

# 1 Ugovor o forfeiranju

Ugovorom o forfeiranju, koji se smatra posebnom vrstom eskonta, prenosi se uz dogovorenu cenu potraživanje sa dotadašnjeg imaooca (*obično izvoznika*) na forfeitera (*banku ili specijalizovanu finansijsku instituciju*), uz odricanje prava forfeiteru na povratni (*regresni*) zahtev, u slučaju da potraživanje o dospelosti ne bude plaćeno od strane dužnika (*uvoznika ili njegovog garanta*).<sup>1</sup> Ovo odricanje od regresnog prava forfeitera smatra se i osnovnom karakteristikom forfeiranja u odnosu na eskont i druge poslove kreditnog karaktera, a na taj način se prenosilac potraživanja oslobađa od svakog rizika u vezi sa naplatom potraživanja i odgovara samo za pravno postojanje potraživanja. Zbog povećanog rizika kod ovog posla je i forfeitna stopa viša od eskontne i iznosi 7-12%. Banka (forferter) preuzima rizik naplate potraživanja; u pitanju su potraživanja velike vrednosti, vezana za izvoz opreme, izgradnju objekata i izvođenje investicionih radova u inostranstvu i na domaćem tržištu; omogućuje pribavljanje opreme savremene i moderne tehnologije, kao i njeno osvajanje za dalji razvoj; preduzeće ne angažuje svoja sredstva.

Prenos potraživanja (*obično veće vrednosti i sa rokovima dospeća od 6 meseci do 5 godina*) u međunarodnoj praksi najčešće se ostvaruje putem sopstvene menice koju izdaje uvoznik i avalira njegova banka, pošto je stavljanje klauzula "*bez obaveza*", "*bez regresa*" i sl. od strane izvoznika koji uz naknadu ustupa potraživanje, ovog puta kao **remitenta** - prvog **indosanta**, dopušteno u svim pravima. Svoje pravo u pogledu naplate potraživanja za isporučenu robu ili usluge izvoznik može da prenese i putem **dokumentarnog akreditiva**, ako je ovakav način plaćanja predviđen. Pri forfeiranju *forfeter (banka ili specijalizovana finansijska institucija)* isplaćuje nominalni iznos potraživanja njegovom ranijem imaoocu, umanjen za diskont, troškove i proviziju u koju je ukalkulisan i rizik naplate potraživanja.

Ako je u pitanju trasirana menica izdata od izvoznika, a akceptirana od uvoznika tada se odricanje od prava regresa prema izvozniku može izvršiti unošenjem u menicu klauzule "*bez regresa*" (u anglosaksonskom pravnom krugu).

Postoje i druge definicije ugovora o forfeitingu. Ugovor o forfeiranju predstavlja takav pravni posao kod kojeg forfeiter kupuje od komitenta nedospelo novčano potraživanje uz određeni diskont i uz odricanje prava na regres prema prodavcu takve tražbine (klijentu) ako ovo potraživanje ostane neplaćeno od strane trećeg lica.

Ugovor o forfeitingu je pravni posao otkupa dugoročnog novčanog potraživanja prodavca (izvoznika) od strane banke komitenta, uz određeni diskont koji tereti klijenta, i uz odricanje prava na regres takvog potraživanja prema prodavcu, ako ono ostane nenaplaćeno od strane trećeg lica. Forfeiting (eng. *forfait discount, forfaiting*) predstavlja ugovorni kod koga jedna ugovorna strana, forfeiter (banka ili druga specijalizovana finansijska organizacija) uz paušalnu cenu preuzima nedospela potraživanja svoga klijenta, koja on ima prema trećim licima, odričući se od prava na regres prema klijentu, u slučaju da otkupljeno potraživanje ostane nenaplaćeno od strane trećeg lica, dok klijent, u zamenu, za preneto nedospelo potraživanje dobija novčana sredstva, umanjena za nedospela kamate (diskont) proviziju banke i troškove nastale prilikom prenosa potraživanja.

