

## **IFA MARKET PRACTICE GUIDELINES JAKO STANDARDY DLA NABYWCÓW I ZBYWCÓW WIERZYTELNOŚCI FORFAITINGOWYCH NA RYNKU WTÓRNYM**

### **Wstęp**

Rynek transakcji forfaitingowych nazywany jest „rajem prawników”. Brak jasno określonych reguł oraz brak wystandardyzowanej dokumentacji implikują brak jednolitości zawieranych transakcji, co z kolei daje dowolność interpretacji i utrudnia rozwiązywanie sporów w sądach<sup>129</sup>. Próby uporządkowania tego chaosu na rynku transakcji forfaitingowych oraz zebrania i określenia zestawu praktyk rynkowych podjęło się Międzynarodowe Stowarzyszenie Forfaitingowe (*International Forfaiting Association*, IFA). Efektem było powstanie w 2004 roku Wytycznych Praktyk Rynkowych (*Market Practice Guidelines*). Przez ponad cztery lata są one z powodzeniem stosowane w transakcjach kupna/sprzedaży wierzytelności forfaitingowych na rynku wtórnym pomiędzy członkami stowarzyszenia, do których należą największe instytucje finansowe i forfaitingowe na świecie.

Celem niniejszego artykułu jest zapoznanie czytelnika z działalnością *International Forfaiting Association*, z naciskiem na omówienie Wytycznych Praktyk Rynkowych, ich ustaleń, warunków transakcji inkorporujących Wytyczne oraz praw i obowiązków stron transakcji.

### **1. Działalność International Forfaiting Association**

Międzynarodowe Stowarzyszenie Forfaitingowe zostało założone w sierpniu 1999 roku w Zurychu (Szwajcaria). Pierwszy zarząd IFA reprezentowały osoby, które były, i nadal są, ważnymi postaciami na międzynarodowym rynku forfaitingowym. Przed swoimi członkami IFA postawiło ważne i zasadnicze zadanie do wykonania: zbudować nowoczesne stowarzyszenie oraz dbać o jego ustawiczny rozwój i wzrost zarówno w kategoriach liczbowych, jak i jakościowych. Od początku istnienia IFA jego główny cel stanowi budowanie i wspieranie relacji handlowych, rozwój i

---

<sup>128</sup> Praca napisana pod kierunkiem prof. zw. dr hab. Danuty Marciniak-Neider, Instytut Handlu Zagranicznego, Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Gdańskiego.

<sup>129</sup> M. Jedliński, *Jeszcze nie martwy*, „Gazeta Bankowa” 2003, nr 29.

koordynacja działań związanych z usługą forfaitingu oraz promowanie najlepszych praktyk wśród instytucji bankowych i finansowych należących do globalnej społeczności forfaitingowej. IFA prowadzi swoją działalność poprzez Komitety Regionalne (*Regional Committees*): Niemiec, Szwajcarii, Środkowej i Wschodniej Europy, Południowej Europy, Północnej Europy, Chin, Indii i Południowo-Wschodniej Azji, USA, Środkowo-Wschodniej i Północnej Afryki oraz Ameryki Łacińskiej<sup>130</sup>. W 2008 roku IFA zrzeszało ponad 150 instytucji finansowych, w tym te najbardziej znaczące na rynku, oraz pośredników czynnie angażujących się w omawianą działalność (m.in.: *London Forfaiting Company Plc, UniCredito Italiano, HSBC Investment Bank Plc, Barclays Bank Plc*) oferując równocześnie członkostwo stowarzyszone tym organizacjom, które nie prowadzą transakcji forfaitingowych, lecz są silnie związane z rynkiem usług forfaitingowych i chcą utrzymywać bliskie relacje z forfaiterami.

