



Munich Personal RePEc Archive

## **Forms of forfeiting**

Karbowski, Adam

Warsaw School of Economics

February 2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/73620/>

MPRA Paper No. 73620, posted 11 Sep 2016 11:06 UTC

Adam Karbowski  
Katedra Ekonomii II  
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie  
adam.karbowski@sgh.waw.pl

## Formy forfaitingu

### 1. Wprowadzenie

Celem niniejszej pracy jest omówienie różnych form forfaitingu. Forfaiting należy, obok factoringu i leasingu, do względnie nowych sposobów finansowania wymiany międzynarodowej.

Pierwsze formy forfaitingu rozwinęły się na przełomie lat dwudziestych i trzydziestych dwudziestego wieku w Stanach Zjednoczonych. Na kontynencie europejskim początki forfaitingu związane są ze Szwajcarią. Szwajcarscy bankierzy rozwinęli europejski rynek usług forfaitingowych po drugiej wojnie światowej. Forfaiting miał pełnić funkcję instrumentu wspierania sprzedaży dóbr inwestycyjnych z Niemiec Zachodnich do krajów Europy Wschodniej (por. Stecki, 1994).

### 2. Pojęcie forfaitingu

Forfaiting jest formą średnio- i długoterminowego finansowania wykorzystywaną w handlu zagranicznym<sup>1</sup> (Czerwińska-Kayzer, 2006). Forfaiting polega na zakupie terminowych wierzytelności, przysługujących dostawcom dóbr lub usług, przez wyspecjalizowane instytucje forfaitingowe (Kreczmańska-Gigol, 2010).

Forfaiting w świetle prawa jest umową nienazwaną, do której w zakresie przelewu wierzytelności<sup>2</sup> stosuje się m.in. przepisy części ogólnej kodeksu cywilnego oraz przepisy dotyczące cesji wierzytelności. Umowa forfaitingu jest umową handlową, tj. strony umowy są przedsiębiorcami.

Podmiotami uczestniczącymi w umowie forfaitingu są:

- zbywca wierzytelności<sup>3</sup> - podmiot gospodarczy prowadzący działalność produkcyjną, handlową lub usługową,
- instytucja forfaitingowa<sup>4</sup> – nabywca wierzytelności pieniężnych,

---

<sup>1</sup> Początkowo transakcje forfaitingu dotyczyły wyłącznie wierzytelności z umów eksportowo-importowych. Jednakże konstrukcja prawna umowy nie stanowi przeszkody dla stosowania forfaitingu w praktyce krajowego obrotu gospodarczego.

<sup>2</sup> Art. 509 par. 1 k.c.

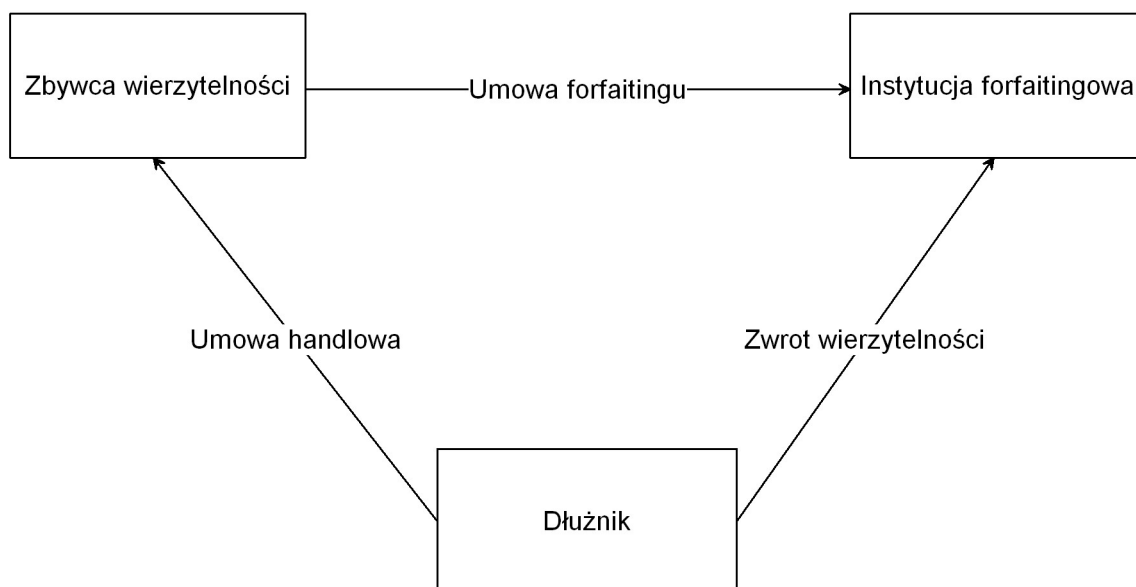
<sup>3</sup> Nazywany także forfaitystą, sprzedawcą, posiadaczem weksla, wykonawcą usług, przedsiębiorcą lub eksporterem (Kreczmańska-Gigol, 2010).

