**Лекція 5**

**Альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності.**

Найпоширенішими формами альтернативного банківського фінансування ЗЕД є факторинг та форфейтинг.

Факторинг - комісійно-посередницька діяльність, пов’язана з поступленням банку клієнтом-постачальником не оплачених платежів-вимог за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта.

Метою факторингу є усунення ризику, що є невід’ємною частиною будь-якої кредитної операції. Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати. Відповідно до договору банк зобов’язується сплатити суму переданих йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники.

В цьому і полягає відмінність між факторингом та банківською гарантією. За банківського гарантування банк зобов’язується в разі несплати клієнтом у термін належних сум здійснити платіж за власний рахунок. Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. Вартість факторингу вища на 5–20% за звичайну банківську позику чи банківську гарантію, оскільки включає не тільки оплату кредиту, але й ціну інших послуг.

Учасниками факторингової операції є:

− суб’єкти – банк, факторингова компанія, спеціалізовані установи, які скуповують рахунки-фактури у своїх клієнтів;

− клієнти – кредитори, постачальники товару, виконавці робіт та торгові фірми, що уклали угоди з банком чи факторинговою компанією;

− позичальники – покупці товарів і послуг.

Порядок дій за договором факторингу наведено на рис. 5.

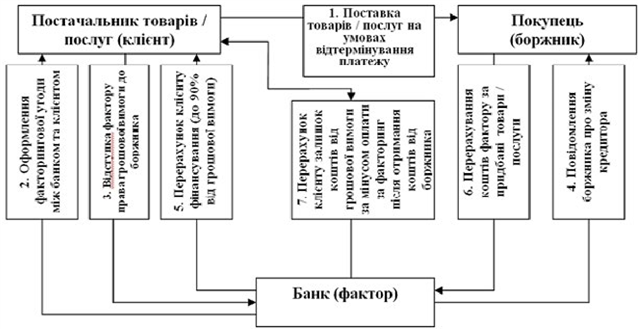


Рисунок 5. Порядок дій за договором факторингу

Наведемо пояснення до цієї схеми щодо етапів факторингової операції.

Укладення генеральної угоди про факторинг. Щоб факторингове обслуговування стартувало, підприємство укладає генеральний договір із банком чи іншою фінансовою установою, яка займається факторингом. Для цього такому банку або фінансовій установі надають документи для ризик-аналізу.

До списку таких документів зазвичай входять:

1) фінансова звітність за декілька звітних періодів;

2) оборотно-сальдові відомості за рахунками «Рахунки в банках» (для аналізу стану грошових розрахунків), «Розрахунки з покупцями та замовниками» і «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»;

3) розшифровки заборгованостей дебіторів, які переводяться на факторингове обслуговування;

4) різні документи щодо дебіторів (договори купівлі-продажу, видаткові накладні тощо);

5) установчі та реєстраційні документи.

У договорі факторингу уточнюють перелік дебіторів-покупців, строк договору (в основному його укладають строком на 1 рік, а надалі можуть подовжувати), ліміти факторингового обслуговування (як загальні, так і за кожним боржником окремо), вартість.

Відступлення фактору права вимоги до боржника. Таким є переданням фактору оригіналів документів, які свідчать про право на отримання переданого боргу. До цих документів належать, зокрема:

− договір із покупцем та специфікації до нього;

− товаросупровідні документи (накладна, товарнотранспортна накладна, інші документи залежно від предмета основного зобов’язання), а в разі виконання робіт та надання послуг - акти виконаних робіт (наданих послуг); − рахунки-фактури тощо.

Фінансування. Після отримання оригіналів документів, що свідчать про право на отримання переданого боргу (договір, рахунки, накладні тощо), фактор одразу (або протягом декількох днів) перераховує клієнту визначену умовами договору факторингу суму грошових коштів. Щоб зменшити кредитний ризик, банки та інші фінустанови на практиці надають клієнту (первісному кредитору) факторингове фінансування у два етапи:

1) спочатку в розмірі від 70 до 90 % суми переданої заборгованості покупця товарів/послуг, підтвердженої наданими документами (накладними, актами, рахунками). Відсоток тут залежить від того, наскільки благонадійним є боржник;

2) після отримання грошових коштів від боржника - решту 10 - 30 % коштів (за вирахуванням плати за факторинг).

Тобто клієнт одразу може отримати фінансування в середньому в обсязі 70 - 90 % від суми документів, що підтверджують виникнення заборгованості, а 10 - 30 %, що залишилися, фактор перераховує клієнту за вирахуванням своєї винагороди вже після отримання повного платежу від боржника.

