



Boris Masnjak, dipl. oec.

Razvojem novih financijskih proizvoda koji prati razvoj gospodarstva, naročito u poslovanju s inozemstvom, javljaju se financijske transakcije u kojima je predmet trgovine potraživanje prema ili od inozemstva. Spomenutim transakcijama mijenja se uloga dužnika i vjerovnika. Takvi poslovni odnosi realiziraju se kroz factoring i kroz forfaiting, koje su vrlo slične financijske usluge, ali postoje određene razlike. U osnovi, radi se o otkupu potraživanja koje se smatra alternativnim načinom financiranja i u nekim slučajevima konkurentnijim od kredita. Iako ima nekih elemenata kreditnog posla, forfaiting se u osnovi ne smatra kreditom.

Forfait - alternativni način financiranja

Forfait je jednostavna i vrlo primjenjiva tehnika financiranja, odnosno refinanciranja poslova, naročito izvoznih i uvoznih poslova zaključenih u pravilu na duži rok (i do preko godinu dana). Radi se o kupnji nedospjelih novčanih potraživanja nastalih izvozom/isporkom robe (češće) i usluga (rjeđe). Kupnju obavljaju banke ili druge ovlaštene institucije uz diskont bez prava regresa prema prethodnom vjerovniku ako potraživanje nije naplativo. Potraživanje se prenosi cesijom. Banka može slobodno raspolagati potraživanjem obzirom da je isključena daljnja odgovornost prodavatelja za naplativost potraživanja. Obično se radi o mjeničnim potraživanjima.

Karakteristike forfajta

Forfait se radi uz diskont, a uključuje i premiju rizika naplate. Kako forfait isključuje odgovornost klijenta za naplatu potraživanja, znači da potraživanje mora biti od kupca s dobrim bonitetom i osigurano kvalitetnim instrumentom osiguranja. U poslovnom okruženju gdje postoji neadekvatna zaštita vjerovnika, forfait društvo će se teško odlučiti za takav posao ili će ga raditi s provjerenim komitentima.

Forfaitiranjem izvozni posao postaje naplativ znatno prije roka, unapređuje se likvidnost i novčani tijek prodavatelja potraživanja, a također se jača konkurentna pozicija izvoznika, budući da se otvaraju mogućnosti za prodaju roba i usluga uz odgođeno plaćanje na duži rok.

Forfaiting se koristi uz fiksnu kamatnu stopu, a rjeđe, kod dužih rokova dospijeca naplate, koristi se promjenjiva kamatna

stopa. Financiraju se poslovi u svim valutama do 100% ugovorne vrijednosti, a visina ovisi o financijskoj snazi forfajtera (kupca potraživanja). Forfaiting otvara mogućnost poslovanja sa zemljama visokog rizika naplate, tako da se za izvoznika isključuje taj rizik.

Alternativa kreditu

Forfaiting je također alternativa kreditnom odnosu. Kod izvoza robe usluga ili investicijskih radova u inozemstvu naplata se u pravilu ostvaruje po proteku određenog vremena od dana isporuke. To razdoblje ovisno o predmetu isporuke može biti i jako dugo. Upravo u proteku vremena od dana isporuke do dana naplate sadržan je kreditni element. Forfaitingom "kreditna" transakcija se transformira u gotovinsku jer se plaćanje nedospjelih potraživanja vrši u kratkom roku.

Najvažniji **središnji element forfa-**

iting odnosa je odricanje kupca potraživanja od prava regresa prema prodavatelju potraživanja. Time sav rizik naplate prelazi na kupca.

Obveza je prodavatelja potraživanja prodati pravovaljano potraživanje koje se odnosi na tzv. *bona fide* transakciju (transakcija s poštenom namjerom). Prodavatelj ne može isključiti svoju odgovornost u slučajevima kada prodano potraživanje nije pravovaljano i ne odnosi se na *bona fide* transakciju bez obzira na klauzulu o isključenju regresne odgovornosti.

Isključenje regresne odgovornosti odnosi se i na slučajeve kada je garant insolventan, kada do plaćanja ne dođe zbog zakonskih ograničenja u pojedinoj zemlji, zbog rata i drugih slučajeva više sile.