<sup>4</sup> Nazywana także forfaiterem, jednostką forfaitingową, bankiem forfaitingowym lub kupującym (Kreczmańska-Gigol, 2010).

- dłużnik,
- podmiot, który udziela zabezpieczenia wierzytelności uczynionej przedmiotem umowy forfaitingu,
- pośrednicząca instytucja forfaitingowa (Czerwińska-Kayzer, 2006).

Podmiot udzielający zabezpieczenia wierzytelności uczynionej przedmiotem umowy forfaitingu oraz pośrednicząca instytucja forfaitingowa mogą, ale nie muszą uczestniczyć w umowie forfaitingu. W umowie tej muszą natomiast uczestniczyć: zbywca wierzytelności, instytucja forfaitingowa oraz dłużnik (por. rysunek 1). Stronami umowy forfaitingu są zbywca wierzytelności oraz instytucja forfaitingowa.

Rysunek 1. Podstawowe podmioty uczestniczące w umowie forfaitingu.



Źródło: Czerwińska-Kayzer, 2006.

Zbywca wierzytelności prowadzi działalność gospodarczą we własnym imieniu i na własny rachunek, w sposób zorganizowany i ciągły. Zarówno zbywca wierzytelności, jak i instytucja forfaitingowa mogą występować w dowolnej formie prawnej (osoba fizyczna, osoba prawna, jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej).

Dłużnik nie jest stroną umowy forfaitingu. Dłużnikiem jest podmiot, który wobec zbywcy wierzytelności jest odbiorcą (na przykład nabywcą dóbr i usług świadczonych przez zbywcę wierzytelności). Dłużnik początkowo jest zobowiązany do spełnienia świadczenia na rzecz

zbywcy wierzytelności, a po zawarciu umowy forfaitingu pomiędzy zbywcą wierzytelności a instytucją forfaitingową, do spełnienia świadczenia na rzecz instytucji forfaitingowej.

Podmioty powiązane umową forfaitingu mogą mieć swoje siedziby na terenie jednego państwa lub w różnych państwach.

Forfaiting jest umową, która umożliwia zbywcy wierzytelności osiągnięcie celu gospodarczego przez zgromadzenie w relatywnie krótkim czasie odpowiedniego kapitału. Umowa forfaitingu polega na bezregresowej<sup>5</sup> sprzedaży wierzytelności eksportowych, które najczęściej są udokumentowane wekslem własnym, wekslem ciągnionym (trasowanym) lub innym instrumentem<sup>6</sup> reprezentującym należność eksportera (Marciniak-Neider, 2004).

Przedmiotem umowy forfaitingu jest obrót wierzytelnościami pieniężnymi z tytułu umowy sprzedaży, dostawy, leasingu, o wykonanie usług, a także obrót wierzytelnościami wekslowymi oraz wierzytelnościami objętymi akredytywami. Wierzytelności będące podstawą umowy forfaitingu powinny być:

- nieprzeterminowane,
- niesporne co do zasady i wysokości,
- z odroczonym terminem zapłaty (wynoszącym najczęściej od roku do pięciu lat<sup>7</sup>),
- zbywalne,
- odpowiednio zabezpieczone<sup>8</sup>.

