

mr. sc. Anastazija Vinković Kravaica¹
Lahorka Halmi, dipl. oec.²

FORFAITING – OBLIK NAPLATE INOZEMNIH POTRAŽIVANJA

Forfaiting – Form of International Trade Receivables Collection

SAŽETAK: Forfaiting postaje sve zastupljeniji oblik financiranja u međunarodnom poslovanju. Njime se financiraju izvoznici na način da financijska ili nefinancijska institucija otkupi kratkoročna ili srednjoročna potraživanja izvoznika bez prava regresa prema prethodnom vjerovniku (izvozniku). Ovim oblikom financiranja uklanjaju se rizici neplaćanja od strane uvoznika u situacijama gdje se uvoznik ili njegova vlada procjenjuju rizičnima za neosiguranu odgodu plaćanja. Forfaiting izvoznike čini konkurentnijima na inozemnom tržištu zbog mogućnosti pružanja odgode plaćanja inozemnim kupcima te istodobnog osiguravanja potpune naplate potraživanja. U Hrvatskoj usluge forfaitinga pružaju većinom banke. Cilj rada je prikazati specifičnosti ovog oblika financiranja izvoznika.

Ključne riječi: forfaiting, inozemna potraživanja, naplata

ABSTRACT: Forfaiting is becoming ever more present form of financing international business activities. By it, exporters are financed in a way that financial or non-financial institution buys off short and medium-term receivables on a non-recourse basis. This form of financing eliminates the risk of non-payment by importers in instances where the importing firm or its government is perceived to be too risky for open account credit. By utilizing the forfaiting technique, exporters are more competitive within the international market due to the deferred payment offered to the foreign buyers and assuring the payment of the sum of the supplier's credit at the same time. Although well known in the world, this form of financing is generally unknown in Croatia. In Croatia, forfaiting services are mostly offered as bank services. The aim of the paper is to present traits of this particular form of export-financing.

Keywords: forfaiting, foreign trade customers, payment

¹ Veleučilište u Rijeci, anavin@veleri.hr

² Veleučilište u Karlovcu, lahorkahalmi@gmail.com

1. UVOD

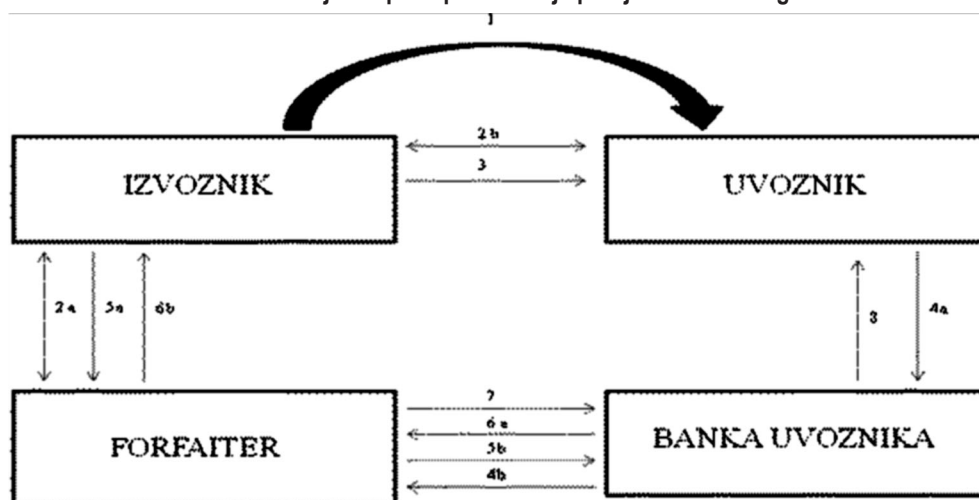
Primjena forfaitinga kao oblika naplate inozemnih potraživanja u Europi započela je pedesetih godina prošloga stoljeća, u okviru ekonomskih i ostalih okolnosti toga doba. Ovom tehnikom naplate inozemnih potraživanja nastojalo se pronaći zajedničko rješenje za izvoznike investicijskih dobara (države tadašnje zapadne Europe) koji nisu mogli ili nisu željeli poslovati po otvorenom računu te za uvoznike (države tadašnje istočne Europe) koji su željeli odgoditi plaćanje dok nabavljena investicijska dobra ne bi počela sama sebe otplaćivati³.