Członkowie stowarzyszenia mają możliwość uczestnictwa w corocznej konferencji dającej forfaiterom z całego świata możliwość wspólnego spotkania się, wymiany poglądów, zawarcia nowych czy odnowienia dawnych kontaktów. Referaty, prezentacje i warsztaty, ściśle związane z tematami szczególnego zainteresowania z dziedziny forfaitingu, stanowią sedno każdej konferencji. Konferencje te odbywają się jesienią w różnych miejscach świata i cieszą się bardzo dużą popularnością - w 2007 roku w konferencji udział wzięło ponad 200 uczestników. W 2008 roku odbyła się w stolicy Czech, Pradze<sup>131</sup>.

Oferowane są również kursy edukacyjne dla członków IFA poruszające tematy powiązane z forfaitingiem. Pierwsze takie kursy odbyły się w kwietniu 2002 roku w Londynie. Obejmują one dwa poziomy: kursy dotyczące podstaw technik forfaitingowych dla młodszych stażem pracowników zatrudnianych przez członków stowarzyszenia, którzy powinni czerpać korzyści ze spotkań z partnerami z innych rynków i aktywnie uczestniczyć w przeprowadzanych symulacjach transakcji i *case study* oraz seminaria przeznaczone dla zarządu i poruszające szerszy wachlarz tematów włączając sekurytyzację, wykorzystanie instrumentów pochodnych, Internet Trading, dotyczące praktyk rynkowych i dokumentacji.

Ponadto stowarzyszenie oferuje mediacje i arbitraż w przypadku sporów, w których co najmniej jedną ze stron jest jego członek.

---

<sup>130</sup> International Forfaiting Association, <http://www.forfaiters.org>, 24.06.2008.

<sup>131</sup> P. Provera, *The first decade*, „Trade&Forfaiting Magazine”, April 2008, Vol. 11 Issue 6.

Najbardziej znaczącym osiągnięciem IFA w jego dziesięcioletniej działalności było przygotowanie przez Market Practice Committee Stowarzyszenia i sporządzenie przez Denton Wilde Sapte, mającą siedzibę w Londynie międzynarodową firmę prawniczą, Wytycznych Praktyk Rynkowych w maju 2004 roku. Zamierzeniem twórców IFA Guidelines, między innymi Lucio Matassoniego z Sumitomo Mitsui Banking Corp, Seana Edwardsa i Geoffreya Wynnego, partnera w Denton Wilde Sapte, było dotarcie do transakcji o zasięgu ogólnosiwiatowym zawieranych przez członków International Forfaiting Association, którzy zdecydowali się inkorporować Wytyczne do swoich transakcji. Celem było zdefiniowanie powszechnie akceptowalnych standardów dla nabywców i zbywców wierzytelności forfaitingowych w transakcjach rynku wtórnego (włączając sprzedaż przez pierwotnych forfaiterów na rynku wtórnym). Poprzez polecanie i rozpowszechnianie, wśród swoich członków, stosowania w transakcjach wystandaryzowanej dokumentacji, IFA przyczynia się do stwarzania bezpieczniejszego i bardziej efektywnego środowiska rynkowego. Stanowi to ważny aspekt w świetle poszerzających się rynków, na których pojawiają się kolejni uczestnicy z państw, w których forfaiting jest stosunkowo nową usługą. IFA stale pracuje nad poprawianiem i ulepszaniem zasad i wytycznych, zgodnie i adekwatnie do zmian na rynku.

## **2. Czym jest forfaiting i IFA Market Practice Guidelines?**

Forfaiting jest jedną z technik finansowania handlu, polegającą na zakupie przez instytucję forfaitingową średnio- lub długoterminowej wierzytelności pieniężnej, powstałej w wyniku realizacji kontraktu eksportowego, przed terminem jej płatności oraz za pobraniem odsetek dyskontowych. Zakup ma charakter bezregresowy, co oznacza, że instytucja forfaitingowa rezygnuje z roszczenia zwrotnego względem zbywcy wierzytelności nawet wówczas, gdy dłużnik okaże się być niewypłacalnym lub nie będzie regulował należności w terminie<sup>132</sup>. W zależności od tego, jakie dokumenty przedkłada eksporter forfaiterowi, transakcja forfaitingowa może mieć dwojaki charakter: operacji zakupu należności wekslowych oraz bezwekslowych. Wśród należności wekslowych wymieniamy weksel własny i weksel trasowany<sup>133</sup>, a do należności bezwekslowych zaliczamy akredytywę dokumentową,

---

<sup>132</sup> P. Rawa, *Forfaiting*, cz. I i II, „Handel Zagraniczny” 1993, nr 8 i nr 9, s.21.

