

Jan Philipp Hölz

Forfaitierung, grenzüberschreitendes
Leasing und Projektfinanzierung
[Hausarbeit plus Präsentation]

Studienarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2003 GRIN Verlag
ISBN: 9783638221894

Dieses Buch bei GRIN:

<https://www.grin.com/document/17681>

Jan Philipp Hölz

Forfaitierung, grenzüberschreitendes Leasing und Projektfinanzierung [Hausarbeit plus Präsentation]

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

Hausarbeit
Internationales Finanzmanagement

SS 2003
bei Prof. Dr. Uwe Bestmann

**Forfaitierung, grenzüberschreitendes Leasing,
Projektfinanzierung**

Jan Philipp Hölz
6. Semester

Fachhochschule Aachen, Fachbereich Wirtschaft
07.04.2003

1.	Forfaitierung	2
1.1	Begriffsdefinition „Forfaitierung“	2
1.2	Geschichtlicher Hintergrund	2
1.3	Merkmale der Forfaitierung	3
1.3.1	Anwendbarkeit eines á-forfait-Geschäftes	3
1.3.2	Bedingungen zum regresslosen Ankauf von Exportforderungen	4
1.3.3	Forfaitierungssicherungsinstrumente	4
1.3.4	Risiko des Exporteurs	6
1.3.5	Risiko des Forfaiteur.....	9
1.3.6	Merkmale der Forfaitierung	10
	1.3.6.1 Forfaitierungslaufzeiten	10
	1.3.6.2 Kreditbetrag	10
	1.3.6.3 Kosten.....	10
1.4	Ablauf einer Forfaitierung	12
1.5	Vor- und Nachteile der Forfaitierung	13
2.	Grenzüberschreitendes Leasing	15
2.1	Leasing und seine Ausprägungen	15
2.2	Historisches	16
2.3	Leasingobjekte	17
2.4	Leasingvertrag im Aussenhandel.....	18
2.5	Risiken und Risikoverteilung.....	20
2.6	Steuerliche Behandlung.....	21
2.6.1	Ertragssteuerliche Zurechnung.....	22
2.6.2	Verbuchung	23
2.6.3	IAS	24
2.6.4	„Double Dip“	24
2.7	Ablauf eine grenzüberschreitenden Leasinggeschäfts	25
2.8	Gründe für die Nutzung dieses Leasinginstruments	25
3.	Projektfinanzierung	26
3.1	Definition.....	26
3.2	Betreiberkonsortium	27
3.3	Risiken	28

1. Forfaitierung

1.1 Begriffsdefinition „Forfaitierung“

A forfait kommt aus dem Französischen und bedeutet übersetzt: in Bausch und Bogen, in der deutschen Sprache wird dieser Ausdruck vom Wort „Forfaitierung“ geprägt, was finanzwirtschaftlich wie folgt umschrieben wird.

Forfaitierung ist der regresslose Verkauf von gewöhnlich mittel- und langfristigen Forderungen, vorwiegend Exportforderungen gegen einen Importeur, die zu einem späteren Zeitpunkt fällig werden, an einen Forfaiteur. Sie stellt eine Form der Innenfinanzierung dar, „da durch den Forderungsankauf lediglich Geldzuflüsse aus dem Umsatz beschleunigt werden“¹, d.h. dem Exporteur ermöglicht ein á-forfait-Geschäft die Refinanzierung eines gewährten Lieferantenkredits. Für den Forfaitist entsteht ein Bargeschäft, während der Forfaiteur die mit der Rückzahlung verbundenen Risiken übernimmt. Da es sich in erster Linie um Exportforderungen handelt, dient das Instrument der Forfaitierung hauptsächlich der Außenhandelsfinanzierung.

Damit eine Forderung auch vom Markt angenommen wird, muss sie mit entsprechenden Forfaitierungssicherungsinstrumenten, wie einem Wechsel, einem Akkreditiv, einer Bankgarantie oder einer Exportversicherung, besichert sein.

Als Forfaiteur treten „in der Regel international arbeitende Banken, ihnen nahe stehende bzw. von diesen kontrollierte Spezialinstitute oder Finanzierungsgesellschaften auf, teilweise aber auch unabhängige Finanzfirmen und –makler“².