Sposób zawarcia umowy forfaitingu podlega ogólnym regulacjom kodeksu cywilnego. Nie istnieją wymagania co do formy zawarcia umowy. W praktyce jednak stosuje się formę pisemną, a instytucje forfaitingowe dysponują gotowymi formularzami umowy forfaitingu.

### 3. Formy forfaitingu

W tej części opracowania wyróżniono i omówiono różne formy forfaitingu. W pracy uwzględniono następujące kryteria klasyfikacji (por. Kreczmańska-Gigol, 2010; Marciniak-Neider, 2004; Stecki, 1994; Tokaj-Krzewska, 1999):

- rodzaj instrumentu finansowego zabezpieczającego wierzytelność,
- umiejscowienie ryzyka,
- występowanie usług dodatkowych,
- liczba podmiotów transakcji,
- zasięg terytorialny,

---

<sup>5</sup> Specyfiką forfaitingu jest to, że nie występuje prawo regresu wobec zbywcy wierzytelności, jeśli nie nastąpi zapłata w terminie płatności. Wyłączenie prawa regresu podkreślone jest w samej nazwie umowy, ponieważ *a forfait* w języku francuskim oznacza „bez regresu” (ang. *without recourse*).

<sup>6</sup> Akredytywa lub zapis w księgach.

<sup>7</sup> Możliwe są odroczenia terminu zapłaty wynoszące od 6 miesięcy do 10 lat.

<sup>8</sup> Poręczenie cywilnoprawne, akredytywa, gwarancja bankowa lub rządowa, weksel, poręczenie wekslowe.

- przedmiot umowy forfaitingu,
- zawiadamianie dłużnika.

### *Rodzaj instrumentu finansowego zabezpieczającego wierzytelność*

Ze względu na rodzaj instrumentu zabezpieczającego wierzytelność będącą przedmiotem umowy forfaitingu wyróżnia się: (1) forfaiting wierzytelności wekslowych, (2) forfaiting wierzytelności bezwekslowych oraz (3) forfaiting wierzytelności niezabezpieczonych (Marciniak-Neider, 2004).

W przypadku forfaitingu wierzytelności wekslowych zabezpieczeniem jest weksel trasowany lub własny, który najczęściej jest awalizowany przez bank. W przypadku forfaitingu wierzytelności bezwekslowych zabezpieczeniem jest najczęściej akredytywa dokumentowa z odroczonym terminem płatności, choć jako zabezpieczenie może być stosowana także akredytywa *standby*, gwarancja bankowa lub polisa ubezpieczeniowa<sup>9</sup> (ibidem).

W praktyce gospodarczej wierzytelności będące przedmiotem forfaitingu są najczęściej zabezpieczone weksłami własnymi. Zdaniem Marciniak-Neider (2004) większa popularność weksli własnych niż weksli trasowanych wynika z istoty zobowiązań osób podpisanych na wekslu. W przypadku weksła własnego eksporter jako remitent weksła może zwolnić się z odpowiedzialności za zapłatę poprzez zamieszczenie zapisu „bez regresu”. Wówczas żaden z kolejnych posiadaczy weksła nie może zwrócić się do eksportera o zapłatę weksła, jeśli zapłaty tej odmówił główny dłużnik wekslowy. W przypadku weksła trasy eksporter występuje nie tylko w roli remitenta, a zarazem pierwszego indosanta, ale także w roli wystawcy weksła. Ponieważ zgodnie z prawem wekslowym trasant nie może zwolnić się od zapłaty weksła, w istocie występuje wówczas prawo regresu do eksportera<sup>10</sup>.

Niekiedy wierzytelności będące przedmiotem umowy forfaitingu nie są w ogóle zabezpieczone. Jednakże dzieje się tak w szczególnych przypadkach, najczęściej gdy importer jest podmiotem o wysokim standingu finansowym, cieszy się dobrą reputacją handlową oraz nie budzi zastrzeżeń instytucji forfaitingowej. W praktyce forfaiting wierzytelności niezabezpieczonych dotyczy dużych międzynarodowych przedsiębiorstw (ibidem).

---

<sup>9</sup> Akredytywa i gwarancja bankowa będące zabezpieczeniem wierzytelności muszą być przenośne.