<sup>133</sup> Ibidem.

gwarancję bądź poręczenie banku dłużnika forfaitingowego<sup>134</sup>. Nabyte wierzytelności potwierdzone odpowiednią dokumentacją forfaiter może zbyć na rynku wtórnym. Wytyczne Praktyki Rynkowe IFA zostały stworzone, aby regulować transakcje zawierane na tym rynku. IFA wierzy, że ich stosowanie będzie sprzyjało rozwojowi jego efektywności i stabilności oraz bezpieczeństwu obrotu.

Wytyczne Praktyki Rynkowe IFA składają się z przedmowy, 11 artykułów dotyczących warunków transakcji i 5 aneksów. Aneks pierwszy zawiera definicje pojęć używanych w części głównej dokumentu, aneks drugi stanowi kodeks postępowania, aneks 3 to formularz obliczeń matematycznych dotyczących płatności, aneks 4 – wzór pisemnego potwierdzenia warunków transakcji, natomiast aneks 5 dotyczy transakcji zawieranych pod jurysdykcją prawa niemieckiego.

Użycie Wytycznych w transakcjach nie jest obowiązkowe, a strony muszą się zgodzić na ich zastosowanie w zawieranej umowie. Zgoda może zostać wyrażona przez strony podczas rozmów dotyczących warunków transakcji, bądź w pisemnym potwierdzeniu ustalonych podczas rozmów warunków transakcji (*confirmation*). W drugim przypadku, wyrażona przez strony zgoda na inkorporację Wytycznych traktowana jest jako zmiana wcześniejszych ustaleń dotyczących warunków transakcji. Wytyczne mogą zostać zmienione w zależności od potrzeb i życzenia stron. Nie ma limitu możliwych poprawek, natomiast, jeżeli jakiegokolwiek zaistnieją, muszą zostać wyraźnie stwierdzone i zapisane w potwierdzeniu warunków transakcji.

IFA proponuje przykładową formę pisemnego potwierdzenia warunków transakcji, ale jej użycie nie jest obowiązkowe i każdy prawnie wiążący dokument, który z powodzeniem inkorporuje Wytyczne, może zostać w tym celu wykorzystany. Natomiast podana przez stowarzyszenie przykładowa forma dokumentu zapewnia, że żaden z warunków czy\ alternatyw dopuszczanych bądź wymaganych w świetle wytycznych nie zostanie przypadkowo pominięty.

Podpisując *confirmation* strony muszą osiągnąć porozumienie zadowalające je pod względem konsekwencji związanych z rzetelnością i ważnością umowy, podatkami, regulacjami oraz pod względem implikacji obrachunkowych i handlowych w kontekście swojej działalności, jurysdykcji, według której posiadają

---

<sup>134</sup> I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki: cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna*, Twigger, Warszawa 1998, s. 210 i 242.

osobowość prawną lub pod którą prowadzą działalność oraz w kontekście konkretnej transakcji.

### **3. Warunki transakcji kupna/sprzedaży wierzytelności forfaitingowych według IFA Market Practice Guidelines**

#### **3.1. Pisemne potwierdzenie warunków transakcji**

Dla stron, które zdecydują się na przeprowadzenie transakcji z zastosowaniem Wytycznych Praktyk Rynkowych IFA transakcja staje się wiążąca w dniu, w którym zostaje to postanowione pomiędzy stronami ustnie, często w drodze telefonicznej<sup>135</sup>. Wynika to z określenia daty zawarcia transakcji (*trade date*) jako dnia, w którym powstało prawomocne, wiążące i możliwe do wyegzekwowania zobowiązanie między stronami oraz z definicji daty zawarcia transakcji jako dnia, w którym strony zatwierdziły ustnie zatwierdzane warunki transakcji (*orally agreed terms*).