Повідомлення боржника про зміну кредитора. Про те, що відбулася заміна кредитора в зобов’язанні, боржника потрібно повідомити у письмовій формі. Адже таке повідомлення є важливою умовою фактичної реалізації права вимоги.

У такому повідомленні слід зазначити: право вимоги якої саме грошової заборгованості передано, а також ідентифікаційні дані та реквізити фактора, уключаючи поточний рахунок, на який мають бути перераховані грошові кошти. Інакше може виникнути ситуація, коли зобов’язання боржник виконає на користь первісного кредитора (клієнта), а не фактора.

Плата за факторинг. Розмір винагороди фактору за надані послуги з фінансування клієнта законодавство не встановлює. Сторони договору факторингу визначають такий розмір самостійно. Він залежить від масштабів та структури виробничої діяльності клієнта, трудомісткості робіт з обслуговування заборгованості, кількості та платоспроможності дебіторів, строку відстрочення платежу.

Винагорода може бути визначена у вигляді:

− відсотків від суми грошової вимоги, яку відступає клієнт за договором;

− твердої визначеної суми;

− різниці між реальною ціною грошової вимоги та ціною, передбаченою в договорі, право вимоги за яким відступається.

Тобто в договорі факторингу плату встановлюють у вигляді прямої винагороди за факторингові послуги або у вигляді дисконту від номіналу заборгованості, що відступається (шляхом визначення ціни переданої вимоги в розмірі меншому, ніж номінал вимоги), або у вигляді комбінації цих умов.

Плата за факторинг, як правило, складається з двох елементів:

1) плата за управління (факторингове обслуговування). Вона включає страхування ризиків та адміністрування дебіторської заборгованості. Пов’язано з тим, що, крім фінансування оборотних коштів, фактор покриває значну частину ризиків клієнта, зокрема: кредитні, валютні, процентні, ліквідні.

Факторинг буває з регресом і без регресу (регрес – зворотна вимога відшкодування сплаченої суми). У разі факторингу з регресом фактор, не отримавши грошей від покупців (боржників), має право через певний строк вимагати від клієнта повернути отримане фінансування та сплатити комісію за користування грошовими коштами. За таких обставин фактор бере на себе ліквідний ризик (ризик несплати у строк), але кредитний ризик залишається на продавці (клієнті). Грошові вимоги в разі факторингу з регресом є, по суті, забезпеченням короткострокового фінансування.

Якщо факторинг без регресу, то ризик несплати з боку дебіторів клієнта повністю переходить до фактора;

2) плата за облікові операції (відсоток річних або дисконт). Її фактор може справляти із суми коштів, що надаються клієнту достроково (у формі попередньої оплати відступлених боргових вимог) за час між достроковим отриманням і датою інкасації боргової вимоги, або із суми, що перераховується при кінцевому розрахунку. Ставка такої плати, як правило, на 2 - 4 % вище поточної банківської ставки, якою користуються при короткостроковому кредитуванні клієнта з аналогічним оборотом. Вона зумовлена неможливістю компенсації додаткових витрат та ризиків фактора.

Плату за факторинг фактор зазвичай утримує із суми коштів, які боржник перераховує на погашення заборгованості.

У міжнародній торгівлі застосовуються чотири моделі факторингу, а саме двофакторний; прямий імпортний; прямий експортний; «бек-ту-бек».

Двофакторна модель. Така модель факторингу передбачає двох посередників між експортером та імпортером - факторингової компанії в країні експортера та факторингової компанії в країні імпортера. Такий факторинг називають ще непрямим міжнародним факторингом.

Порядок дій за договором факторингу при двофакторній моделі:

1. Імпортер має намір купити товар у експортера.

2. Експортер звертається до експорт-фактора стосовно отримання факторингового фінансування.

3. Експорт-фактор у свою чергу робить запит імпортфактору щодо прийняття ризиків по певному імпортеру.

4. Імпорт-фактор перевіряє імпортера і встановлює ліміт фінансування.

5. Імпорт-фактор повідомляє експорт-фактора про рішення щодо надання фінансування та встановлений ліміт.

6. Експорт-фактор в свою чергу повідомляє експортера про рішення щодо фінансування.

7. Сторони (експортер і імпортер) підписують угоду.

8. Експортер направляє імпортеру рахунки-фактури, на яких міститься напис, що повідомляє імпортера про те, що він повинен зробити платіж на користь імпорт-фактору.

9. Копії (один з оригіналів) рахунків-фактур та транспортного документу направляються Експорт-фактору.