1.2 Geschichtlicher Hintergrund

Die Forfaitierung erlangte im deutschen Sprachraum besonders dadurch an Bedeutung, dass in Deutschland nach dem 2. Weltkrieg zwar die Exportanstrengungen schnell wiederauflebten, es aber an Kapital fehlte. Dies nahmen die nicht kriegsgeschädigten, kapitalstarken schweizerischen Banken zum Anlass, den Deutschen ihre Exportkredite abzukaufen. Auf diese Weise entstand in der Schweiz ein leistungsstarker Forfaitierungsmarkt.

¹ Zantow R., 2002, S. 104

² Kissner Erich, 1982, S.11

Im internationalen Wettbewerb galt es den ständig wachsenden Zahlungszielwünschen ausländischer Abnehmer und Investoren gerecht zu werden, wohingegen in der Schweiz und später auch an den Euromärkten bedeutende Geldmittel zu Verfügung standen, die eine rentable Anlagemöglichkeit mit vertretbarem wirtschaftlichem und politischem Risiko suchten.

Aufgrund des ständig wachsenden Forfaitierungsmarktes begannen in den 60er Jahren, in die Exportfinanzierung eingeschaltet Banken nicht nur á-forfait-Finanzierungen zu vermitteln sondern, kauften Exportforderungen auch auf eigene Rechnung an. In den folgenden Jahren gründeten deutsche Banken Tochtergesellschaften an internationalen Bankplätzen wie z.B. Luxemburg und sogar Zürich, um ihre Refinanzierungsbasis an den Euromärkten zu verbessern und so eine wichtigere Rolle in dieser Sparte spielen zu können.³

Die ursprünglich beherrschenden Währungen im Forfaitierungsgeschäft Schweizer Franken, Deutsche Mark und US-Dollar wurden mittlerweile von Euro und US-Dollar abgelöst, doch generell sind á-forfait-Geschäfte „in allen frei konvertierbaren Währungen möglich, in welchen eine entsprechende kongruente Refinanzierung erhältlich ist“⁴.

1.3 Merkmale der Forfaitierung

1.3.1 Anwendbarkeit eines á-forfait-Geschäftes

Forfaitierung ist keine Konkurrenz zu anderen Außenfinanzierungsformen, sondern oft eine willkommene Ergänzung.

Mit ihr eröffnen Banken ihrer Export-Kundschaft eine Möglichkeit auch dann noch gegenüber ausländischen. Abnehmern Lieferantenkredite zu gewähren, wenn andere Finanzierungsformen, ausgeschöpft sind oder nicht mehr zum Tragen kommen können.

Ein solcher Fall wäre wenn die Hermes-Kreditversicherungs-AG eine Exportforderung aus den verschiedensten Gründen nicht gegen Ausfuhrisiken absichert und damit in der Regel auch keine Refinanzierung über AKA möglich ist. Jetzt kommt die Forfaitierung zum Tragen die frei

³ vgl. Kissner Erich, 1982, S. 10ff

⁴ „Schweizer Außenwirtschaft“, S.1,

vereinbar ist, deshalb flexibler als rigiden Hermes-Regeln, die bei einer Exportfinanzierungen über die AKA zu beachten sind.⁵

Des Weiteren kann es vorkommen, dass das trotz Hermesfähigkeit des Ausführungsgeschäfts der Lieferant der Hausbank oder AKA nicht ausreichend kreditwürdig erscheint bzw. der Importeur möchte bestehende Kreditlinien nicht blockieren oder ihm zugesagte Kreditlinien reichen nicht aus.

Ist die Hausbank des Exporteurs oder Bank des ausländischen Abnehmers nicht bereit einen liefergebundenen Finanzkredit von Bank zu Bank zu gewähren bzw. anzunehmen, dann kann über den regresslosen Forderungsverkauf ein gewünschtes Zahlungsziel finanziert werden.