Ustnie zatwierdzone warunki transakcji powinny zostać potwierdzone na piśmie. Zbywca powinien dostarczyć nabywcy należycie przez siebie wypełnione pisemne potwierdzenie warunków transakcji (*confirmation*), w ciągu jednego dnia roboczego od daty zawarcia transakcji (*trade date*). Jeżeli zbywca nie dostarczy *confirmation* w ciągu tego okresu, nabywca ma prawo do unieważnienia transakcji, poprzedzonego pisemnym wypowiedzeniem skierowanym do zbywcy, pod warunkiem, że dał on zbywcy rozsądną dodatkową ilość czasu (nieprzekraczającą 2 dni roboczych) na dostarczenie pisemnego potwierdzenia warunków transakcji. Niezależnie od tego czy nabywca zdecyduje się anulować transakcję czy nie, zbywca ponosi odpowiedzialność, w ramach obowiązującego prawa, za niedostarczenie potwierdzenia.

Pisemne potwierdzenie warunków transakcji powinno zawierać nazwy dłużnika pierwotnego i pozostałych dłużników. Jeżeli ustnie zatwierdzone warunki transakcji zawierają opis dotyczący tożsamości pierwotnego forfaitera albo typu instytucji pierwotnego forfaitera, *confirmation* powinno potwierdzać te szczegóły. Jeżeli ustalenia ustne nie zawierają tego typu opisów, zbywca nie ma obowiązku dostarczenia żadnych informacji odnośnie do pierwotnego forfaitera.

Jeżeli pisemne potwierdzenie warunków transakcji opiera się o ustnie zatwierdzone warunki transakcji, nabywca powinien należycie wypełnić i dostarczyć

---

<sup>135</sup> Informacje na podstawie *IFA Guidelines*, Version 100/2004.

zbywcy to pisemne potwierdzenie w przeciągu 2 dni roboczych do daty jego otrzymania.

Jeżeli nabywca zdecyduje, że pisemne potwierdzenie warunków transakcji różni się od ustnie zatwierdzonych warunków, powinien powiadomić o tym zbywcę (wskazując na te różnice) w ciągu 2 dni roboczych od dnia, w którym otrzymał pisemne potwierdzenie warunków transakcji, a strony powinny dołożyć wszelkich starań aby skorygować i ostatecznie zatwierdzić *confirmation*. Jeżeli strony nie zatwierdzą skorygowanego *confirmation* w ciągu 2 dni roboczych od powiadomienia wydanego przez nabywcę, transakcja powinna zostać automatycznie anulowana.

Natomiast jeżeli nabywca nie wypełni i nie dostarczy zbywcy pisemnego potwierdzenia warunków transakcji, wtedy zbywca ma pełne prawo do unieważnienia transakcji poprzedzonego pisemnym wypowiedzeniem skierowanym do nabywcy, pod warunkiem, że dał on nabywcy rozsądną dodatkową ilość czasu (nie przekraczającą 2 dni roboczych) na dostarczenie wspomnianego pisemnego potwierdzenia. Niezależnie od tego, czy zbywca zdecyduje się anulować transakcję czy nie, nabywca ponosi odpowiedzialność, w ramach obowiązującego prawa, za niedostarczenie potwierdzenia.

Wypełnione i dostarczone na czas *confirmation* stanowi potwierdzenie warunków transakcji. Strony powinny dołożyć wszelkich starań, aby spełnić te warunki w ustalonym w dokumencie terminie (*availability date*). Jeżeli którekolwiek z zatwierdzonych warunków transakcji pozostaną niespełnione lub jakakolwiek część dokumentacji pozostanie niedostarczona w ustalonym terminie, strony mogą uzgodnić przesunięcie tego terminu. Jeżeli natomiast strony nie uzgodnią skorygowanego terminu, transakcja powinna zostać unieważniona przez stronę będącą beneficjentem tego warunku; unieważnienie nabiera mocy po potwierdzeniu przyjęcia zawiadomienia o unieważnieniu przez drugą ze stron.

