

20.3. ფორფეტინგული ოპერაციები

ფორფეტინგული ოპერაციები, იგივე ფორფეტირება ან ფორფეტინგი – ესაა კომერციული ბანკის მიერ თავისი კლიენტების საბრუნავ დოკუმენტებში (უმეტესწილად – თამასუქებში) გამოსატული ვალების ყიდვა, რეგრესის უფლების გარეშე. ამ ოპერაციების სპეციფიკა არის ის, რომ თამასუქში გამოსატული ვალის მყიდველი ბანკი, ამ შემთხვევაში ფორფეტიერი, საკუთარ თავზე იღებს არდაფარვის რისკს და, ამავდროულად, კარგავს კრედიტორისადმი რაიმე პრეტენზიის წაყენების უფლებას. სწორედ ეს გარემოება განაპირობებს თამასუქის ნომინალზე ნაკლები ფასით შესყიდვას.

ფორფეტირების „მთავარ“ ფასიან ქალაქს თამასუქი წარმოადგენს. ეს მეტწილად განპირობებულია იმით, რომ უზრუნველყოფილია ოპერაციის სიმარტივე და სისწრაფე ყოველგვარი გართულებების გარეშე. როგორც გვახსოვს, თამასუქი არის ორი სახეობის:

- **გადასაპირებელი თამასუქით** თამასუქის გამცემი ავალებს სხვა პირს, გადაუხადოს თამასუქში ნაჩვენები თანხა თამასუქში მითითებულ პირს;
- **მარტივი თამასუქით** მისი გამცემი იღებს ვალდებულებას, თვითონ გადაიხადოს თამასუქში მითითებული თანხა.

თამასუქების გარდა, ფორფეტირების ობიექტი შეიძლება გახდეს ვალდებულება აკრედიტივის ფორმით, თუმცა, ეს უფრო იშვიათია. აკრედიტივის არაპოპულარობა ფორფეტირებისას განპირობებულია იმით, რომ ამ დროს ადგილი აქვს გარიგებების პირობების დაზუსტებასა და დეტალურ შეთანხმებას მხარეებს შორის, რაც ინვესს მთელი პროცედურის გახანგრძლივებას, მაშინ, როცა ფორფეტირების ბაზარი მოითხოვს გარიგებების დადების სისწრაფესა და დოკუმენტბრუნვის სიმარტივეს.

ვინაიდან ფორფეტიერი ყიდულობს სავალ ვალდებულებას რეგრესის უფლების გარეშე და საკუთარ თავზე იღებს ყველა რისკს, ბუნებრივია, იგი მაქსიმალურად ცდილობს დაიცვას თავი ნეგატიური შედეგებისაგან. თუკი მოვალე (იმპორტიორი) არაა პირველი კლასის მოვალე, ფორფეტიერი ცდილობს მიიღოს უზრუნველყოფა, რომელიც შეიძლება გამოიხატებოდეს **ავალით** (სათამასუქო თავდებობა) ან **ბანკის უპირობო გარანტიით**.

ფორფეტირების არსი ისაა, რომ ფორფეტიერი (ჩვენს შემთხვევაში ბანკი) ყიდულობს მყიდველის (იმპორტიორი) ვალდებულებას გამყიდველის (ექსპორტიორის) მიმართ. აღნიშნული ოპერაცია წარმოადგენს სავაჭრო ოპერაციების დაკრედიტების სპეციფიკურ ფორმას და მისი წარმოშობა განაპირობა საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობების განვითარებამ **XX** საუკუნის მეორე ნახევრიდან. საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსებაში წარმატებული გამოცდილების მქონე შვეიცარიის რამდენიმე ბანკმა დაიწყო ფორფეტირების მექანიზმების გამოყენება დასავლეთ ევროპის ქვეყნების მიერ აშშ-ში მარცვლეულის შესყიდვის ოპერაციების ფინანსირებისას. იმ დროს საერთაშორისო ვაჭრობაში წინა პლანზე წამოიწია ასეთი ოპერაციების დაკრედიტების ვადების გაგრძელების მოთხოვნამ ტრადიციული 3 თვიდან 6 თვემდე და მომნოდებლებმა (კრედიტორებმა) დაიწყეს თავიანთი ოპერაციების ფინანსირების ახალი გზების ძიება. ფორფეტინგული გარიგების ინიციატორები არიან როგორც ექსპორტიორები, ისე იმპორტიორები, თუმცა, უფრო ხშირად ამ როლში ექსპორტიორები გვევლინებიან.