<sup>10</sup> W praktyce gospodarczej kwestia ta została rozwiązana w taki sposób, że instytucja forfaitingowa przy zakupie weksła trasowanego składa pisemne zobowiązanie (ang. *waiver clause*) wobec eksportera, że rezygnuje z prawa regresu wobec eksportera. W przypadku wtórnego obrotu weksłem instytucja forfaitingowa żąda zobowiązań *waiver clause* od kolejnych nabywców weksła.

### *Umiejscowienie ryzyka*

Ze względu na umiejscowienie ryzyka wyróżnia się: (1) forfaiting właściwy<sup>11</sup> (niem. *echtes Forfaiting*) oraz (2) forfaiting niewłaściwy (niem. *unechtes Forfaiting*). W przypadku forfaitingu właściwego zbywca wierzytelności zwolniony jest od odpowiedzialności za sprzedaną wierzytelność. Odpowiedzialność ta w pełni przechodzi na nabywcę wierzytelności, czyli instytucję forfaitingową. Sama wierzytelność przechodzi zaś definitywnie na forfaitera. Nie ma on prawa regresu wobec zbywcy wierzytelności np. w sytuacji niewypłacalności dłużnika. W ten sposób forfaiter przejmuje wszelkie ryzyka, jakie mogą wiązać się ze ściąganiem nabytej wierzytelności (Stecki, 1994).

W przypadku forfaitingu niewłaściwego instytucja forfaitingowa nie przejmuje ryzyka związanego z wierzytelnością, tj. w sytuacji niewypłacalności dłużnika wierzytelność przechodzi na jej zbywcę. Zauważmy, że taka konstrukcja umowy jest sprzeczna z istotą forfaitingu i w zasadzie forfaiting niewłaściwy jest zwykłą umową sprzedaży wierzytelności. W praktyce jednak umowy takie nazywane są przez strony umowami forfaitingu.

### *Występowanie usług dodatkowych*

Ze względu na występowanie usług dodatkowych wyróżnia się: (1) forfaiting poszerzony oraz (2) forfaiting zwykły. W przypadku forfaitingu poszerzonego usługa forfaitingu połączona jest ze świadczeniami uzupełniającymi<sup>12</sup> (dodatkowymi) ze strony instytucji forfaitingowej (Stecki, 1994). Świadczenia te mogą mieć na przykład charakter zbadania standingu finansowego dłużnika, podjęcia starań o uzyskanie wymaganych zezwoleń dewizowych, analizy rynków finansowych w określonych państwach, podjęcia działań reklamowych. Świadczenia uzupełniające wiążą się z obowiązkiem opłacenia dodatkowych prowizji, co w konsekwencji zwiększa globalne koszty forfaitingu.

W przypadku forfaitingu zwykłego instytucja forfaitingowa nie świadczy dodatkowych usług na rzecz zbywcy wierzytelności.

### *Liczba podmiotów transakcji*

Ze względu na liczbę podmiotów uczestniczących w transakcji forfaitingowej wyróżnia się: (1) forfaiting bezpośredni, (2) forfaiting pośredni, (3) hermes-forfaiting<sup>13</sup>, (4) forfaiting konfirmingowy oraz (5) forfaiting dalszy.

W przypadku forfaitingu bezpośredniego (niem. *direktes Forfaiting*) instytucja forfaitingowa nabywa wierzytelność od sprzedawcy (ewentualnie dostawcy) dóbr i usług.

---

<sup>11</sup> Nazywany także forfaitingiem prawidłowym.

<sup>12</sup> A package deal for exporters (ang.).

<sup>13</sup> Nazywany także quasi-forfaitingiem albo tak zwanym forfaitingiem.

Podmiotem forfaitingu bezpośredniego może być zarówno krajowa, jak i zagraniczna instytucja forfaitingowa nie korzystająca z żadnych form pośrednictwa (Stecki, 1994).

Natomiast w przypadku forfaitingu pośredniego (niem. *indirektes Forfaiting*) forfaitier nabywa wierzytelność nie od sprzedawcy dóbr i usług, ale od innej, pośredniczącej instytucji forfaitingowej. Forfaiting pośredni najczęściej dotyczy wierzytelności wynikających z umów eksportowo-importowych.