### **3.2. Płatność pod zastrzeżeniami**

IFA Market Practice Guidelines uwzględniają możliwość zawarcia lub zmienienia warunków transakcji tak, że płatność przez nabywcę następuje pod zastrzeżeniem. W tym wypadku pisemne potwierdzenie warunków transakcji (*confirmation*) powinno stwierdzać (a) warunki zastrzeżenia (*points of reserve*), (b) termin (*reserve date*), do którego te warunki zastrzeżenia powinny zostać wypełnione przez zbywcę i (c) warunki wykupu przez zbywcę wierzytelności

sprzedanej nabywcy (*repurchase terms*), które, w przypadku braku porozumienia między stronami w *confirmation*, powinny opierać się o pierwotną stopę dyskontową dla pozostającego okresu (w przypadku, gdy stopa dyskontowa w części oparta jest o stopę zmienną, stopa zmienna określana jest przez pierwotnie zatwierdzone warunki transakcji).

Jeżeli zbywca nie wypełni warunków zastrzeżenia w określonym terminie, a strony nie ustalą przesunięcia tego terminu, nabywca ma prawo żądać, aby zbywca wykupił od niego przekazane mu uprzednio żądanie zapłaty<sup>136</sup> (*payment claim*). W ciągu 5 dni roboczych od złożonego przez nabywcę żądania jest on zobowiązany do zwrotu zbywcy dokumentacji otrzymanej od niego (z wyjątkiem dokumentacji, o której zbywca i nabywca zdecydowali, że powinna zostać przekazana stronie trzeciej) i powinien dopełnić wszelkich starań (włącznie i bez ograniczeń, ze współpracą przy odzyskiwaniu dokumentów przekazanych) i wypełnić wszelkie dokumenty niezbędne dla zapewnienia, że tytuł żądania zapłaty został przeniesiony na zbywcę. W przeciągu 2 dni roboczych od potwierdzenia odbioru dokumentacji wymaganej do zwrotu, zbywca powinien odkupić od nabywcy żądanie zapłaty.

### **3.3. Dokumentacja i termin rozliczenia**

Pisemne potwierdzenie warunków transakcji powinno zawierać (a) dokumentację dostarczaną przez lub w imieniu zbywcy nabywcy, (b) termin spełnienia postanowień *confirmation*, (c) przewidywaną datę rozliczenia (*settlement date*) i (d) jeżeli warunki transakcji obejmują więcej niż jeden termin spełnienia postanowień lub termin rozliczenia, szczegółową dokumentację, jaka ma być dostarczona nabywcy przez lub w imieniu zbywcy na konkretne terminy i płatności dokonywane przez nabywcę na konkretne terminy rozliczenia.

Od terminu, w którym nabywca otrzymał dokumentację (włączając wyjaśnienie, korektę lub uzupełnienie do jakiegokolwiek wcześniej dostarczonej dokumentacji), nabywca ma 5 dni roboczych na sprawdzenie dokumentacji (*review period*) pod względem tego czy:

- dokumentacja jest podparta zadowalającymi dowodami co do jej autentyczności w wymiarze uzasadnionym kontekstem transakcji,
- dokumentacja jest zgodna z *confirmation*, i

---

<sup>136</sup> Żądanie zapłaty dotyczy żądania względem dłużnika forfajtera pierwotnego.

- żądanie zapłaty (*payment claim*) jest dozwolonym przez prawo, prawomocnym, wiążącym i możliwym do wyegzekwowania zbywalnym (o ile *confirmation* nie stwierdza inaczej) zobowiązaniem dłużników do spłaty sumy w określonej walucie, w całości bez roszczeń wzajemnych, potrąceń czy wstrzymania płatności ze względów podatkowych lub innych w terminie wymagalności, zgodnie z dokumentacją w wymiarze uzasadnionym kontekstem transakcji.

