

Грига В.В., Лаврович Д.С.

Інститут прокуратури та кримінальної юстиції
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

ДОГОВІР ФОРФЕЙТИНГУ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Анотація. У статті визначено сутність договору форфейтингу, як цивільно-правового договору та з'ясовано особливості його правового регулювання. В цьому аспекті авторами визначено поняття договору форфейтингу та його правову природу, а також встановлено співвідношення договору форфейтингу з суміжними договірними конструкціями та розкрито основні елементи договору форфейтингу. Проаналізовано етапи укладення вказаного договору, його сторони, перспективи застосування в межах українського законодавства. Особливу увагу приділено аналізу основних переваг та недоліків застосування досліджуваного договору. В результаті зроблено висновок, що в Україні використання цього договору широко не поширено і, перш за все, це зумовлено відсутністю чіткого правового регулювання.

Ключові слова: договір, форфейтинг, факторинг, фінансування, кредитування, боржник, вексель, міжнародна торгівля.

Hryha Volodymyr, Lavrovych Denys

Criminal Justice and Prosecutors' Training Institute,
Yaroslav Mudryi National Law University

FORFAITING CONTRACT IN UKRAINE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Summary. The article defines the essence of a forfaiting contract as one of the newest one in a Civil Law in all. It has clarified the peculiarities of its legal regulation. In this aspect, the authors define the concept of the forfaiting contract and its nature in the legal sense, as well as establish the relationship of the forfaiting agreement with related contractual structures and reveal the main elements of the agreement. The article has described the general stages of contracting the forfaiting contract. Expounded the legal status of the parties to a contract. Special attention is paid to the analysis of the essence of advantages and disadvantages. Also, it has some arguments concerning similarities and divergences of the essence concerning forfaiting contract and factoring agreement in all. It details and describes the forfaiting contract features, as a civil novel that is not used in Ukraine. The article declares an idea that factoring and forfaiting are not the same aspects that may have the same institution differing only in their practices and the type of claims assigned to the agent to pursue. The authors also defined the applying possibilities of this kind of civil contracts in the Ukrainian legislation to add new categorical definition – «forfaiting contract». Via the applying it may be good step considering the fact that many other countries have already claimed this specific type of civil contract. As a result, it is concluded that the use of this agreement is not widely spread in Ukraine and, above all, due to the lack of clear (or much better) legal regulation. In the authors' opinion it would be an appropriate way to make changes to the Ukrainian civil legislation, in particular – to the Civil Code of Ukraine.

Keywords: civil law, civil contract, contract, forfaiting, factoring, agreement, financing, parties to a contract, trilateral contract, the civil legislation of Ukraine.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси України привертають увагу до тих економічних за змістом і правових за формою інститутів, які притаманні країнам ЄС. Одним із таких є інститут форфейтингу, який розглядається як економічна реальія в межах економічних відносин, а також як правова форма його існування.

Форфейтингові відносини виникають в результаті утворення заборгованості в абсолютно різних сферах міжнародної торгівлі. Найбільш поширені для форфейтингу міжнародні торговельні правовідносини пов'язані переважно з купівлею-продажем автомобілів, суден, поїздів та іншого транспорту, обладнання, що використовується в різного роду діяльності. У свою чергу проблеми, пов'язані з транскордонною купівлею-продажем зазначених вище об'єктів, часто ускладнені лізинговими відносинами, призвели до окремої регламентації на міжнародно-правовому рівні правил про передачу дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Однак, українським законодавством безпосередньо договір форфейтингу не передбачений. Визначення окремих понять форфейтингу та форфейтинго-

вих операцій відсутні, є лише суміжні з форфейтингом правові інститути. У той же час вказаний договір, що не знайшов безпосереднього термінологічного закріплення в національному законодавстві, оцінюється учасниками ринку фінансових послуг і суб'єктами міжнародної торгівлі, як реальний механізм оптимізації транскордонної торгівлі та гарантування платежів.