Hermes-forfaiting pojawił się po raz pierwszy w Wielkiej Brytanii (ang. *additional cover*), a następnie został spopularyzowany w Holandii i w Niemczech (Stecki, 1994). Hermes-forfaiting może być stosowany wobec wierzytelności, których dłużnicy mają swe siedziby w krajach rozwijających się. Do udzielenia przez rząd dodatkowego poręczenia (ang. *additional cover*, niem. *Deckblattbuergschaft*) dochodzi w stosunku do wierzytelności eksportowych, które wcześniej otrzymały rządową gwarancję Hermesa (ibidem).

Hermes-forfaiting występuje w trzech odmianach. Pierwsza z nich, zwana otwartą, polega na sprzedaży przez eksportera swojej wierzytelności instytucji forfaitingowej za zgodą rządu. Wierzytelność ta zabezpieczona jest gwarancją rządu kraju eksportera. Niejednokrotnie gwarancji Hermesa udziela specjalna spółka kontrolowana przez rząd. Prawa wynikające z gwarancji Hermesa przechodzą na forfaitera, tym samym rząd godzi się na podtrzymywanie udzielonej gwarancji w sytuacji zmiany właściciela wierzytelności. Dodatkowe poręczenie rządowe zachowuje znaczenie jedynie wobec instytucji forfaitingowej, która nabywa oznaczoną wierzytelność eksportową. Poprzez udzielenie poręczenia rząd zobowiązuje się do zaspokojenia wierzytelności, gdy:

- eksporter naruszy swe obowiązki umowne,
- eksporter spóźni się w zapłacie ciężącej na nim kwoty (okres tego opóźnienia wskazany jest w poręczeniu),
- importer odmawia zapłaty, powołując się na wady dostarczonych mu dóbr inwestycyjnych<sup>14</sup>,
- władze państwa importera nie wydadzą zezwolenia na wykonanie przez importera ciężącego na nim zobowiązania (ibidem).

W przypadku drugiej odmiany hermes-forfaitingu wierzytelność będąca przedmiotem umowy forfaitingu odrywa się od swojej pierwotnej podstawy prawnej (umowy dostawy dóbr inwestycyjnych) i zostaje oparta o nową podstawę, czyli dodatkowe poręczenie rządu kraju eksportera. Sama sprzedaż wierzytelności pozostaje, podobnie jak w otwartej odmianie hermes-forfaitingu, jawna.

Trzecia odmiana hermes-forfaitingu ma jeszcze inny charakter. Eksporter zaspokaja wierzytelność na drodze kredytu udzielonego przez forfaitera. Kredyt udzielony przez

---

<sup>14</sup> Hermes-forfaiting dotyczy wierzytelności z tytułu umów dotyczących dóbr inwestycyjnych.

instytucję forfaitingową zabezpieczony jest dodatkowym poręczeniem rządu kraju eksportera. W trzeciej odmianie hermes-forfaitingu importer zazwyczaj aktywnie uczestniczy w działaniach zmierzających do udzielenia kredytu eksporterowi przez instytucję forfaitingową.

Hermes-forfaiting stosowany jest w dość ograniczonym zakresie. Powodem takiego stanu rzeczy są bardzo rygorystyczne przesłanki posługiwania się tą formą forfaitingu. Ponadto istotną przeszkodą dla rozwoju hermes-forfaitingu jest fakt, że eksporterzy nie zostali tu wyraźnie odciążeni od ponoszenia licznych ryzyk związanych z międzynarodowym handlem dobrami inwestycyjnymi (por. Stecki, 1994).

Forfaiting konfirmingowy został ukształtowany w Wielkiej Brytanii i tam też jest najbardziej rozpowszechniony. Forfaiting połączony z konfirmingiem występuje, gdy wierzytelność będąca przedmiotem umowy forfaitingu pochodzi z umowy opatrzonej klauzulą *confirmed*. Klauzula taka nadawana jest umowie eksportowej po dokładnym zbadaniu standingu finansowego oraz reputacji handlowej importera przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwo konfirmingowe (ang. *confirming house*) z siedzibą w kraju importera. W momencie opatrzenia umowy klauzulą *confirmed* przedsiębiorstwo konfirmingowe przejmuje pełne ryzyko związane z potwierdzoną umową eksportową.

