



SAVREMENI INSTRUMENTI FINANSIRANJA - FORFETING

Autor rubrike: mr Vesna Matić

Kao savremeni instrument finansiranja, forfeting pruža brojne prednosti u pospešivanju međunarodnih trgovinskih transakcija.

Forfeting je oblik finansiranja koji se koristi kod međunarodnih trgovinskih transakcija, a u slučajevima pojedinačnih poslova velike vrednosti (investicionih ulaganja). Nominalno, forfeter ne prihvata transakcije ispod USD 100.000.

Nosioci ovih poslova su banke ili posebne finansijske organizacije koje se samostalno bave forfeting aktivnostima. Dakle, reč je o pravnim subjektima sa stabilnom i jakom finansijskom pozicijom, koji imaju dobre poslovne veze u zemlji i inostranstvu, kao i dobru poziciju na domaćem i međunarodnom tržištu kapitala.

Ukoliko posao forfetiranja obavlja banka, onda je to poseban organizacioni deo banke koji obavlja samo ove poslove.

Model forfetinga definiše se kao otkup dugoročnog nedospelog potraživanja komitenta od strane forfetera, uz određeni diskont koji tereti komitenta, ali i preuzimanje rizika naplate od strane forfetera, bez prava na regres prema prodavcu potraživanja (komitent), ako potraživanje ostane nenaplaćeno od trećeg lica.

Učesnici u poslu forfetiranja su sledeći:

1. **Kupac** (treće lice) koji nema dovoljno deviznih sredstava za uvoz željenog dobra, obraća se prodavcu - izvozniku, direktno ili preko svoje matične banke, zahtevom za kredit.
2. **Izvoznik (komitent)** sam ili preko svoje banke obraća se forfeteru (banci ili specijalizovanoj organizaciji za forfeting usluge) ili posredniku - makleru i nudi prodaju svojih potraživanja od kupca, pod uslovom da ga forfeter po ispunjenju određenih uslova i predaje dokumenta isplati.
3. **Forfeter** preuzima od klijenta - izvoznika potraživanje koje on ima prema trećem licu (kupcu-izvozniku), a koje joj klijent cedira uz prenos instrumenata za naplatu potraživanja o rokovima dospeća

koje je dogovorio/ugovorio sa kupcem (menica, dokumentarni akreditiv, garancija trećeg lica i sl.).

Forfeter prihvata cesiju potraživanja i isplaćuje nominalnu vrednost klijentu - izvozniku, uz odbitak eskontne stope, provizije i troškova vezanih za taj posao. Pri tome, forfeter se obavezuje da će snositi rizik naplate potraživanja, odnosno, da neće tražiti regresiranje nenaplaćenih potraživanja od klijenta - izvoznika.

U ovoj konstrukciji posla, forfeter nema ničeg zajedničkog sa poslom iz koga je proisteklo potraživanje (misli se na garantovanje isporuke dobara/izvršenja radova, kvaliteta, rokova i slično). To je obaveza klijenta - izvoznika, koji odgovara i za pravnu valjanost posla.

U praksi su uglavnom izgrađena određena pravila forfetiranja, od kojih ukazujemo na sledeće:

- Hartije od vrednosti kao dokumenti koji se javljaju u poslu forfetiranja moraju imati odgovarajući rejting
- Iako forfeter sam određuje granicu ročnosti potraživanja koju je spreman da otkupi, što je uvek rezultat njegove sopstvene procene, najčešće se i najviše otkupljuju potraživanja sa rokovima dospeća od 12 - 60 meseci
- Za forfetera su prihvatljiva i potraživanja sa dužim rokovima dospeća, ukoliko je rizik zemlje iz koje potiče potraživanje u redu, odnosno, ona koja dospevaju polugodišnje i u jednakim ratama
- Dominiraju valute koje pored stabilnosti, karakteriše i velika mogućnost refinansiranja.

O pravnom aspektu forfetinga, njegovom značaju, ali i ograničenjima, biće reči u narednom broju "Bankarstva".