2. POJAM FORFAITINGA I FORFAITERA

Forfaiting predstavlja tehniku naplate inozemnih potraživanja koja izvoznicima pruža mogućnost naplate u gotovini prodajom potraživanja forfaiteru⁴ uz diskont bez prava regresa.⁵

Ovaj oblik naplate uključuje četiri do pet sudionika - izvoznik, uvoznik, forfaiter i uvoznikova banka te investitor, što ovisi o načinu poslovanja forfaitera. Tijek naplate potraživanja primjenom forfaitinga predložen je Shemom 1.

Shema 1.. Tijek naplate potraživanja primjenom forfaitinga



Izvor: prilagođeno prema *Forfaiting An Introduction*, www.forfaitwiss.ch/documentation/forfait.pdf i *Privredna banka Zagreb*, www.pbz.hr (22.02.2012.)

Kako je vidljivo iz sheme, u prvom koraku (1) izvoznik i uvoznik započinju proces sklapanja komercijalnog ugovora. U svrhu prezentiranja uvjeta plaćanja kupljenih dobara, izvoznik se obraća forfaiteru (2a) kako bi forfaiter proveo procjenu finan-

³ **Trade Finance Guide: Forfaiting**, International Trade Administration, <http://www.trade.gov> (23.02.2012.).

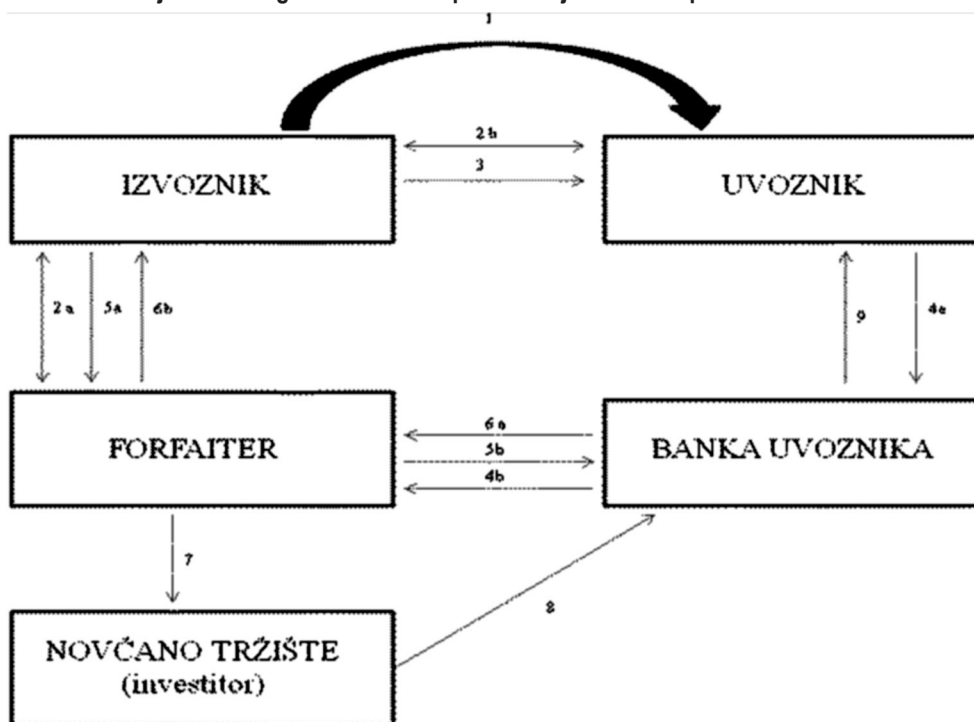
⁴ Forfaiter je financijska ili nefinancijska institucija koja forfaiting može nuditi kao isključivu uslugu ili kao jednu od svojih usluga.

