В. В. Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К. : Академвидав, 2007. — 464 с.

Пістун Х.І.

студентка-магістр

Ливдар М.В.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ФОРФЕЙТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність України і в тому числі міжнародна торгівля потребує значних джерел фінансування, загострюється проблема необхідності аналізу застосування новітніх фінансово-кредитних технологій, в тому числі заснованих на використанні форфейтингу. Особливої актуальності дане питання набуває на сучасному етапі розвитку економіки України, з метою підвищення ефективності використання експортного потенціалу підприємств здійснення зовнішньоекономічної діяльності в результаті чого збільшиться обсяг світової торгівлі через стимулювання додаткового попиту на ринку зі сторони позичальників.

Отже, форфейтинг - форма кредитування зовнішньоекономічних операцій шляхом купівля спеціалізованою форфейтинговою компанією боргових зобов'язань в експортера без права регресу.

Можемо виділити наступний алгоритм здійснення форфейтингових операцій [4]:

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

2. Експортер звертається до форфейтера і просить вказати чи готовий форфейтер надати цей кредит і скільки це буде коштувати. На цьому етапі форфейтеру необхідно буде знати: країна імпортера; ім'я імпортера; тип товарів; вартість товарів; очікувана дата відвантаження; умови погашення імпортером; назва банку, який є гарантом імпортера;

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

4. 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;

5. Для цього необхідна така ж інформація, що і при визначенні умов угоди;

6. Форфейтер випускає зобов'язання, яке буде прийнято експортером і яке є обов'язковим для обох сторін. Це зобов'язання повинно містити: деталі основної комерційної угоди; вид боргових інструментів, які придбані у форфейтера; дисконтні ставки, які будуть застосовуватися; гарантії на сплату і виконання зобов'язань; дата доставки документів експортером форфейтеру;

7. Експортер підписує комерційний контракт з імпортером і поставляє товари;

8. 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;

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

10. 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.

Вперше 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. Форфейтинг як форма кредитування експортних операцій виник в Швейцарії в 1950 - ті роки, яка досі є лідером у застосуванні цих операцій [2]. Саме, у цей період зростають обсяги експорту дорогоцінних товарів з тривалим циклом виробництва, зростає конкуренція на міжнародних ринках тощо. А це в свою чергу зумовлює потребу у додатковому фінансуванні, а отже зростає значення кредитування, зокрема довгострокового кредитування.

З 1 січня 2013 року набули чинності затверджені на засіданні Банківської Комісії ICC в Мехіко Уніфіковані Правила Міжнародної торгової палати щодо форфейтингу (URF ICC), котрі регулюватимуть ринок, що оцінюється більш, ніж у 300 млрд. доларів США на рік. Нові Правила ICC щодо Форфейтингу створюють договірну основу для перетворення цих документів у життєздатні банківські інвестиції [3].

Сьогодні, форфейтинг як інструмент швидкого фінансування експортних операцій використовується компаніями провідних країн світу. В останні роки найбільш активно цю форму кредитування використовують у Китаї. Проте, незважаючи на те, що число форфейтингових угод зростає в усьому світі, на даний час немає офіційних статистичних даних про розмір світового ринку форфейтингу. Однак, дослідження показують, що загальний річний обсяг операцій з форфейтингу становить близько \$ 30 млрд. [1].

В сучасних умовах в Україні нема обставин, які сприяли б застосуванню такої сучасної форми кредитування експорту, як форфейтинг. В Україні форфейтингові операції не набули поширення через високі рівні інфляції. Проте, цей інструмент фінансування експортних операцій у світовій практиці дедалі актуалізується, оскільки дає можливість швидко повертати і залучати кошти в оборот.

Залишається сподіватись, що українські підприємства нарощуватимуть свій експортний потенціал, так як, використання форфейтингу українськими експортерами (на відміну від звичайного кредиту) може підвищити їх конкурентну спроможність, ліквідність, пришвидшити оборотність, скоротити фінансовий цикл діяльності тощо.

1. *Trade forfaiting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.export.gov/article?id=Trade-Forfaiting>*

2. *Факторинг та форфейтинг у кредитуванні експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufpp.kiev.ua/factoring-ta-forfejting-u-kredituvanni-eksportno-importnix-operacij>.*

3. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iccua.org/content/nabuli-chinnosti-unifikovani-pravila-iss-shchodo-forfejtingu-tsei-novii-privablivii-instrume>.*

4. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itfa.org/trade-forfaiting/forfaiting-example/>*