10. Експорт-фактор надає фінансування до 90 % від суми поставки за придбану дебіторську заборгованість.

11. Копія рахунку направляється експорт-фактором імпорт-фактору.

12. Імпортер сплачує імпорт-фактору повну суму.

13. Імпорт-фактор переводить платіж імпортера на користь експорт-фактора, а в разі несплати імпортера, здійснює гарантійний платіж.

14. Експорт-фактор виплачує експортеру залишок коштів (20%), за мінусом комісій. Двофакторна модель дозволяє розділити функції та ризики між імпорт-фактором, розташованим в країні імпортера, та експорт-фактором, що розташований в країні експортера. Головна ціль даної моделі - забезпечити максимальне фінансування та зменшити ризики.

Прямий імпортний факторинг. Така модель передбачає підписання угоди між імпорт-фактором та експортером про купівлю імпорт-фактором боргових вимог. Оскільки кредитування експортера в іноземній для фактора валюті є досить ризикованим, прямий імпортний факторинг зустрічається дуже рідко. Подібна схема може використовуватись експортером за наявності експорту в одну-дві країни, адже в іншому разі більш зручним буде підписання однієї угоди з фактором своєї країни, ніж величезна кількість прямих угод з факторами різних країн.

Бек-ту-бек. Така модель є формою міжнародного факторингу, згідно якої імпорт-фактор підписує угоду з покупцем в своїй країні для отримання більшої гарантії за борговими вимогами та спрощення погодження ним кредитного ризику в інтересах експорт-фактору в країні продавця. Дана модель факторингу може бути як двофакторною так і однофакторною.

Двофакторна бек-ту-бек угода з’явилася на базі двофакторної моделі факторингу. її відмінністю є те, що експортер здійснює всі свої продажі до однієї країни через дистриб’ютора. Дуже часто дистриб’ютор є дочірньою фірмою або філіалом експортера. Результатом є те, що дистриб’ютор зазвичай вимагає значно більшу суму кредиту, ніж та,, що може гарантуватись імпорт-фактором в звичайних умовах. В більшості випадків імпорт продукції клієнта є єдиним бізнесом дистриб’ютора. Складнощі з прийняттям імпортером на себе кредитного ризику нівелюються входженням у схему дистриб’ютора.

Однофакторний бек-ту-бек факторинг відбувається без посередництва експорт-фактору. Угода підписується між імпорт-фактором та дистриб’ютором, який знаходиться в країні імпорт-фактору, і передбачає купівлю фактором боргових вимог постачальника. Постачальник може бути, а може й не бути в тій же країні, що і дистриб’ютор.

За ступенем інформованості дебіторів про факт переуступлення вимог розрізняють відкритий і закритий факторинг.

При відкритому факторингу покупець проінформований про те, що в угоді бере участь третя особа - фактор та при виконанні своїх зобов’язань здійснює платежі на його рахунок. При закритому факторингу покупця не інформують про наявність договору факторингового обслуговування і він продовжує здійснювати платежі на рахунок постачальника, який в свою чергу перенаправляє їх фактору.

Факторинг може бути класичним та реверсивним. При реверсивному факторингу ініціатором підписання угоди є покупець, тож відповідно всі ризики, пов’язані з неплатоспроможністю покупця та виплата премій фактору перекладаються з постачальника на покупця. В іншому схема руху товарних та грошових потоків практично не відрізняється від класичного факторингу. Даний вид факторингу використовується в ситуаціях, коли продавець займає лідируючу позицію на ринку або є постачальником ексклюзивної продукції. В такому випадку покупці стають залежними від постачальника, оскільки більшість з них можуть утримувати позиції на ринку саме завдяки наявності в їх асортименті ексклюзивних товарів. У компаній - покупців за таких умов практично немає можливості домовитися з постачальником про відстрочку платежу, а, отже, вони можуть застосовувати реверсивний факторинг.

За видами здійснення операцій розрізняють два види факторингу, а саме конвенційний (широкий) і конфіденційний (обмежений). Історично першим виник конвенційний факторинг. У сучасних умовах це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво тощо.

За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Така система дає змогу підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва та реалізації продукції

Останніми роками значного поширення набув конфіденційний факторинг, що обмежується виконанням тільки деяких операцій (поступка права на одержання грошей, оплата боргів тощо). Він є формою надання постачальнику, тобто клієнту факторингу, кредиту під відвантажені товари, а покупцю, тобто клієнту факторингу, платіжного кредиту. За проведення факторингових операцій клієнти вносять передбачену в договорі на обслуговування плату, що за своїм економічним змістом є відсотком за кредит.