⁵ Ibidem.

ciranja dotičnoga komercijalnog ugovora i cijene koštanja usluge. Nakon prezentiranja uvjeta plaćanja, uvoznik i izvoznik sklapaju komercijalni ugovor (2b) u koji je uključena cijena dobara te naknada za uslugu forfaitera. U trećem koraku (3) izvoznik isporučuje dobra uvozniku koji se (4a) obvezuje platiti izvozniku uvezena dobra izdavanjem lako prenosivog instrumenta plaćanja (zadužnica, mjenica, akreditiv), kojega dostavlja svojoj banci na ovjeru. Nakon provjere i ovjere, uvoznikova banka ovjereni instrument plaćanja prosljeđuje forfaiteru (4b). Istodobno, uvoznik dostavlja forfaiteru (5a) potrebnu dokumentaciju kojom potvrđuje isporuku dobara uvozniku i prosljeđuje ju banci uvoznika (5b). Na temelju predložene dokumentacije banka uvoznika izdaje potvrdu o plaćanju (6a), a forfaiter izvozniku isplaćuje ugovoreni iznos (6b). Po dospelju instrumenta plaćanja, forfaiter naplaćuje potraživanja (7) od uvoznikove banke, a ona svoja potraživanja naplaćuje (8) od uvoznika.

Ovisno o subjektu koji nudi usluge forfaitinga, postoji mogućnost plasiranja otkupljenih potraživanja od izvoznika na novčano tržište, kako je predloženo Shemom 2.

Shema 2. Tijek forfaitinga kada forfaiter potraživanja izvoznika plasira na novčano tržište



Izvor: prilagođeno prema *International Trade Finance*, <http://www.pearsoned.co.nz> (17.02.2012.) i *Privredna banka Zagreb*, www.pbz.hr (22.02.2012.)

U odnosu na tijek naplate inozemnih potraživanja primjenom ove tehnike predložene Shemom 1, tijek naplate se u ovom slučaju razlikuje samo u nekoliko posljednjih koraka. Nakon što je izvozniku platio njegovo inozemno potraživanje, forfaiter je u

mogućnosti potraživanje zadržati kao investiciju do roka dospjeća ili ga plasirati na novčano tržište (7). U trenutku dospjeća, investitor koji je otkupio potraživanja naplaćuje ga od banke uvoznika (8), a banka uvoznika svoje potraživanje naplaćuje od uvoznika (9).

Tijek forfaitinga može biti i neznatno drugačiji od predočenoga, i to u dijelu prezentiranja ovjerenih instrumenata plaćanja (shema 1. - 4a i 4b), pri čemu forfaiter ima djelomičnu ulogu posrednika. Jedna od mogućnosti jest da banka uvoznika prezentira uvoznikove instrumente plaćanja izravno izvozniku, dok je druga mogućnost da banka uvoznika ovjeri uvoznikove instrumente plaćanja te ih vrati natrag uvozniku, nakon čega ih on prezentira izvozniku koji ih prosljeđuje forfaiteru.

Razdoblje na koje se ova tehnika naplate odnosi je tijekom njezina razvoja definirano na različite načine uz ograničenje iznosa naplate. Brzi razvoj i kontinuirana potreba za povoljnijim načinom naplate inozemnih potraživanja, doveli su do promjene definiranja vremenskog okvira na koji se forfaiting odnosi pa se danas forfaitingom financiraju kratkoročna i srednjoročna potraživanja.

Forfaiter kao financijska ili nefinancijska institucija može imati dvije uloge - može se pojaviti kao poslovni subjekt na novčanom tržištu ili kao specijalizirani subjekt koji nudi usluge forfaitinga. Kao poslovni subjekt na novčanom tržištu, forfaiter raspoređuje diskontirane mjenice u veličinom prikladne pakete te ih preprodaje raznim investitorima. Kao specijalizirani subjekt za usluge forfaitinga, forfaiter procjenjuje rizik ulaganja u državu u koju izvoznik želi izvoziti svoja dobra te sastavlja pogodbu koja će biti povoljna za obje strane (za izvoznika i za uvoznika).

