

причиною погіршення рівня життя населення та збільшення державного боргу, що, в свою чергу, може призвести до дефолту.

Література:

1. Богдан Данилишин Кредит МВФ – причини і наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/statji/kredyt-mvf-ndash-prychyny-i-naslidky-208024.html>.

2. Как менялся кредитный рейтинг Украины в течение 2015 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.slovoidilo.ua/2015/10/27/infografika/jekonomika/kak-menyalsya-kreditnyj-rejting-ukrainy-v-techenie-2015-goda>.

3. Місія МВФ схвалила перший перегляд програми EFF для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/2/549020/>.

4. Україна: Лист про наміри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20163929>.

ФОРФЕЙТИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Савастєєва О.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки та моделювання ринкових відносин

Нагорний В.С.

Студент 3 курсу, напряму підготовки «Фінанси і кредит»
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна

Актуальність теми. В сучасних реаліях розвитку української економіки більшість українських промислових підприємств-експортерів стикаються з різними труднощами. 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. Саме в таких випадках доцільно звернути увагу на такий, поки ще мало відомий українським підприємствам, інструмент як форфейтинг.

Метою даної роботи є дослідження форфейтингу як механізму фінансування міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження форфейтингу присвячені праці багатьох українських науковців, а саме: І.В.Багрової, О. І. Бериславської, М. У. Дідківського, А. І. Кредісова, Д.І Пашка, В. В. Покровської, Н. Ю. Салій, А. О. Фатенок-Ткачук, В. П. Хомутенко та інших. Проте аналіз наукової економічної літератури засвідчує, що питання пов'язані з визначенням форфейтингу як механізму фінансування міжнародної торгівлі потребують більш детального наукового опрацювання, оскільки під час здійснення такої діяльності національні підприємства доволі часто стикаються з проблемою пошуку додаткових джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу. Один з альтернативних підходів у фінансуванні міжнародної торгівлі - форфейтування, який представляє собою покупку експортних вимог форфейтером (комерційним банком або спеціалізованою компанією по фінансуванню) з виключенням права регресу на експортера (форфейтиста) в разі несплати [4]. Найважливішими передумовами розвитку форфейтингового ринку служить посилення міжнародної інтеграції, зростання конкурентоспроможності банків, усунення державних обмежень на експортну торгівлю, а також зростання ризиків, яким піддаються експортери.

Досвід багатьох країн показує, що форфейтинг застосовується [2]:

- у фінансових операціях – з метою швидкої реалізації довготермінових фінансових зобов'язань;
- в експортних операціях – для сприяння надходження готівки експортеру, який надав кредит зарубіжному покупцеві.

При цьому, основними документами, які застосовуються у форфейтингу, є векселі. Однак об'єктом форфейтингу можуть бути інші види цінних паперів або рахунки дебіторів та розстрочки платежів, що є наслідком використання акредитивної форми розрахунків [4].

Форфейтингові операції здійснюються у такий спосіб. Експортер, банк експортера або імпортер виступають ініціаторами договору. Експортер, який хоче скористатися форфейтингом, знаходить зарубіжного покупця (імпортера), котрий своєю чергою хоче отримати середньостроковий кредит для фінансування угоди з експортером. При цьому імпортер може виявити бажання оплатити частку вартості товарів відразу, а залишок регулярно оплачувати протягом узгодженого строку. Імпортер повинен оформити серію простих векселів або акцептувати серію первідних векселів. Якщо імпортер має добру кредитоспроможність, то експортер може не вимагати, щоб перевідні векселі були гарантовані. Однак у більшості випадків, особливо коли імпортер не є першокласним позичальником, від нього вимагають знайти банк, котрий гарантував би або авалував зазначені векселі [2].

Експортер, своєю чергою, змушений знайти форфейтера. Для форфейтера важливо знати: загальну суму операції; строк; валюту; назву експортера та імпортера, країни, які вони представляють; чим оформлена заборгованість (прості чи перевідні векселі); форму забезпечення (аваль, гарантія); суму та строк погашення; процентну ставку; предмет та ціну товару; строк та кількість поставок; місце платежу тощо. Якщо експортер уклав угоду про форфейтинг до підписання контракту з покупцем, він матиме можливість зробити точний розрахунок ціни товару з урахуванням реальних витрат щодо залучення коштів. Експортер відвантажує товари, отримує векселі, які потім продає форфейтеру зі знижкою та на безповоротній основі [2].