Forfaiting dalszy występuje, gdy forfaiter czyni nabyte przez siebie wierzytelności przedmiotem dalszych umów forfaitingu. Forfaiter ten ma zazwyczaj mniejsze zasoby kapitałowe niż przedsiębiorstwa, którym forfaiter odsprzedaje nabyte wierzytelności.

#### *Zasięg terytorialny*

Ze względu na kryterium geograficzne wyróżnia się: (1) forfaiting krajowy (ang. *domestic forfaiting*, niem. *Inland-Forfaiting*) oraz (2) forfaiting międzynarodowy<sup>15</sup> (ang. *international forfaiting*). Forfaiting krajowy polega na wykupie wierzytelności powstałych w obrocie krajowym. Zarówno strony umowy forfaitingu, jak i dłużnik działają na terytorium tego samego kraju. W przeciwnym razie mówi się o forfaitingu międzynarodowym. W tym przypadku podmioty podstawowego stosunku prawnego (dostawy, sprzedaży, usługi) mają swe siedziby w różnych krajach. Niejednokrotnie zdarza się, że instytucja forfaitingowa ma swoją siedzibę w jeszcze innym kraju niż podmioty podstawowego stosunku prawnego.

Zdaniem Steckiego (1994) z forfaitingiem międzynarodowym wiążą się liczne problemy walutowe oraz ryzyka, które nie są obecne w przypadku innych form forfaitingu. W konsekwencji procentowe stopy forfaitingowe w zakresie forfaitingu międzynarodowego kształtują się zazwyczaj na znacznie wyższych poziomach niż ma to miejsce w przypadku forfaitingu krajowego.

---

<sup>15</sup> Nazywany także forfaitingiem eksportowym albo forfaitingiem zagranicznym.



### *Przedmiot umowy forfaitingu*

Ze względu na przedmiot umowy forfaitingu wyróżnia się: (1) forfaiting wierzytelności handlowych<sup>16</sup>, (2) forfaiting wierzytelności w wekslach<sup>17</sup> oraz (3) forfaiting wierzytelności leasingowych<sup>18</sup> (por. Tokaj-Krzewska, 1999).

Forfaiting wierzytelności handlowych polega na nabyciu przez forfaitera pieniężnej wierzytelności wynikającej z umowy sprzedaży, dostawy lub świadczenia usług zawartej pomiędzy przedsiębiorcami w ramach działalności gospodarczej. Nabycie wierzytelności handlowej następuje przed terminem jej płatności. Instytucja forfaitingowa pobiera stosowne odsetki dyskontowe oraz przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika (Heropolitańska et al., 1998). Forfaiting wierzytelności handlowych dotyczy wierzytelności, po pierwsze, już istniejących oraz, po drugie, niewymagalnych, czyli wierzytelności z przyszłym terminem realizacji zobowiązania przez dłużnika.

Przedmiotem umowy forfaitingu wekslowego mogą być wierzytelności w wekslach własnych (wystawione przez nabywców dóbr i usług) albo wierzytelności w wekslach ciągnionych (trasowanych) wystawione przez sprzedawców (ewentualnie dostawców) dóbr i usług. W praktyce na rynku forfaitingowym wymagane jest często zabezpieczenie weksła za pomocą awalu (bankowego poręczenia wekslowego) lub gwarancji bankowej. Forfaiting wierzytelności w wekslach wykazuje podobieństwo do dyskonta, ponieważ w obydwu przypadkach dochodzi do zmiany wierzyciela wekslowego na mocy indosu, a ponadto potrącone zostają z kwoty wekslowej odsetki dyskontowe (Tokaj-Krzewska, 1999).