U svrhu procjene isplativosti financiranja određenoga potraživanja forfaiteru su potrebni sljedeći podaci:⁶

- valuta, iznos i razdoblje financiranja;
- država rizika;
- ime i mjesto jamca;
- isprava (zadužnica, mjenica i sl.);
- oblik osiguranja (bankovne garancije ili avalirane mjenice);
- rok dospjeća i plan otplate;
- dobra koja se izvoze;
- datum dostave dobara;
- datum dostave isprava;
- potrebna odobrenja i dozvole (uvozna dozvola, isprave o prijevozu i sl.);
- mjesto isplate duga;
- naziv izvoznika i uvoznika.

Forfaiter na temelju navedenih podataka odlučuje o preuzimanju ukupnoga političkog, komercijalnog i kamatnog rizika te nakon zaprimljenih potrebnih isprava od

⁶ Overseas Trade Finance, <http://www.otfonline.co.uk> (22.02.2012.).

uvoznikove banke, izvozniku isplaćuje puni iznos inozemnoga potraživanja za koji je ugovor bio sklopljen.

3. OBILJEŽJA FORFAITINGA

Zbog svojih specifičnosti, forfaiting uklanja rizike trgovanja jer se uglavnom odnosi na cjelovitu naplatu inozemnih potraživanja. Iako je vrlo sličan faktoringu te se ove pojmove često poistovjećuje, forfaiting i faktoring su u potpunosti oprečni kada je riječ o njihovom području djelovanja.

3.1. Obilježja forfaitinga

Forfaiting pruža rješenje dvojbe u kojoj izvoznici žele isporučiti svoja dobra nakon što je njihovo potraživanje naplaćeno, dok uvoznici ne žele platiti dok ne prime dobra od svojih dobavljača (izvoznika). Ovo rješenje je primjenjivo upravo zbog obilježja financijskih instrumenata koji se u forfaitingu koriste. Naime, financijski instrumenti plaćanja moraju biti bezuvjetni, neopozivi i lako prenosivi, poput zadužnica i mjenica. Uspjeh ove tehnike naplate inozemnih potraživanja temelji se na povjerenju da su aval ili bankovna garancija pouzdani. Avali i bankovne garancije odobreni su uglavnom od strane komercijalnih banaka, ali ih se u nekim slučajevima uvažava ako su odobreni od strane državne banke ili ministarstva financija.

Prednosti forfaitinga su sljedeće:⁷

- uklanjanje rizika trgovanja;
- poboljšanje konkurentne prednosti na tržištu;
- poboljšanje novčanoga toka;
- brže i jednostavnije transakcije.

Rizik trgovanja podrazumijeva svaki uzrok koji može dovesti do uvoznikove nemogućnosti plaćanja svojih obveza za primljena dobra. Kako je već spomenuto, kada se odluči na sklapanje ugovora s uvoznikom, forfaiter na sebe u potpunosti preuzima sve rizike koji se mogu pojaviti tijekom procesa trgovanja, od dostave dobara do naplate potraživanja od uvoznika. Rizici trgovanja mogu biti politički, transferni i komercijalni.

Politički rizici odnose se na okolnosti poput rata, društvenih nemira i sl., koji mogu dovesti do nemogućnosti naplate potraživanja koje izvoznik ima prema uvozniku, a uključuju i moratorij te mogućnost odbijanja same države uvoznika da provede isplatu u ugovorenoj valuti. Transforni rizici odnose se na fluktuirajući devizni tečaj koji može utjecati na promjenu ugovorene vrijednosti jer ona u trenutku konverzije u izvoznikovu valutu može izvoznika dovesti i do eventualnoga gubitka. Komercijalni rizici odnose se na uvoznikovu nemogućnost plaćanja ili odbijanje plaćanja na dan dospjeća od strane dužnika ili jamca.

⁷ The International Forfaiting Association, <http://www.forfaiters.org/forfaiting/what-is-forfaiting> (22.02.2012.).

S obzirom da se forfaiting temelji na načelu otkupa potraživanja bez prava regresa prema prethodnom vjerovniku, izvoznik nakon namirenja svojega potraživanja nema nikakvih obveza prema bilo kojem sudioniku u procesu forfaitinga. Naime, ako uvoznik ne podmiri svoje obveze prema forfaiteru koji je već isplatio novac izvozniku, sam izvoznik za to ne odgovara. Još jedna od prednosti forfaitinga jest i činjenica da su svi troškovi vezani uz forfaiting obvezujući i ostaju nepromijenjeni tijekom cijeloga razdoblja financiranja.