Dokumentacja może być uważana za niezadowalającą nabywcę i/lub nabywca powinien być upoważniony do żądania przedłożenia dodatkowej dokumentacji wtedy i tylko wtedy gdy nabywca może określić, że nie spełnia ona wymagań wyżej wymienionych. Jeżeli dokumentacja jest niezadowalająca lub nabywca stwierdzi, że wymagana jest dodatkowa dokumentacja, powinien on powiadomić zbywcę, w jakim zakresie należy ją uzupełnić. W przypadku wymogu dodatkowej dokumentacji, dokumentacją tą jest to, co nabywca uważa za istotnie niezbędne do udowodnienia, poparcia lub wyjaśnienia otrzymanej dokumentacji. Strony powinny dołożyć wszelkich starań, aby wyjaśnić lub uzgodnić niezbędne korekty lub uzupełnienia dokumentacji. Jeżeli strony nie osiągną porozumienia co do korekt lub uzupełnień dokumentacji w ciągu 3 dni roboczych od złożenia zastrzeżeń przez nabywcę, transakcja powinna zostać anulowana. Unieważnienie to nabiera mocy prawnej wraz z potwierdzeniem odbioru zawiadomienia o unieważnieniu przez zbywcę. Natomiast jeżeli nabywca nie zgłosi potrzeby przedłożenia dokumentacji uzupełniającej uznaje się, że nabywca otrzymał zadowalającą dokumentację. Nabywca nie może wysuwać roszczeń dotyczących otrzymania niezadowalającej dokumentacji po ustalonym terminie płatności (*settlement date*), jeżeli płatność nie następuje pod zastrzeżeniem, kiedy to nabywca może wysuwać roszczenia dotyczące otrzymania niezadowalającej dokumentacji po ustalonym terminie, do którego warunki zastrzeżenia powinny zostać wypełnione przez sprzedawcę.

Termin rozliczenia (jeżeli nie ustalono inaczej) to 3 dzień roboczy po terminie, w którym nabywca albo potwierdził, że otrzymał, albo zostało uznane, że otrzymał zadowalającą dokumentację.

### **3.4. Bez regresu**

Zakłada się (jeżeli żadna ze stron nie określiła pisemnie inaczej), że każda ze stron:



- jest doświadczona i zaangażowana w prawne, handlowe i dotyczące nadzoru aspekty transakcji,
- otrzymała takie informacje dotyczące transakcji, jakie są uznane za odpowiednie dla podjęcia świadomej decyzji o przystąpieniu do transakcji, i
- jest odpowiedzialna za dokonywane własne, niezależne oceny i badania nad ryzykiem powstających w związku z zawartą transakcją.

Na uzgodniony termin rozliczenia, zbywca powinien sprzedać nabywcy żądanie zapłaty (*payment claim*) bez regresu, co oznacza, że nabywca nie ma prawa żądać od zbywcy, któregokolwiek z wcześniejszych zbywców ani od forfaitera pierwotnego płatności jakiegokolwiek części sumy stwierdzonej w *payment claim*.

### **3.5. Poręczenia i dowody**

Każda ze stron poręcza drugiej, że:

- jest należycie zarejestrowana i prawnie prowadzi działalność w ramach danego prawa,
- ma możliwość wypełnienia i dostarczenia dokumentacji oraz spełnienia swoich obowiązków w świetle zawieranej transakcji i jej warunków, i
- jej zobowiązania związane z transakcją i określone w *confirmation* stanowią dozwolone przez prawo, prawomocne, wiążące i możliwe do wyegzekwowania zobowiązania zgodne z przyjętymi warunkami.