Forfait u praksi

U praksi najčešće se forfaitiraju potraživanja u formi mjenica ili *promissory* nota. Ti instrumenti su dobro poznati, jednostavni za razumijevanje s jedinstvenom praksom postupanja i za njih postoji poznat međunarodno prihvaćeni okvir. Za *promissory* notu vrijedi pravilo da isključenje regresne odgovornosti ima punopravni učinak. Kod trasirane mjenice prema Zakonu o mjenici svako utanačenje o oslobođenju trasanta (izdavatelj mjenice) od odgovornosti je ništavno i nema pravni učinak. No to nije prepreka za zaključivanje forfait poslova. Bitna je volja stranaka. Zaključuje se ugovor ili daje pisana izjava kojom se daje obećanje da se neće tražiti regresna odgovornost. Za prodavatelja potraživanja je važno da u for-

WWW.PROPISI.HR

Poštovani pretplatnici!

Uz godišnju pretplatu na **Poslovni savjetnik** dobivate **GRATIS**, pristup portalu **WWW.PROPISI.HR**

Portal sadrži:

- Dnevne ažurirane važeće pročišćene propise
- Više od 1000 mišljenja raznih nadležnih tijela
- Više od 200 modela ugovora i razne dokumentacije
- Sudsku praksu

Zahvaljujemo se na vašem povjerenju!
PRETPLATITE SE NA Poslovni savjetnik!



faiting ulazi s profesionalno kompetentnim subjektima pouzdane reputacije.

Za forfaiting je potreban neki oblik bankarskog osiguranja: garancija, *standbay* akreditiv ili avans. Banka garant bit će uobičajeno iz zemlje uvoznika (iz osnovnog posla). Bitno je da se forfaiting društvo može pouzdati u garanciju bez ikakve ograde.

Dokumenti (ugovor) o forfaitu ne smiju upućivati na ugovor o prodaji ili

drugi ugovor o čijem izvršenju bi ovisilo plaćanje. U nesporazume između prodavača i kupca forfaiting društvo ne može biti uključeno. Može se zaključiti da se prednosti forfaitinga sastoje u eliminiranju političkog, transfernog i komercijalnog rizika, te u zaštiti od rizika rasta kamatnih stopa, te tečajnih fluktuiranja.

Kod određivanja cijene kupoprodaje nedospjelih potraživanja bitna

su tri elementa o kojima treba voditi računa:

1. diskontna stopa koju čini tržišna kamatna stopa plus premija za pokrivanje rizika,
2. naknada (kamata) za rezervirana sredstva za razdoblje od dana preuzimanja obveze fakturiranja do dana diskontiranja i
3. opcijnska naknada za razdoblje od podnošenja ponude forfaitara do prihvata ponude od strane izvoznika.

Navedeni elementi mogu biti i jesu uključeni u faktoring odnos, naročito opcijnska naknada, o kojoj prethodno nije bilo riječi.

Forfaiting društvo

Forfaiting društvo može imati poslovni interes prodati dio ili cijelo potraživanje što može učiniti na sekundarnom tržištu. Vrlo često predmet forfaita je mjenica ili *promissory* nota različitog roka dospijeća, a pogodna je za trgovanje.

Izvoznik koji namjerava zaključiti ugovor o prodaji robe ili usluga, a u vidu ima mogućnost prodaje stečenih nedospjelih potraživanja, tj. forfait, trebao bi se u fazi pregovora kod osnovnog posla obratiti forfaiting društvu kako bi dobio preciznu sliku o eventualnim kasnijim uvjetima ugovora o forfaitu.

Često puta rezidenti preuzimaju potraživanje iz inozemstva ili ustupaju potraživanje nerezidentu. Često se takve transakcije odvijaju između vlasnički povezanih poduzeća. Iako u međunarodnim odnosima za takve poslove postoji određeni element nesigurnosti (što u osnovi ne vrijedi za vlasnički povezana poduzeća) one su u porastu.

Nadležnost za kontrolu specijaliziranih forfaiting preuzima **Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga**. Izuzetak čine poslovne banke gdje je nadležnost za kontrolu na Hrvatskoj narodnoj banci. Kako je rečeno prema Zakonu o bankama, faktoring koji ulazi u ostale financijske usluge, a ne u klasični bankarski posao, mogu obavljati one banke koje dobiju odobrenje Hrvatske narodne banke. ■

POSLOVNI SAVJETNIK MEDIJSKI JE POKROVITELJ POSLOVNIH DOGAĐANJA

- **4. hrvatski Dan karijera**, 12. travnja 2007., Zagreb, Bočarski dom (više na www.dankarijera.com)
- **Savjetovanje za vlasnike i managere u trgovini**, 14. svibnja 2007., Zagreb, hotel Westin (više na www.poslovna-edukacija.net).

Reportaže čitajte u narednim brojevima.