Zbog specifičnosti naplate inozemnih potraživanja putem forfaitinga izvoznici su u mogućnosti poboljšati svoju konkurentsku prednost na tržištu jer svoja dobra mogu uvoznicima ponuditi uz mogućnost odgode plaćanja, što njihove proizvode čini pristupačnijima. Osim toga, s obzirom da forfaiter na sebe preuzima sav rizik mogućega neplaćanja, izvoznici mogu poslovati i u onim državama u kojima je rizik neplaćanja previsok te s tim uvoznicima (kupcima) inače ne bi poslovali. Na taj način povećavaju svoju mogućnost proširivanja tržišta djelovanja. Dakle, forfaiting istodobno izvoznicima pruža sigurnost naplate potraživanja od uvoznika (inozemnih kupaca) te mogućnost odgode plaćanja i kreditiranja uvoznika.

Forfaitingom se s pozicija bilance uklanjaju potraživanja prema inozemnim kupcima, bankovni zajmovi te izvanbilančna pasiva jer izvoznik, primjenom ove tehnike, prodaju na kredit pretvara u gotovinsku prodaju.

Svojim obilježjima forfaiting ubrzava i pojednostavljuje transakciju jer nudi brza i financijski prilagođena rješenja, brzo rješava financijske obveze, koristi se (uobičajeno) sažeta i jednostavna dokumentacija, ne postoje ograničenja na podrijetlo izvoza te oslobađa izvoznika dodatnog posla vezanog uz administraciju i naplatu inozemnoga potraživanja.⁸

Troškovi forfaitinga obuhvaćaju troškove naknade za usluge forfaitinga, troškove opcija (ako su izdane zamjenjuju troškove naknade za usluge forfaitinga), manipulativne troškove, diskontnu stopu, troškove dana odgode naplate potraživanja, troškove naplate (u slučajevima neplaćanja u trenutku dospijeca) te troškove kazne.⁹ Iznos troška ovisi o visini kamatne stope značajne za valutu osnovnog ugovora za vrijeme trajanja obveze forfaitera i o forfaiterovoj procjeni kreditnoga rizika povezanog s uvoznikovom državom i bankom. Forfaiter svojom procjenom isplativosti financiranja i izračunavanjem iznosa svoje usluge osigurava da ovi troškovi budu uračunati u trošak naknade usluge koje snosi uvoznik.¹⁰

⁸ The International Forfaiting Association, <http://www.forfaiters.org/forfaiting/benefits> (22.02.2012.).

⁹ Singer, Joseph F.: **A Small Business Exporter's Guide to Forfaiting Practices in International Finance**, www.sbaer.uca.edu (17.02.2012.).

¹⁰ Moran Jr., John F.: **Forfaiting – a user's guide; what it is, who uses it and why?**, www.crfonline.org (16.02.2012.).

3.2. Sličnosti forfaitinga i faktoringa

S obzirom da se termine forfaitinga i faktoringa često zamjenjuje ili ih se čak poistovjećuje, najvažnije sličnosti i razlike ovih dviju tehnika naplate potraživanja predložene su Tablicom 1.