Наразі форфейтинг обмежено визнається і застосовується в Україні в силу відсутності прямої заборони і наявності суміжних норм законодавства (договір факторингу). Зокрема, стримуючим чинником є і українське вексельне законодавство, з огляду на те, що вексель як платіжний інструмент широко використовується в транскордонних форфейтингових відносинах як простий і ефективний механізм оплати заборгованості. Разом з тим, особливої актуальності темі дослідження надає традиційний для вказаного договору транскордонний характер відносин, так як форфейтинг переважно спрямований на підтримку експортно-імпортних відносин, що в свою чергу породжує проблеми, пов'язані із законодавчими колізіями, вибором правозастосувача-

ми норм права, особливо в умовах відсутності спеціального національного регулювання транскордонних форфейтингових відносин.

Але, слід зазначити, що форфейтинг досі не набув поширення внаслідок низької кредитоздатності дрібних і середніх підприємств, законодавчих обмежень валютного ринку, його кон'юнктурних змін, відносної новизни, а відтак й незрозумілості й невпевненості перед цим новим інститутом. Досі, як уже зазначалося, не сформована легальна дефініція договору форфейтингу, лише фрагментарно простежено його розвиток як напрямку на ринку фінансових послуг, не відпрацьовано механізм відносин форфейтингу. Тобто, вказані відносини розглядалися тільки в межах зовнішньоекономічної діяльності, не отримавши правового забезпечення, що в наслідку може породжувати велику кількість практичних проблем.

Однак, досвід багатьох країн показує, що завдання кредитування виробників товарів на експорт успішно вирішується за допомогою форфейтингу. Разом з тим, найважливішими передумовами розвитку форфейтингового ринку в Україні наразі, на нашу думку, служить посилення міжнародної та європейської інтеграції, зростання конкурентоспроможності банків, усунення державних обмежень на експортну торгівлю, а також зростання ризиків, яким піддаються експортери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували договір форфейтингу, варто виділити таких дослідників, як М.М. Агаров, Ч.Н. Азімов, В.В. Андрієнко, І.А. Безклубий, С.М. Братусь, В.В. Вітрянський, М.В. Гордон, О.В. Дзера, І.А. Діковська, О.С. Йоффе, Д.В. Калмиков, О.С. Кізлова, В.В. Луць, Р.А. Майданик, Г.К. Матвеев, С.О. Погрібний, О.А. Пушкін, Є.В. Склеповий, Н.В. Тараба, Ю.К. Толстой, Є.О. Харитонов, Г.Ф. Шершеневич, О.М. Шмельова-Мата, Р.Б. Шишка та інших фахівців за вказаною проблематикою. Існуючі дослідження переважно стосуються встановлення сутності форфейтингу як: 1) економічної категорії; 2) різновиду правочину, зокрема банківського; 3) як підстави виникнення грошових зобов'язань; 4) виду забезпечення виконання зобов'язань; 5) різновиду договору з надання фінансових послуг. В межах розгляду форфейтингу саме як цивільно-правового договору через свою складність вказаний напрямок потребує більш ґрунтовного дослідження.

Метою дослідження є визначення сутності договору форфейтингу, як цивільно-правового та з'ясування особливостей його правового регулювання, шляхом: визначення поняття договору та його правової природи; встановлення співвідношення договору з суміжними договірними конструкціями; розкриття основних елементів договору форфейтингу.

Виклад основного матеріалу. Форфейтирування – один з альтернативних підходів у фінансуванні міжнародної торгівлі, який являє собою покупку експортних вимог форфейтером (комерційним банком або спеціалізованою компанією по фінансуванню) з виключенням права регресу на експортера (форфейтіста) в разі несплати.

Слово форфейтинг походить від французького «forfait» – цілком, загальною сумою. Інакше кажучи, форфейтинг – це купівля боргу, вираженого в оборотному документі, такому, як, наприклад, простий вексель, у кредитора на безповоротній основі. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) приймає на себе зобов'язання про відмову – форфейтинг – від свого права на звернення регресної вимоги до кредитора при неможливості отримання задоволення у боржника. Тобто, як вказує Т.М. Піддубна, покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Форфейтер не має права подавати будь-які претензії до експортера у разі неплатежу імпортера, а також бере на себе фактично всі види ризику, а експортер відповідає лише за правові аспекти вимог, наприклад, за відповідність товару умовам договору. Купівля зворотного документа здійснюється, звичайно, зі знижкою [2, с. 132].