თანამედროვე დამოუკიდებელი საქართველოს საბანკო პრაქტიკაში ტერმინი „ფორფეტირება“ ჩნდება 1996 წლის კანონში „კომერციული ბანკების

საქმიანობის შესახებ“, სადაც საბანკო საქმიანობის სახეობებში შესულია „კომერციული გარიგებათა დაფინანსება, ფორფეტირების ჩათვლით“, ხოლო ტერმინთა განმარტებების მიხედვით „ფორფეტირება“ არის „სავაჭრო ვაჭრობის გარიგებების დროს ექსპორტის დაკრედიტება მიმწოდებლის მიერ ბრუნვის გარეშე კომერციული თამასუქების, სხვა სავალო ვალდებულებების შექმნის გზით. ამ ოპერაციის დროს გარანტიად გამოდის იმპორტიორი ქვეყნის ბანკი“.

როგორც აღინიშნა, ფორფეტირება სავაჭრო ოპერაციების დაკრედიტების სპეციფიკური ფორმაა, რომლის მეშვეობითაც ფორფეტიერი ახორციელებს ინვესტირებას. არცთუ იშვიათად ინვესტორი არ აჩერებს აქტივს მისი ვადის გასვლამდე და ყიდის მას ფორფეტირების მეორად ბაზარზე. ფორფეტირების ბაზრის ერთ-ერთი უპირატესობაა ის, რომ შეიძლება ვალის (თამასუქის) დაყოფა, რაც საშუალებას იძლევა მეორად ბაზარზე გაიყიდოს მისი ნაწილი.

ფორფეტირების ოპერაციები მეტად საინტერესოა მისი მონაწილე მხარეებისათვის. თითოეული მათგანისათვის იგი გარკვეული უპირატესობითა და ნაკლოვანებით ხასიათდება. თვალსაჩინოებისათვის გავეცნოთ მათ (ცხრ. №20.1.):

ცხრ. №20.1. უპირატესობები და ნაკლოვანებები ფორფეტირების გარიგების მხარეებისათვის

ფორფეტირების გარიგების მხარეები	უპირატესობები	ნაკლოვანებები
ფორფეტიერი	<ol style="list-style-type: none"> ჩვეულებრივი დაკრედიტებისაგან განსხვავებით, უფრო მაღალი პროცენტი (ფორფეტიერის მარჟა) დოკუმენტბრუნვისა და გარიგების სიმარტივე და სისწრაფე ნაყიდი აქტივის მეორად ბაზარზე სწრაფად გაყიდვის შესაძლებლობა 	<ol style="list-style-type: none"> იმპორტიორის ქვეყნის კანონმდებლობის კარგად ცოდნის აუცილებლობა რეგრესის უფლების არარსებობა რისკების საკუთარ თავზე აღება გარანტიის კრედიტუნარიანობის შესწავლის პასუხისმგებლობა
ექსპორტიორი	<ol style="list-style-type: none"> ფორფეტიერის გადანყვეტილების სწრაფად მიღება დოკუმენტბრუნვისა და გარიგების სიმარტივე და სისწრაფე რისკების თავიდან აცილება ფინანსირება ფორფეტიერის ხარჯზე, რეგრესის უფლების გარეშე ფულის მიღება საქონლის მიწოდებისთანავე დებიტორული დავალიანებების მართვისას მატერიალური და დროითი ხარჯების თავიდან აცილება 	<ol style="list-style-type: none"> ჩვეულებრივი დაკრედიტებისაგან განსხვავებით, უფრო მაღალი პროცენტი (ფორფეტიერის მარჟა) იმის რისკი, რომ იმპორტიორის მიერ შემოთავაზებული გარანტი არაა მისაღები ფორფეტიერისათვის იმპორტიორის ქვეყნის კანონმდებლობის კარგად ცოდნის აუცილებლობა
იმპორტიორი	<ol style="list-style-type: none"> დოკუმენტბრუნვისა და გარიგების სიმარტივე და სისწრაფე 	<ol style="list-style-type: none"> ჩვეულებრივი დაკრედიტებისაგან განსხვავებით, უფრო მაღალი პროცენტი (ფორფეტიერის მარჟა) გარანტიის ღირებულების ანაზღაურების აუცილებლობა გარანტიის დროს საბანკო კრედიტის მიღების შესაძლებლობის შექმნილობა
გარანტი	<ol style="list-style-type: none"> დოკუმენტბრუნვისა და გარიგების სიმარტივე და სისწრაფე საკომისიოს მიღება განუვლი მომსახურებისათვის 	<ol style="list-style-type: none"> მის მიერ გარანტირებული თამასუქის ვალდებულებების საკუთარ თავზე აღება