Tablica 1. Sličnosti i razlike forfaitinga i faktoringa

	Forfaiting	Faktoring
Područje	Pretežito međunarodno. Kako su transakcije temeljene uglavnom na bankovnim garancijama, mogućnost poslovanja je raširena u relativno svim državama.	Uglavnom domaće na području OECD zemalja. Relativno slabo, s mogućnošću rasta u trgovanju s državama u razvoju.
Dobra	Uglavnom oprema (često u velikim projektima) i sirovine.	Uglavnom potrošačka dobra i usluge.
Veličina tržišta	Objedinjene brojke nedostupne; nešto veće od međunarodnog faktoringa.	Tuzemni ¹¹ faktoring 499 milijardi US \$; inozemni faktoring: 31 milijarda US \$ (1998.)
Razdoblje	Uglavnom 1-7 godina za ugovore u kojima je navedeno obročno plaćanje.	Uglavnom 30-180 dana za ugovore u kojima je predviđeno plaćanje odjednom.
Ugovorni iznos	Najmanji iznos 100.000 US \$, s individualnim dospeljem većim od 25.000 US \$. Uglavnom od 500.000 do 20 milijuna US \$.	Uglavnom 2.000 do 100.000 US \$. Prosječni iznos ugovora u međunarodnom faktoringu: 29.000 US \$.
Vremensko usklađivanje	Ugovor je sklopljen na temelju prethodne ugovorne obveze s forfaiterom.	Uobičajeno se pridržava već utvrđenog ugovora ili ugovornih obveza.
Odabir vrste ugovora	Uglavnom se temelji na jednokratnom ugovoru.	Faktori uobičajeno žele pristup velikom udjelu izvoznikovih potraživanja.
Sekundarno tržište	Veliko, s obzirom da su potraživanja uobičajeno avalirana, a time i prenosiva.	Vrlo malo, s obzirom da se transakcije evidentiraju samo fakturama.

Izvor: prilagođeno prema Overseas Trade Finance, <http://www.otfonline.co.uk> (19.02.2012.)

Kako je vidljivo iz tablice, forfaiting i faktoring imaju identične dodirne točke (sekundarno tržište, dobra, razdoblje i sl.) koje su u svome djelovanju potpuno različite:

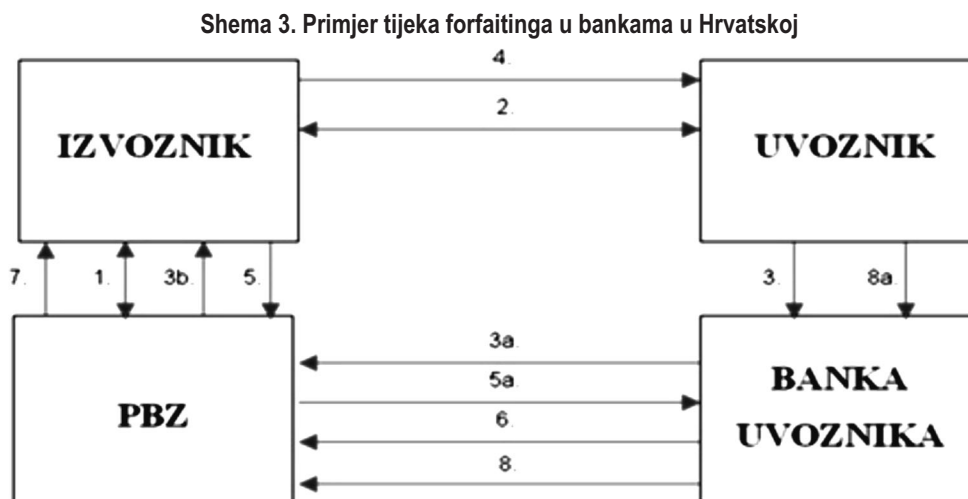
- forfaiting se najčešće primjenjuje u području međunarodnoga poslovanja, dok se faktoring najčešće odnosi na tuzemno tržište;
- forfaitingom se većinom financira nabava opreme i sirovina, a faktoringom potrošačka dobra i usluge;

¹¹ Podaci o veličini tržišta su preuzeti s www.otfonline.co.uk i ne odnose se na hrvatsko tržište, već su ovdje navedeni u svrhu uvida u veličinu tržišta forfaitinga.

- forfaiting obuhvaća razdoblje od 1-7 godina, dok faktoring obuhvaća razdoblje od 30-180 dana;
- forfaiting se temelji na jednokratnom ugovoru te omogućava odgodu plaćanja i obročno plaćanje, dok se faktoring temelji na već utvrđenim ugovornim obvezama;
- forfaiting pruža mogućnost plasmana instrumenata plaćanja na sekundarno tržište, dok kod faktoringa ta mogućnost nije zastupljena u većoj mjeri jer se transakcije evidentiraju fakturama.