В.В. Андрієнко вказує, що договір форфейтингу за своєю сутністю – це нетипова домовленість, за якою форфейтер передає або зобов'язується передати грошові кошти клієнту (експортеру), а клієнт відступає або зобов'язується відступити форфейтеру своє право грошової вимоги до боржника за зовнішньоекономічним контрактом, яке гарантоване виданим векселем або іншим борговим документом чи гарантією. Крім того, науковець зазначає, що оскільки договір форфейтингу відносно новий договір у системі цивільно-правових договорів України, ним обґрунтоване положення щодо доцільності внесення до Цивільного кодексу України ст. 1077-1 легального визначення договору форфейтингу, за яким одна сторона (форфейтер) передає або зобов'язується передати грошові кошти клієнту (експортеру), а друга сторона (клієнт) відступає або зобов'язується відступити форфейтеру своє право грошової вимоги до боржника за зовнішньоекономічним контрактом, яке гарантоване виданим векселем або іншим борговим документом чи гарантією, без права регресу зі сторони форфейтера у разі неможливості отримання боргу з боржника [3, с. 3].

Ми підтримуємо запропоновану дефініцію та в свою чергу вважаємо, що договір форфейтингу – це домовленість, яка передбачає певну схему фінансування, яка полягає в тому, що компанія-форфейтер набуває дебіторську заборгованість підприємства-позичальника перед кредитором. Дебіторська заборгованість, або боргові зобов'язання, можуть бути представлені: вексями (найпростіший цінний папір, який дозволяє учасникам угоди упевнитися в її надійності); сертифікатами; акредитивами (доручення, які гарантують повне виконання зобов'язань з кредитування) та іншими.

Форфейтингові угоди відбуваються в кілька етапів. Попередній етап – підготовка угоди. На цьому етапі експортер, банк експортера або імпортер виступають ініціатором угоди. Для експортера важливо визначити вимоги форфейтера до гарантій, і приблизний розмір дисконту до остаточного укладання угоди з імпортером. Без урахування цієї інформації експортер не в змозі точно визначити ціну контракту і в результаті може виявити, що маржа (величина, яка виражає різни-

цю між процентними ставками, курсами цінних паперів) за фінансування, включена ним у ціну контракту, необґрунтована. Далі на цьому етапі розглядається заявка експортера форфейтером. Останній визначає характер угоди (фінансова або товарна), оскільки в разі продажу фінансових паперів обов'язковим є попереднє повідомлення про це. Наступним кроком є збір іншої інформації про передбачувану операцію: валюта, термін фінансування, імпортер, експортер, їх місцезнаходження і т.д. Потім форфейтер проводить кредитний аналіз і називає тверду ціну експортеру. Після досягнення попередньої домовленості про укладення угоди проводиться її документальне оформлення. Після цього експортер готує перевідні векселі або підписує угоду про прийняття простих векселів від покупця [4, с. 165].

Таким чином, традиційна схема форфейтинга складається з наступних пунктів:

1. Кредитор і посередник спільно встановлюють вартість продукції і умови майбутньої угоди.

2. Кредитор і дебітор укладають угоду на поставку продукції.

3. Кредитор і посередник укладають договір про купівлю-продаж дебіторської заборгованості та передачу відповідальності.

4. Кредитор здійснює поставку товару і документально підтверджує виконання цієї процедури.

5. Посередник переадає оплату з урахуванням вартості своїх послуг (винагороди).

З огляду на це, учасниками форфейтинга є:

– Форфейтер. Він являє собою посередника, який і набуває дебіторську заборгованість. Разом з цим йому передаються і можливі фінансові ризики, пов'язані з поверненням неоплаченої вартості продукції.

– Кредитор. Він здійснює виробництво та / або реалізацію продукції. Продає дебіторську заборгованість форфейтеру. По завершенню угоди отримує повний прибуток, отриманий від продажу товару, з вирахуванням вартості послуг посередника.