Zbywca poręcza nabywcy w odniesieniu do transakcji i jej warunków, że:

- jest lub będzie w ustalonym terminie płatności samodzielny, prawnym i pobierającym korzyści właścicielem żądania zapłaty (*payment claim*),
- ile mu wiadomo, żądanie zapłaty nie jest i nie będzie w uzgodnionym terminie zapłaty objęty żadnym obciążeniem czy roszczeniem zwrotnym, udziałem lub innym uprzywilejowanym prawem z korzyścią dla strony trzeciej,
- ile mu wiadomo, żądanie zapłaty jest lub będzie w uzgodnionym terminie zapłaty zbywalne (chyba, że *confirmation* stwierdza inaczej) zgodnie z dokumentacją,
- spełnia i/lub nie narusza żadnych zobowiązań wiążących go w ramach żądania zapłaty i dokumentacji,

- jeżeli zbywca jest forfajterem pierwotnym, podjął wszelkie istotne kroki, aby zapewnić, że dokumentacja jest autentyczna a żądanie zapłaty prawnym, prawomocnym, wiążącym i możliwym do wyegzekwowania zobowiązaniem dłużników, które jest zbywalne (jeżeli *confirmation* nie stwierdza inaczej), zgodnie z dokumentacją, i
- jeżeli zbywca jest forfajterem pierwotnym, podjął wszelkie istotne kroki w zawieraniu transakcji podstawowej (*underlying transaction*) tak, że dokumentacja odzwierciedla naturę transakcji podstawowej.

Zbywca powinien przedstawić inne dowody i poręczenia, jeżeli tak zostało stwierdzone w *confirmation*, lub jeżeli tego żąda nabywca (żądanie może obejmować dowody i poręczenia od zbywcy innego niż forfajter pierwotny na takich samych zasadach jak w podpunkcie (e) i (f)) i zostało to ustalone między zbywcą a nabywcą. Nabywca może tylko i wyłącznie wysunąć takie żądanie w trakcie lub przed ustnym zatwierdzeniem warunków transakcji.

Wspomniane dowody i poręczenia stanowiące modyfikację pisemnie potwierdzonych warunków transakcji powinno się przedstawiać w dniu zawarcia transakcji i powtórnie w momentach: pisemnego potwierdzenia warunków transakcji, w dniu spełnienia postanowień zawartych w pisemnym potwierdzeniu, w terminie rozliczenia (*settlement date*) i w terminie, do którego warunki zastrzeżenia powinny zostać bezwarunkowo wypełnione (*reserve date* - jeżeli taki ustalono). Dowody i poręczenia wystawiane przez forfajtera pierwotnego powinny, dla uniknięcia wątpliwości, zostać przedstawione na pierwszy (gdy ustalono więcej niż jeden termin) *availability date*, pierwszy *settlement date* i *reserve date* (jeżeli taki ustalono). We wszystkich przypadkach dowody te i poręczenia powinny pozostawać do wglądu do momentu wypełnienia pisemnie potwierdzonych warunków transakcji i terminu jej rozliczenia. Dowody i poręczenia forfajtera pierwotnego z podpunktów (e) i (f) powinny, jeżeli forfajter pierwotny zezwala pisemnie, być możliwe do scedowania przez nabywcę na przyszłych nabywców i forfajter pierwotny deklaruje i akceptuje, że, w przypadkach, w których wyraził na to zgodę, te przeniesione dowody i poręczenia będą pomocne każdemu z przyszłych nabywców.

### **3.6. Agenci i brokerzy**

Jeżeli którakolwiek ze stron działa jako agent lub broker, jest zobowiązana do stwierdzenia tego faktu w ustnie zatwierdzanych warunkach transakcji.

Jeżeli pisemne potwierdzenie warunków transakcji nie stwierdza, że strona działa jako agent lub broker, przyjmuje się, że strona działa w imieniu własnym, natomiast druga strona może, w ciągu 2 dni roboczych od zapoznania się z faktem, że pierwsza strona jest w rzeczywistości agentem lub brokerem, unieważnić transakcję; unieważnienie nabiera mocy po potwierdzeniu przyjęcia zawiadomienia o unieważnieniu.