Зі сказаного вище випливає, що форфейтинг є досить гнучким інструментом міжнародних фінансів. Виділимо основні переваги та недоліки, якими володіє форфейтинг для всіх, хто ним користується (табл. 1):

Таблиця 1

Позитивні та негативні сторони форфейтингу для всіх учасників цієї угоди

Учасники	Переваги	Недоліки
Експортер	<ul style="list-style-type: none"> • надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки; • фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на експортера; • можливість одержання готівки відразу після постачання продукції або надання послуг; • відсутність витрат часу і грошей на керування боргом або на організацію його погашення; • відсутність ризиків; • простота документації • конфіденційний характер даних операцій; • можливість швидко упевнитися в тім, що форфейтер готовий фінансувати угоду; • миттєве отримання даних від форфейтера щодо фінансування угоди. 	<ul style="list-style-type: none"> • необхідність підготувати документи таким чином, щоб на самого експортера не було регресу у випадку банкрутства гаранта, а також необхідність знати законодавство країни імпортера, що визначає форму векселів, гарантій і авалю; • можливість виникнення затруднень, якщо імпортер пропонує гаранта, що не влаштовує форфейтера.
Імпортер	<ul style="list-style-type: none"> • простота і швидкість оформлення документації; • можливість одержання кредиту за фіксованою процентною ставкою; • можливість скористатися кредитною лінією в банку. 	<ul style="list-style-type: none"> • зменшення можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією; • необхідність платити комісію за гарантію; • більш висока маржа форфейтера; • можливість виникнення труднощів з оплатою векселя у випадку невиконання експортером будь-яких умов контракту.
Форфейтер	<ul style="list-style-type: none"> • можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку; • більш висока маржа, ніж за операцій кредитування; • простота і швидкість оформлення документації. 	<ul style="list-style-type: none"> • відсутність права регресу у випадку несплати боргу; • необхідність знання вексельного законодавства країни імпортера; • відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта; • необхідність нести всі процентні ризики до закінчення терміну векселів; • неможливість зробити платіж раніше терміну; • ризик трансферту; • ризик коливання валютних курсів.
Гарант	<ul style="list-style-type: none"> • простота оформлення угоди; • одержання комісії за свої послуги. 	<ul style="list-style-type: none"> • абсолютне зобов'язання оплати гарантованого ним векселя.

Джерело: [1, 3].

Щодо ризиків, то форфейтер або покупець вимоги, приймає на себе всі ризики експортера або продавця. Такі ризики охоплюють [3]:

- політичний ризик, наприклад надзвичайні заходи з боку уряду, збройний конфлікт або інші політичні інциденти;

- ризик платежу, пов'язаний з нездатністю або небажанням держави-імпортера або державних органів дозволити здійснення платежів;
- комерційний ризик, що полягає у небажанні або неспроможності імпортера чи банка-гаранта виконати свої договірні зобов'язання;
- валютний ризик – ризик, пов'язаний зі змінами валютних курсів;
- ризик відсоткової ставки – ризик, пов'язаний зі зміною відсоткових ставок.

Висновки. Отже, форфейтування є юридично найпоширенішим засобом рефінансування зовнішньо-торгівельного комерційного кредиту. Найважливіші переваги форфейтування для експортерів пов'язані насамперед із повним перенесенням валютних, комерційних, політичних, перевідних та інших видів ризику на форфейтера (банк), що робить форфейтування найкращим для продавця. До решти основних переваг форфейтингу можна віднести: прискорення оборотності капіталу унаслідок авансування платежів покупців, підвищення ліквідності підприємств-експортерів за допомогою зниження дебіторської заборгованості і підвищення рівня грошових коштів, можливість здійснення нових капітальних вкладень.

Література:

1. Адамова К.Р. Форфейтинг от А до Я / К.Р. Адамова. // Финансы и кредит. – 2015. – С. 109–114.
2. Табаев И.М. Особенности международного форфейтинга // «Банковское кредитование». – 2007. – № 1.
3. Форфейтинг: проблемы и перспективы / Т.Н. Поддубная // Вісник Хмельницького національного університету : зб. наук.-техн. праць. – Хмельницький : Вид-во Хмельницького НУ. – 2009. – № 5. – С. 132-134.
4. John F Moran. FORFAITING A USER'S GUIDE WHAT IT IS, WHO USES IT AND WHY? [Електронний ресурс] / John F Moran. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <https://crfonline.org/orc/pdf/Forfaiting.pdf>.

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ

Жарова Л.В.

Докторка економічних наук, завідувачка кафедрою зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного бізнесу
Вісконсінський міжнародний університет в Україні (м. Київ)
Вища економіко-гуманітарна школа (м. Бельско-Бяла, Польща)

Дослідження Міжнародного інституту МакКінсі показали, що недискримінаційна економіка забезпечить додаткові 28 трлн. дол. (або 26%) до щорічного глобального ВВП до 2025 р. у порівнянні із нинішньою ситуацією. Реалізація економічної моделі повної гендерної рівності за впливом буде приблизно дорівнювати спільному впливу економік США та Китаю. Навіть реалізація менш оптимістичного сценарію – «кращий в регіоні», за яким істотні зміни відбуватимуться лише у найбільш впливовій та економічно розвинутій країні в регіоні, зростання ВВП складатиме 12 трлн. дол. Було визначено 10