---

<sup>1</sup> Dr Slavko Carić, Mogućnost primene ugovora o forfeitingu u jugoslovenskom pravu, Izbor iz sudske prakse, br. 5/96.

Ugovor o forfeiranju spada u kategoriju dvostrano-obaveznih ugovora, sa trajnim izvršavanjem prestacija. Ugovor je formalan (što je i razumljivo kada se ima u vidu njegova vrednost i značaj u praksi).

Ovaj ugovor u sebi sadrži i:

- ugovor o prodaji (kupac stiče potraživanje, kojim može slobodno raspolagati, a odgovornost prodavca za naplativost je isključena) i
- ugovor o kreditu (vreme od prodaje potraživanja do njegove dospelosti).

**Osnovne prednosti forfeiranja** za izvoznika su što dobija odmah gotovinu za isporučenu robu i usluge, čime poboljšava svoju likvidnost i oslobađa se rizika vezanih za finansiranje izvoznog posla - rizika zemlje uvoznika, kreditnog rizika, rizika valutnih kretanja i fluktuacija kamatne stope.<sup>2</sup>

Osnovni nedostatak forfeiranja jeste to što je u pitanju, još uvek srazmerno skup način finansiranja izvoznih poslova u odnosu na uslove koje nude državne agencije za finansiranje izvoza. Funkcionisanje ovog mehanizma ima i izvesnih uslovnih ograničenja a to su: trenutni ekonomski ambijent makroekonomskog karaktera (hiperinflatorni uslovi privređivanja); nivo razvijenosti finansijskog tržišta; spremnost bankarskog sistema da prihvati učešće u ovom mehanizmu (veliki rizik, dugoročni poslovi i velike vrednosti pojedinačnih potraživanja) i ostala ograničenja. Međutim, ovi troškovi se, porastom konkurencije među forfeiting institucijama i razvojem sekundarnog tržišta – smanjuju. Prema tome, i pored izvesnih ograničenja, izloženi mehanizam je vrlo validan oblik finansiranja poslovanja preduzeća, u odnosu na klasične, ortodoksne, metode finansiranja preduzeća, pa ga zato i treba primenjivati u praksi.

Sušтина ugovora o forfeitingu, ogleda se u tome da banka (*forfeter*) preuzima od svog komitenta potraživanje koje ovaj ima prema trećem licu (kupcu), a koje joj komitent (prodavac) cedira uz prenos instrumenata za naplatu potraživanja o rokovima dospeća koje je ugovorio sa kupcem. Pri tome, banka se obavezuje da će snositi rizik naplate cediranih potraživanja, tj. da neće tražiti regresiranje nenaplaćenih potraživanja od prodavca.

Smisao funkcionisanja forfeiting mehanizma je unapređenje i razvoj unutrašnjeg robnog prometa podsticaj izvoza, ubrzanje cirkulacije privrednih i finansijskih tokova i ostalih pogodnosti. Imajući u vidu da su cedirana potraživanja veća od date gotovine prodavcu (za iznos kamate, provizije i troškova) banka time ostvaruje prihod u visini razlike između cediranih potraživanja i date gotovine. *Kod forfeitinga je veoma značajan bonitet trećeg lica od kojeg se naplaćuje potraživanje.*

Ugovor o forfeitingu nije regulisan u uporednom pravu, kao što je to slučaj sa drugim ugovorima u domenu robnog prometa. Ugovor o forfeitingu predstavlja tvorevinu bankarske i poslovne prakse. Iz tih razloga na njega se primenjuju pravila:

- autonomnog međunarodnog trgovačkog prava,
- opšti uslovi poslovanja,
- tipski ugovori,
- formularni ugovori, kao i

---

<sup>2</sup> Mr Predrag Kapor, Forfeiranje kao instrument finansiranja spoljnotrgovinskih poslova, Nova trgovina, br. 1-2/97

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA  
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)  
[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://WWW.MATURSKIRADOVI.NET)



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)