Загалом перевагами використання факторингу експортерами є:

− прискорення одержання більшої частини платежів;

− гарантія повного погашення заборгованості;

− зниження витрат на ведення рахунків.

− звільнення постачальників від необхідності брати додаткові та дорогі кредити в банку.

Форфейтинг - одна з форм кредитування зовнішньоторговельних угод у формі придбання банком платіжних зобов’язань, поданих у формі векселів, без права зворотної вимоги до продавця.

Основними учасниками такої угоди є продавець (експортер, який приймає векселі в оплату вартості поставлених товарів і звільняється від усіх ризиків, пов’язаних з отриманням платежу за векселями), покупець (імпортер), форфейтер (покупець векселя чи той, хто здійснює плату за векселем під час кредитування у формі форфейтинга) і гарант.

На відміну від факторингу, форфейтинг виключає регрес до експортера. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов’язання про відмову (форфейтинг) від свого права на звернення регресивної вимоги до кредитора у разі неможливості отримання боргу з боржника. Тобто покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов’язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Форфейтинг є інструментом довгострокового фінансування. Цей інструмент використовують при продажі великого обсягу товару, коли у покупця недостатньо фінансових ресурсів для оплати, а експортер не може відтермінувати одержання грошей .

Особливості форфейтингу:

1. Інструментом (предметом) форфейтингу є простий або перевідний вексель;

2. Довший термін кредитування – від 180 днів до 10 років;

3. Сума кредиту може бути досить високою внаслідок можливості синдикації.

4. Форфейтер виплачує суму боргу повністю за вирахуванням дисконту.

5. Форфейтер несе всі ризики несплати боргу включаючи політичні та валютні ризики при експорті товарів.

6. Передбачається можливість перепродажу форфейтером форфейтингового активу на вторинному ринку.

7. Вимагається гарантія третьої особи або аваль.

8. Не передбачає будь-якого додаткового обслуговування (бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування кредитора (клієнта)).

Схема здійснення операції форфейтингу може мати такий вигляд:

1. укладання зовнішньоекономічного контракту, яким передбачено надання комерційного кредиту;

2. поставка товарів;

3. в експортера виникає дебіторська заборгованість за експортним контрактом, яка може бути забезпечена авальованим векселем, банківською гарантією;

4. укладання договору форфейтингу, яким передбачено продаж (переуступка) вимог форфейтеру;

5. імпортер (боржник) і гарант підтверджують свою згоду сплатити борг на користь форфейтера.

6. переоформлення дебіторської заборгованості на користь форфейтера з одночасною виплатою суми боргу (за мінусом суми дисконту та комісійної винагороди) експортеру;

7. з настанням строків розрахунків імпортер сплачує суму боргу на користь форфейтера.

Форфейтування з точки зору ризикованості кредиту передбачає для експортера і переваги, і недоліки. До переваг такої форми кредитування належать:

− звільнення експортера від боргів, які мають бути сплачені іноземним покупцем;

− поліпшення стану ліквідності експортера, оскільки він негайно отримує готівку;

− зростання шансів експортера отримати банківську позику, оскільки форфейтинг не впливає на інший кредит, що надається банком;

− зменшення можливості втрат, пов’язаних з частковим державним або приватним страхуванням, і можливих ускладнень з ліквідністю, неминучих у період пред’явлення застрахованих раніше вимог;

− відсутність ризиків, пов’язаних з коливанням відсоткових ставок;

− відсутність ризиків, пов’язаних з курсовими коливаннями валют і зміною фінансового становища боржника;

− відсутність ризиків і витрат, пов’язаних з діяльністю кредитних органів і стягненням грошей за векселями та іншими платіжними документами.

Основним недоліком форфейтингу є його вартість, адже він є досить дорогим видом банківських послуг, що пояснюється ризикованістю цієї операції для форфейтера.

Вартість форфейтингу складається з:

− прибутку форфейтера;

− вартості наданих грошових коштів;

− покриття від комерційного ризику;

− покриття від політичного ризику;

− покриття від валютного ризику;

− покриття процентного ризику.

Фінансування імпорту за допомогою документарних інструментів можна здійснювати шляхом використання таких послуг, як: міжнародне документарне інкасо; документарний акредитив; міжнародний лізинг.

Інкасо – це доручення експортера своєму банку отримати від імпортера безпосередньо або через інший банк визначену суму чи підтвердження того, що ця сума буде виплачена у встановлені строки.