Speziell für den exportierenden Mittelstand ist die Forfaitierung besonders interessant, da die Umwandlung des eingeräumten Lieferantenkredit in ein Bargeschäft eine sofortige Liquiditätsverbesserung zur Folge hat, was wiederum eine Bilanzentlastung und damit auch eine Entlastung der Kreditlinie zur Folge hat. Darüber hinaus lassen sich fast sämtliche Ausfuhrisiken auf den ankaufenden Forfateur abwälzen. Die Vor- und Nachteile der Forfaitierung sollen später noch genauer betrachtet werden.⁶

1.3.2 Bedingungen zum regresslosen Ankauf von Exportforderungen

Die zum Verkauf angebotenen Exportforderungen müssen abstrakt, d.h. vom Grundgeschäft losgelöst, einredefrei und abtretbar sein. Der Exporteur haftet für den rechtlichen Bestand der Forderung und für vertragliche Erfüllung des Grundgeschäfts, welches sowohl ein Export- als auch ein Dienstleistungsgeschäft sein kann.⁷

Eine á forfait unterzubringende Forderung muss durch eine Bank im Land des Importeurs oder einer anerkannten internationalen Bank besichert sein.

1.3.3 Forfaitierungssicherungsinstrumente

Die von einer Forfaitierungsgesellschaft angekauften Forderungen sind in der Regel stark besichert; auf diese Besicherung wird nur ganz selten beim Verkauf von Buchforderungen gegen einen ausländischen Importeur von einwandfreier Bonität verzichtet. Hier handelt es sich meist um Großfirmen

⁵ vgl. Zantow R., 2002, S.111

⁶ vgl. Kissner Erich, 1982, S. 15f

⁷ Meyer Karin, 2002

von internationalem Standing, die nicht bereit sind Banksicherheiten beizubringen oder Wechsel zu begeben. Forfaitierungen dieser Art benötigen ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen dem Lieferanten der Ware und der Buchforderung übernehmenden Bank.⁸

Üblicherweise handelt es sich jedoch um die folgenden Sicherheiten:

Bankaval auf dem Wechsel

Um eine eingehende Kreditwürdigkeitsprüfung zu vermeiden, müssen zum Verkauf angebotene Wechselforderungen bankgarantiert sein. Der Bankaval tritt an die Stelle der Schuldnerbonität, dadurch erhält der Wechsel seine Bonität und Fungibilität.⁹

Die Bürgschaft ist normalerweise direkt auf der Forderseite des Wechsels, gegebenenfalls auf einem Anhang oder der Rückseite vermerkt. Sie stellt die gängigste, technisch einfachste Form einer abstrakten Sicherheit dar.

Handelt es sich nicht um einen Solawechsel (Promissory Note), sondern um einen gezogenen, dann „wird zur Klarstellung, dass nicht etwa für den Aussteller gebürgt wird, folgender Zusatz vor die Unterschrift der avalierender Bank gesetzt: „Als Bürge (oder: per Aval) für den Bezogenen:...“¹⁰.

Solawechsel sind gezogenen Wechseln an eigene Order oder Order des Exporteurs vorzuziehen, da der Exporteur laut Art. 9 II/3 Wechselgesetz seine Haftung durch Vermerke „without recours“ oder „ohne Haftung“ nicht ausschließen kann.

Separate Wechseleinlösungsgarantie

Der Wechsel ist mit einer unwiderruflichen und abstrakten Garantie außerhalb des Wechsel unterlegt, dass dieser eingelöst werden wird.

Separate Bankgarantie

Wird eine Buchforderung ohne Wechselhergabe forfaitiert, sind „unbedingt eine abstrakte Zahlungserklärungen des Importeurs und eine Zahlungsgarantie einer Bank zu erbringen“¹¹, die außerdem übertragbar sein muss, da die Rechte an den Forfaiteur übertragen werden müssen. Begleitet wird die Bankgarantie von einem Zessionsvertrag zwischen Exporteur und Forfaiteur.

⁸ vgl. Kissner Erich, 1982, S.14

⁹ vgl. Jahrman F.-Ulrich, 1999, S.235

¹⁰ Zantow R., 2002, S.105

¹¹ Jahrman F.-Ulrich, 1999, S. 234