– Дебітор. Особа, яка оформлює займ і приймає продукцію.

Таким чином, при форфейтингу йдеться про правовідносини із зовнішньоторгового кредитування. Він має економічний та юридичний прояви: перший – позиковий капітал, другий – договір форфейтингу, на підставі якого кредитні кошти спрямовуються на фінансування зовнішньоторговельного контракту і сплату ціни, або уступка права вимоги сплати за поставлену на експорт продукцію в обмін на отримані від банківської установи грошові кошти. Сутність цього договору зводиться до того, що зобов'язання боржника, строк виконання якого не настав, може бути кредитором перетворене в наявні гроші шляхом продажу зобов'язання форфейтеру, який погоджується купити зобов'язання на безповоротній основі лише за умови надання забезпечення третьою особою [5, с. 236]. При тому він має дві основні характерні риси: швидкість узгодження умов договору форфейтингу та простота структури кредитної документації.

Як бачимо, форфейтинг найчастіше використовується при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Тому, найбільш генезисно близьким інститутом договірному праву у сфері фінансових

послуг до форфейтингу є факторинг, який в одних випадках отожднюється із експортним форфейтингом, а у інших від нього відмежовується. Подібними рисами факторингу і форфейтингу, як вважає В.В. Андрієнко, є те, що наданий за ними товарний кредит експортером імпортеру (продається товар без сплати його ціни) трансформується з комерційного в банківський, а у відносинах між продавцем (постачальником) і покупцем бере участь третя особа – форфейтер [3, с. 2].

Однак, на нашу думку, форфейтинг і факторинг – дві абсолютно різні схеми фінансування. Їх відмінності полягають в наступному:

1. Операції, при яких використовується схема. Форфейтинг найбільш актуальний і ефективний для зовнішньоекономічних угод, а факторинг – для внутрішньої торгівлі.

2. Валюти. При факторингу число валют строго обмежене. Схема форфейтинга не встановлює такі суворі рамки, все обговорюється і встановлюється учасниками угоди.

3. Термін фінансування. Форфейтинг встановлюється на строк до 1 року і вище, друга ж схема діє не більше 6 місяців.

4. Регрес. При оформленні форфейтинга він практично повністю відсутній. Друга схема не гарантує передачу ризиків.

Зважаючи на викладене та беручи до уваги світовий досвід використання досліджуваного договору, вважаємо, що форфейтинг має низку переваг, які виділяють його серед інших схем фінансування, серед таких можемо виділити: значне зменшення ризиків продавця товарів; відсутність регресу; можливість продажу дебіторської заборгованості в кілька етапів (при використанні двох і більше векселів); можливість прийняття гнучких умов договору; система пільг і відстрочок при виниклих у покупця фінансових труднощах; економія на позиках в банківських організаціях; простота оформлення супровідних документів; можливість торгових організацій збільшити обсяги виробництва і технічне оснащення; фіксована процентна ставка навіть при довгостроковій позиції; збільшення прибутку підприємства; значне зниження кількості ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; форфейтингові інструменти оформляються досить швидко і просто.

Саме ці переваги, на нашу думку, і обумовлюють велику популярність методу фінансування серед юридичних осіб. Але форфейтинг не обходиться і без недоліків, серед яких: висока маржа, яка обумовлюється довгостроковістю угоди і ризиками, які бере на себе посередник; наявність ризиків, які пов'язані безпосередньо з законодавством країни (точніше з відсутністю чіткого законодавчого регулювання цього питання в Україні); велика кількість ненадійних контрагентів на міжнародному ринку.

Такої ж позиції притримується і В.В. Андрієнко, яка вказує, що до основних переваг форфейтингу можна віднести такі: покращуються позиції експортера щодо ліквідності, оскільки підприємство одразу ж отримує готівкові кошти; експортер звільняється від всіх ризиків; зменшуються довгострокові вимоги у балансі підприємства, що приводить до зростання його кредитоспроможності; зникає необхідність контролю за погашенням кредиту і роботи з інкасації плате-

жив; форфейтинг не впливає на ліміти експортера з овердрафту або на інший кредит, який надається банком. Його недоліками є висока вартість: ставка за форфейтування є значно більшою за звичайні ставки за кредитами, тому що форфейтер бере на себе всі ризики [1, с. 26].