ფორფეტირების არსის უკეთ გასაგებად საინტერესოა იმ ინფორმაციისა და საკითხების ჩამონათვალი, რომელსაც ანალიზებს ფორფეტიერი გადანყვეტილების მიღებისას:

- ფინანსირების მოცულობა, ვადა და ვალუტა;
- ვალის დაფარვის პერიოდულობა (ვადები და ტრანშები);
- ვინაა ექსპორტიორი და რომელი ქვეყნიდანაა იგი;
- ვინაა იმპორტიორი და რომელი ქვეყნიდანაა იგი;
- ვინაა გარანტი და რომელი ქვეყნიდანაა იგი;
- რითი ფორმდება ვალი (გადასაპირებელი თამასუქი, მარტივი თამასუქი, აკრედიტივი);
- როგორაა ვალი დაზღვეული;
- ექსპორტირებული საქონლის სახეობა;
- საქონლის მიწოდების ვადები და სხვ.

დაბოლოს, ასევე საინტერესო იქნება პარალელის გავლება დაკრედიტების ორ ისეთ ალტერნატიულ, შედარებით ახალ სახეობას შორის, როგორებიცაა ფაქტორინგი და ფორფეტირება. მიუხედავად, ერთი შეხედვით, მსგავსებისა, მათ შორის მნიშვნელოვანი განსხვავებებია:

- ფაქტორს შეუძლია დაიტოვოს რეგრესის უფლება და ამ უფლების გარეშეც საქონლის ექსპორტის დროს გარკვეულ რისკებს (მაგალითად, სავალუტო) გასწევს ექსპორტიორი. ამისგან განსხვავებით, ფორფეტიერი საკუთარ თავზე იღებს სხვადასხვა რისკს;
- თუკი გარიგების პერიოდი პირველ შემთხვევაში მოკლევადიანია (6 თვემდე), მეორე შემთხვევაში – გრძელვადიანი (6 თვიდან 10 წლამდე);
- თუკი ფაქტორინგის დროს ოპერაციის ობიექტია უმეტესწილად ანგარიშფაქტურა, ფორფეტირების დროს – მეტწილად თამასუქი;
- ფაქტორინგის დროს გარიგების მოცულობა შედარებით მცირეა, ხოლო ფაქტორის მიერ ხდება პირველ ეტაპზე მისი მთლიანი მოცულობის მხოლოდ ნაწილის (დაახლოებით 80%) ანაზღაურება. რაც შეეხება ფორფეტირებას, გარიგების მოცულობა მნიშვნელოვნად მეტი შეიძლება იყოს და ფორფეტიერის მიერ ხდება მისი სრულად ანაზღაურება დისკონტის გამოკლებით;
- ფაქტორინგული ოპერაცია შეიძლება ითვალისწინებდეს ფაქტორის მხრიდან სხვადასხვა მომსახურების განწევს შესაძლებლობასაც (საკონსულტაციო, იურიდიული, ბუღალტრული), ხოლო ფორფეტირების დროს ასეთს ადგილი არ აქვს;
- როგორც წესი, ფაქტორინგული აქტივის მესამე პირზე გაყიდვა (გადაყიდვა) გათვალისწინებული არ არის, მაშინ, როცა ფორფეტინგული კონტრაქტის გადაყიდვა მეორად ბაზარზე ჩვეულებრივი ამბავია;
- ფაქტორინგული გარიგება არ ითვალისწინებს მესამე მხარის თავდებობას, მაშინ, როცა ფორფეტირების დროს მესამე მხარის გარანტია აუცილებელია.