Forfaiting leasingowy polega na nabyciu przez instytucję forfaitingową średnio- lub długoterminowej wierzytelności leasingowej<sup>19</sup> przed terminem jej płatności, z potrąceniem opłaty na rzecz forfaitera (ibidem). Forfaiter przejmuje w ten sposób ryzyko niewypłacalności leasingobiorcy. Leasingobiorca jest więc w tym przypadku dłużnikiem forfaitingowym. Leasingodawca jest zaś zbywcą wierzytelności. W praktyce forfaiting leasingowy dotyczy zazwyczaj leasingu finansowego, ponieważ dla tego rodzaju leasingu charakterystyczne są umowy średnio- i długoterminowe.

### *Zawiadamianie dłużnika*

Ze względu na zawiadamianie dłużnika o zawarciu umowy forfaitingu wyróżnia się: (1) forfaiting otwarty (notyfikowany)<sup>20</sup>, (2) forfaiting półotwarty oraz (3) forfaiting ukryty (nienotyfikowany)<sup>21</sup>.

---

<sup>16</sup> Nazywany czasem forfaitingiem handlowym albo forfaitingiem księgowym.

<sup>17</sup> Nazywany czasem forfaitingiem wekslowym albo dyskontem *a forfait*.

<sup>18</sup> Nazywany czasem forfaitingiem leasingowym.

<sup>19</sup> Wierzytelność ta pochodzić może z leasingu operacyjnego oraz leasingu finansowego.

<sup>20</sup> Nazywany czasem forfaitingiem jawnym.

W przypadku forfaitingu otwartego dłużnik zostaje niezwłocznie powiadomiony o zawarciu umowy forfaitingu. W przypadku forfaitingu półotwartego dłużnik zostaje powiadomiony o zawarciu umowy forfaitingu dopiero w momencie wezwania przez forfaitera do zapłaty (informacja o zawarciu umowy forfaitingu znajduje się na wystawionym rachunku). W przypadku forfaitingu ukrytego dłużnik nie zostaje w ogóle powiadomiony o zawarciu umowy forfaitingu. Dłużnik może się jednak dowiedzieć o zawarciu umowy forfaitingowej np. wówczas, gdy jego weksle pojawią się na wtórnym rynku forfaitingowym (Marciniak-Neider, 2004).

#### 4. Zakończenie

Forfaiting pełni dwie podstawowe funkcje w obrocie gospodarczym:

- funkcję finansowania,
- funkcję gwarancyjną.

Pierwsza z wymienionych funkcji pozwala forfajtyście na zachowanie płynności finansowej, czy zgromadzenie stosownego kapitału w relatywnie krótkim czasie. Funkcja gwarancji wiąże się z uwolnieniem forfajtysty od ryzyka niewypłacalności dłużnika forfaitingowego.

Transakcje forfaitingowe wg Marciniak-Neider (2004) opiewają średnio na 2-5 milionów USD. Niektóre instytucje forfaitingowe ustalają dolne kwoty transakcji, np. 100 tys. USD. Podmioty zajmujące się forfaitingiem współpracują w skali globalnej w ramach utworzonego w 1999 roku Stowarzyszenia Banków i Firm Forfaitingowych (International Forfaiting Association; [www.forfaiters.org](http://www.forfaiters.org)). Obecnie liczy ono ponad 140 członków. Stowarzyszenie opracowało reguły postępowania przy obsłudze transakcji forfaitingu (ang. *Market Practice Guidelines*), co znacznie ułatwiło międzynarodową współpracę forfaiterów.

#### 5. Literatura cytowana

Czerwińska-Kayzer, D., Alternatywne źródła finansowania długoterminowego w małych i średnich przedsiębiorstwach, *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu – CCCLXXVII (2006)*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2006.

Heropolitańska, I., Kawaler, P. i Kozioł, A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki: cesja, factoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna*, Twigger, Warszawa 1998.

Kreczmańska-Gigol, K., Materiały dydaktyczne dla studentów SGH (niepublikowane), Warszawa 2010.

---

<sup>21</sup> Nazywany czasem forfaitingiem tajnym.

Marciniak-Neider, D., *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2004.

Stecki, L., *Forfaiting*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 1994.

Tokaj-Krzewska, A., *Forfaiting*, Difin, Warszawa 1999.

Archiwa internetowe:

[www.forfaiters.org](http://www.forfaiters.org)