Що стосується України, то, як показує практика, схема фінансування шляхом укладення договору форфейтингу не так популярна, як в інших країнах. Але, на нашу думку, це пояснюється досить зрозумілими причинами. Головною з них є нестабільність економіки. Крім того, велика частина банківських організацій побоюється видавати кредити на тривалий термін. Відсутність в Україні чіткої законодавчої бази для подібного фінансування також, як уже зазначалося, негативно впливає на застосування форфейтингу. Так, наразі є два напрямки регулювання договору форфейтинга: 1) зарубіжним законодавством та міжнародним приватним правом; 2) національним законодавством, зокрема через використання аналогії закону: а) положень, що стосуються найближчого до нього факторингу та відступлення вимог; б) загальних положень про фінансові послуги та їх надання; в) законодавством про банки та банківську діяльність; г) загальними положен-

нями про договір та договір у сфері фінансових послуг [1, с. 26]. Разом з тим, значну роль відіграє і те, що часто виникають труднощі з пошуком посередника, який візьме на себе всі ризики.

З огляду на це, форфейтинг зустрічається в Україні у своєрідній, дещо зміненій формі. Найчастіше підприємці і торгові організації зупиняють свій вибір саме на факторингу, незважаючи на можливі втрати.

Висновки і пропозиції. Отже, форфейтинг – досить популярна в світі схема фінансування підприємств і індивідуальних підприємців. У ній беруть участь 3 особи – форфейтер, кредитор і дебітор. За допомогою такого методу фінансування індивідуальні підприємці і торгові організації можуть покращувати умови виробництва своїх товарів, а банківські підприємства – отримувати вигідних для кредитування клієнтів. На жаль, в Україні використання цього договору не поширено і, перш за все, це зумовлено відсутністю чіткого правового регулювання. Тому, вважаємо, що нагальною у цьому напрямку є необхідність внесення змін до чинного цивільного законодавства, зокрема, шляхом доповнення Цивільного кодексу України статтею, яка б визначала договір форфейтингу.

Список літератури:

1. Андрієнко В.В. Форфейтинг в Україні: за та проти. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2014. № 12. С. 25–28.
2. Піддубна Т.М. Форфейтинг: проблеми і перспективи. *Вісник Хмельницького національного університету : зб. наук.-техн. праць*. 2009. № 5. С. 132–134.
3. Андрієнко В.В. Договір форфейтингу у цивільному праві України : дис. ... к.ю.н. : 12.00.03 / Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2018. 215 с.
4. Хачпанов Г.В. Форфейтинг как механизм финансирования международной торговли. *Сервис в России и за рубежом*. 2010. № 3. С. 162–176.
5. Шмиттоф К.М. Экспортное право и практика международной торговли. Москва, 1993. 458 с.

References:

1. Andriyenko, V.V. (2014). Forfaiting v Ukraini: za ta protu [Forfaiting in Ukraine: Pro Et Contra]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universitetu*, no 12, pp. 25–28.
2. Pidubna, T.M. (2009). Forfaiting: problemy i perspektivu [Forfaiting: problems and possibilities]. *Visnyk Hmel'nitskoho natsional'noho universitetu: zb. nauk.-tech. prats'*, no 5, pp. 132–134.
3. Andriyenko, V.V. (2018). Dohovir forfeitynhu v cyvil'nomy pravi Ukrainu [Forfaitang contract in Ukrainian civil law] (PhD Thesis). Ternopil: Ternopil national economical university.
4. Nachpanov, H.V. (2010). Forfaiting kak mekhanizm finansirovaniya mezhdunarodnoy torhovly [Forfaiting as financial mechanism of international trading]. *Servys v Rosii i za rubezhom*, no 3, pp. 162–176.
5. Shmithof, K.M. (1993). Eksportnoe pravo i praktyka mezdunarodnoy torhovly [Export law and practice of international trading]. Moscow.