4. FORFAITING U HRVATSKOJ

U Hrvatskoj usluge forfaitinga pružaju uglavnom komercijalne banke kao jednu od usluga koje nude klijentima. Primjer tijeka forfaitinga u Hrvatskoj pri kojemu se banka pojavljuje u ulozi forfaitera, predložen je Shemom 3.



Izvor: Privredna banka Zagreb, <http://www.pbz.hr/Default.aspx?art=3863> (21.03.2012.)

Kako je vidljivo iz sheme, sudionici forfaitinga su izvoznik, uvoznik, banka uvoznika te Privredna banka d. d. Zagreb u ulozi forfaitera. Izvoznike se potiče da se obrate forfaiteru u što ranijoj fazi pregovora s uvoznikom u svrhu dogovora o uvjetima otkupa inozemnih potraživanja (1), kako bi se usluga forfaitera uračunala i prezentirala izvozniku. Kada su utvrđeni uvjeti otkupa inozemnih potraživanja, izvoznik i uvoznik sklapaju komercijalni ugovor (2) te uvoznik daje nalog za otvaranje akreditiva (3). Banka uvoznika otvara akreditiv (3a), a forfaiter izvozniku šalje obavijest o otvorenom akreditivu (3b). Kada primi obavijest od forfaitera o otvorenom akreditivu, izvoznik isporučuje dobra uvozniku (4) te forfaiteru prezentira dokumente (5) kojima potvrđuje isporuku dobara, a forfaiter ih prosljeđuje banci uvoznika (5a). Nakon toga banka uvoznika izdaje forfaiteru potvrdu o plaćanju po akreditivu (6) na temelju koje forfaiter provodi isplatu diskontiranog iznosa izvozniku (7). U trenutku dospjeća

banka uvoznika provodi isplatu forfaiteru (8), a svoja potraživanja naplaćuje od uvoznika (8a) koji je kupio dobra.

Predmet otkupa kod forfaitinga u Hrvatskoj su najčešće:¹²

- ino potraživanja nastala izvozom robe ili izvršenja usluga po dogovoru;
- ino potraživanja nastala na temelju prodaje robe u inozemstvo na kredit (komercijalni kredit);
- potraživanja inozemnih tvrtki po kojima je dužnik domaća tvrtka (uvoz s ugovorenim odgodom plaćanja);

Instrumenti pogodni za posao forfaitinga u Hrvatskoj isti su kao i u državama u kojima je forfaiting zastupljen znatno duže i u većoj mjeri, a to su:¹³

- mjenice (avalirane ili uz bankovnu garanciju);
- dokumentarni akreditiv otvoren u korist domaćeg / inozemnog izvoznika;
- bankovne garancije izdane u korist domaćeg / inozemnog izvoznika.

Forfaiting je u Hrvatskoj prisutan, ali ne u mjeri u kojoj bi mogao biti jer hrvatski izvoznici još uvijek nisu dovoljno upoznati s ovom tehnikom naplate inozemnih potraživanja. Još jedan od razloga nedovoljne zastupljenosti forfaitinga jest i „volumen hrvatskih izvoznika i njihovih partnera u inozemstvu koji je napravljen bez odgovarajućeg instrumenta plaćanja (npr. akreditiva), koji bi mogao biti predmet forfaitinga“.¹⁴ Prema rezultatima istraživanja Hrvatske narodne banke objavljenih prije desetak godina, konkretno 2001. godine¹⁵, inozemne banke koje su tada djelovale na području Republike Hrvatske, na svoje su liste prioriteta novih usluga koje bi pružale hrvatskome tržištu uključile forfaiting. Prema istom istraživanju, forfaiting je bio usluga koju nije bilo moguće ponuditi na hrvatskome tržištu zbog zakonskih propisa koji su takvu uslugu tada činili ilegalnom. Međutim, izmjena propisa omogućila je hrvatskim poduzetnicima korištenje forfaitinga, stoga je moguće zaključiti da je temeljni razlog nedovoljne zastupljenosti ovoga načina financiranja upravo neinformiranost izvoznika o prednostima forfaitinga i relativno kratko razdoblje postojanja ove usluge na hrvatskome tržištu.