Документарне інкасо – це інкасування через банк суми, що належить отримати від покупця проти вручення пакета документів:

− фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами;

− комерційних документів, що не супроводжуються фінансовими документами.

Використання документарного інкасо під час розрахунків надає більшого захисту імпортеру порівняно з банківським переказом, оскільки він не здійснює платіж по інкасо до моменту отримання документів або здійснення акцепту тратти.

Експортери можуть використовувати цей метод розрахунків за умови, що вони впевнені у бажанні та готовності своїх покупців здійснити платіж за поставлені товари, але водночас вважають необхідним зберегти за собою контроль над товарами до моменту здійснення платежу або акцепту тратти.

Перевагами такої форми кредитування ЗЕД, як інкасо, є:

− більш захищений метод платежу порівняно з банківським переказом за низької вартості послуг банку;

− підпорядкованість міжнародним правилам по інкасо;

− захист імпортера від ризику відсутності поставки (імпортер не платить за товар, поки не отримає документи, які дають йому право власності на товар чи свідчать про відвантаження);

− документи по інкасо не передаються імпортеру, поки він не здійснить платіж або акцептує тратту.

Документарний акредитив – це найбільш захищена форма міжнародних розрахунків. Як інструмент забезпечення платежу акредитив вигідний для експортера тим, що після відвантаження товару та надання всіх документів відповідно до умов акредитива він отримає кошти незалежно від імпортера, оскільки в цьому разі оплату за акредитивом здійснює банк. Цей інструмент фактично є зобов’язанням банку-емітента здійснити платіж у разі дотримання всіх умов акредитива.

Акредитив є угодою, окремою від договору купівлі-продажу чи іншого документа, що має силу договору, на якому його засновано.

Можливі такі операції з міжнародними документарними акредитивами:

− відкриття імпортного акредитива (випуск за наказом клієнта-імпортера міжнародного документарного акредитива на користь іноземної компанії-постачальника за зовнішньоекономічним контрактом клієнта);

− авізування акредитива (офіційне повідомлення про відкриття, зміну або ануляцію акредитива, відкритого іноземним банком на користь клієнта-експортера);

− виконання акредитива (перевірка документів, наданих постачальником товарів/послуг (бенефіціаром), і здійснення платежу в разі їх відповідності умовам акредитива. якщо акредитив не підтверджений, то платіж проводиться банком-емітентом за вимогою виконуючого банку).

Міжнародний лізинг - це комплекс майнових та економічних відносин, що виникають у зв’язку з придбанням у власність майна і наступного передання його у тимчасове користування та володіння за певну плату.

У Конвенції про міждержавний лізинг від 25 листопада 1998р. зазначається, що міжнародний лізинг - міждержавний лізинг лізингова діяльність, в якій беруть участь лізингові компанії та господарюючі суб’єкти будь-яких двох і більше іноземних держав.

У 2006р. Україна приєдналася до Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг. 11 січня 2006р. Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг» .

Фінансовий характер міжнародного лізингу полягає в тому, що шляхом придбання лізингодавцем майна у продавця і передачі його лізингоодержувачу на строк, приблизно дорівнює строку амортизації майна, фінансується майбутнє користування майном. Вартість майна поступово повертається лізингоодержувачем шляхом періодичних лізингових платежів. Міжнародний лізинг обладнання, особливо дорогого, дозволяє, не привертаючи одноразово значних грошових коштів, отримати з-за кордону необхідне для підприємницької діяльності обладнання, оплачуючи його вартість поступово у міру використання.

Переваги використання лізингу для експортера:

− усунення ризиків можливого неплатежу;

− можливість реалізації на певний час обладнання, яке не використовується;

− використання лізингу, як засіб маркетингу;

− поліпшення ліквідності та рентабельності;

− розширення фінансових можливостей (відсутня потреба у банківських кредитах);

− прискорення оновлення продукції.

**Висновки.** Фінансування ЗЕД через кредитування учасників зовнішньоекономічної діяльності відіграє суттєву роль в умовах загострення конкуренції на світових ринках. Підприємства намагаються забезпечити свої потреби в обіговому (робочому) капіталі на кредитно-фінансовому ринку, і їх фінансування здійснюється як правило, по лінії банківських запозичень.

Залежно від того яка зовнішньоекономічна операція покривається за рахунок позикових засобів, банки надають підприємствам фінансові або комерційні кредити. Кредитування здійснюється через традиційні форми (овердрафт, кредит вексельний, фірмовий, обліковий, акцептний, за відкритим рахунком) та альтернативні форми (факторинг, форфейтинг, лізинг).