Jeżeli strona działa jako agent lub broker, powinna przedstawić na to dowody w pisemnym potwierdzeniu warunków transakcji, jako że jest koniecznym ustalenie (a) upoważnień agenta lub pełnomocnictwa brokera i (b) tożsamości osób, dla których i w których imieniu działa agent lub broker. Jeżeli agent lub broker nie dostarczyli odpowiednich dowodów na potwierdzenie działania w czyimś imieniu, agent lub broker powinni być traktowani, jakby przystąpili do transakcji jako bezpośredni zbywca lub nabywca.

### **3.7. Powiadomienia**

Wszelkie powiadomienia, dokumenty i inna korespondencja, włączając pisemne potwierdzenie warunków transakcji, powinna być sporządzona na piśmie i potwierdzona komunikatem SWIFT, faksem, listownie lub, jeśli strony wyrażą zgodę, e-mailem w ustalonej w pisemnym potwierdzeniu liczbie i na ustalone adresy.

Wszelkie powiadomienia, dokumenty i inna korespondencja, włączając pisemne potwierdzenie warunków transakcji, są uznawane za dostarczone:

- jeżeli zostały potwierdzone komunikatem SWIFT, dzień po przesłaniu,
- jeżeli zostały wysłane faksem, z potwierdzeniem przyjęcia przekazu przez maszynę wysyłającą, w dniu przekazania,
- jeżeli zostały wysłane listem i zostały przekazane do dostarczenia i nadane, na 10 dzień roboczy lub, w przypadku poczty lotniczej, 5 dzień roboczy, po dniu wniesienia opłaty pocztowej przez nadawcę,
- jeżeli zostały wysłane e-mailem, zależnie od tego jak strony się umówiły, a jeśli takie porozumienie nie nastąpiło – na dowód potwierdzenia przyjęcia.

Jeżeli powiadomienie otrzymane zostanie w dniu, który nie jest dniem roboczym albo po normalnych godzinach pracy w miejscu odbioru, uznaje się, że zostało otrzymane na następny dzień roboczy.

## Podsumowanie

IFA Market Practice Guidelines są pierwszym znaczącym krokiem ku ujednoczeniu transakcji forfaitingowych na świecie. Działania te, pozwalające na standaryzację formy i warunków transakcji, przyczyniają się do zwiększenia konkurencyjności usługi forfaitingowej. Lata 2007-2009 i trwający kryzys na rynkach finansowych skłaniają uczestników wymiany w handlu zagranicznym do powrotu do korzystania z instytucji kredytu kupieckiego, będącego punktem wyjścia dla forfaitingu<sup>137</sup>. Należy mieć nadzieję, że instytucje forfaitingowe i banki należycie wykorzystają wspomniane szanse, zarówno dla ugruntowania pozycji forfaitingu jako narzędzia finansowania handlu zagranicznego, jak i dla wzmożenia obrotu wierzytelnościami forfaitingowymi na rynku wtórnym.

## Bibliografia

- 1) Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki: cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna*, Twigger, Warszawa 1998.
- 2) IFA Guidelines, Version 100/2004.
- 3) International Forfaiting Association, <http://www.forfaiters.org>.
- 4) Jedliński M., *Jeszcze nie martwy*, „Gazeta Bankowa”, 21 lipca 2003, nr 29.
- 5) Knight T., *Fully loaded*, „Trade & Forfaiting Review”, June 2008, Vol. 11 Issue 8.
- 6) Provera P., *The first decade*, „Trade&Forfaiting Magazine”, April 2008, Vol. 11 Issue 6.
- 7) Rawa P., *Forfaiting*, cz. I i II, „Handel Zagraniczny” 1993, nr 8 i nr 9.

---

<sup>137</sup> T. Knight, *Fully loaded*, „Trade & Forfaiting Review”, June 2008, Vol. 11 Issue 8.