5. ZAKLJUČAK

Forfaiting kao tehnika naplate inozemnih potraživanja nudi izvoznicima brojne pogodnosti kojima može poboljšati svoju konkurentsku prednost na tržištu, čini dostupnima inače njima nedostupna tržišta te povećava njihovu likvidnost. U svijetu je

¹² Privredna banka Zagreb, <http://www.pbz.hr/Default.aspx?art=3863> (21.03.2012.); Faktoring tvrtka Finesa Faktor, http://www.finesa-credos.hr/factoring/factoring_proizvodi.asp#fortfaiting (02.05.2012.).

¹³ Ibidem.

¹⁴ Poslovni, <http://www.poslovni.hr/vijesti/forfaiting—premalo-poznat-medu-izvoznicima-181348.aspx> (02.05.2012.).

¹⁵ Galac, T., Kraft, E.: **Što znači ulazak stranih banaka u Hrvatsku?**, Hrvatska narodna banka, travanj 2001., str. 7-8., www.hnb.hr/publikac/pregledi/p-006.pdf (02.05.2012.).

forfaiting zastupljen znatno više nego u Hrvatskoj, jer je većini hrvatskih izvoznika još uvijek nedovoljno poznat. Uz komercijalne banke, usluge forfaitinga u svijetu nude i poslovni subjekti specijalizirani za poslove forfaitinga dok u Hrvatskoj ovakvu uslugu za sada nude uglavnom banke. Dakle, forfaiting kao vrlo efikasna tehnika naplate inozemnih potraživanja u Hrvatskoj je tek u začecima, što je vidljivo i iz letimičnog pregleda usluga banaka od kojih tek nekolicina nudi usluge forfaitinga, te iz izjave samih djelatnika banaka o nedovoljnom poznavanju ove tehnike naplate. Osim toga, potražnja za ovakvom uslugom je u Hrvatskoj nedovoljna i zbog malog opsega izvoza te ugovorenih načina plaćanja između hrvatskih izvoznika i inozemnih partnera koji ne uključuju odgovarajući instrument naplate potraživanja (npr. akreditiv) ili je ugovorena vrlo kratka, odnosno uopće nije predviđena odgoda plaćanja.

Literatura

1. **Factoring & Forfaiting – A business and regulatory perspective**, Ernst & Young, June 2009, <http://www.marfinfactors.gr> (16.02.2012.)
2. Faktoring tvrtka Finesa Faktor, <http://www.finesa-credos.hr> (02.05.2012.)
3. **Forfaiting – An Introduction**, Finanz AG Zürich, Switzerland, www.forfaitswiss.ch (22.02.2012.)
4. Galac, T., Kraft, E.: **Što znači ulazak stranih banaka u Hrvatsku?**, Hrvatska narodna banka, travanj 2001., www.hnb.hr (02.05.2012.)
5. Hypo Alpe Adria Bank, <http://www.hypo-alpe-adria.hr> (02.05.2012.)
6. **International Trade Finance**, <http://www.pearsoned.co.nz> (17.02.2012.)
7. London Forfaiting Company, <http://www.forfaiting.com> (22.02.2012.)
8. Moran Jr., John F.: **Forfaiting – a user's guide; what it is, who uses it and why?**, www.crfonline.org (16.02.2012.)
9. Overseas Trade Finance, <http://www.otfonline.co.uk> (22.02.2012.)
10. Poslovni i financijski portal, <http://www.poslovni.hr> (22.02.2012.)
11. Privredna banka Zagreb, <http://www.pbz.hr> (22.02.2012.)
12. Singer, Joseph F.: **A Small Business Exporter's Guide to Forfaiting Practices in International Finance**, www.sbaer.uca.edu (17.02.2012.)
13. Splitska banka, <http://www.splitskabanka.hr> (02.05.2012.)
14. The International Forfaiting Association, <http://www.forfaiters.org> (22.02.2012.)
15. **Trade Finance Guide – A Quick Reference for U.S. Exporters**, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, April 2008, <http://www.export.gov> (23.02.2012.)
16. **Trade Finance Guide: Forfaiting**, International Trade Administration, <http://www.trade.gov> (23.02.2012.)