

FENOMEN FAKTORINGA, BENEFITI SA STANOVIŠTA KORISNIKA I NACIONALNE EKONOMIJE¹

Petar Kasavica
Erste Banka ad Novi Sad
petar.kasavica@erstebank.rs

Rezime: Rad obuhvata tri tematske celine i bavi se fenomenom faktoringa, kao i benefitima sa stanovišta korisnika faktoringa i nacionalne ekonomije. U prvom delu rada analizirane su teme istorijata, pojma i učesnika, vrsta faktoring aranžmana kao i funkcionisanja faktoringa iz perspektive involviranih rizika. U drugom delu analizirani su benefiti sa stanovišta korisnika usluga gde su apostofirane teme uticaja faktoringa na kvalitet poslovno-finansijskih performansi korisnika, smanjenja rizika naplate potraživanja i troškove finansiranja obrtnog kapitala. U trećem delu analizirani su benefiti faktoringa sa stanovišta nacionalne ekonomije gde je apostrofirana tema mogućnosti faktoringa da obuhvati kreditno neatraktivne klijente, poboljša makroekonomsku sliku, sveokupno stanje realnog i finansijskog sektora, ali i način organizovanja nacionalnih ekonomija kroz međunarodni faktoring zasnovan na dvofaktorskom sistemu. Cilj rada je da ukaže na mikro benefite i njihov povratni uticaj na makro okruženje, tj. nacionalnu ekonomiju.

Ključne reči: faktoring, vrste, rizici, benefiti, korisnik, nacionalna ekonomija,

1. UVOD

Predmetni rad treba da ukaže na fenomenom faktoringa i benefite po korisnike, ali i celokupne nacionalne ekonomije.

U narednim poglavljima rad će apostrofirati aspekt afirmativnosti faktoringa. Afirmativnost se ogleda u tome što je to redak primer tropartitnog aranžmana koji donosi benefite svim učesnicima, uz povratno dejstvo na makro okruženje, tj. nacionalnu ekonomiju i globalno tržište. S druge strane, aktuelna kriza afirmiše faktoring kao instrument rešavanja intenziviranih likvidnosnih problema, poboljšanja narušenih

¹ stručni rad, primljen u redakciju: 12.03.2015, prihvaćenn za objavljivanje: 03.05.2015

Petar Kasavica

makroekonomskih pokazatelja, ali i otvaranja „suženog“ tržišta finansijskom sektoru uz održavanje finansijske stabilnosti.

Rad treba da ukaže na to da je faktoring nastao kao odgovor na rizike povezane sa porastom nepoverenja koje se pojavljuje prilikom otvaranja novih, nepoznatih tržišta, kao i prilikom uvođenja novih klijenata sa specifičnim poslovnim normama i običajima. Pored toga, rad treba da ukaže na pojam faktoringa i specifičnosti zakonodavnog okvira Republike Srbije koji pruža mogućnost obuhvatanja budućeg potraživanja. Rad treba da ukaže i na širok spektar usluga i različitost učesnika prema vrsti faktoringa, ali i na veliku disperziju različitih vrsta predmetnih aranžamana. Takođe, rad treba da ukaže na način funkcionisanja faktoringa sa aspekta faktora i uslovljenost strukture određenih transakcija stepenom i vrstom preuzetih rizika. Pored toga, predmetni rad treba da ukaže i na benefite po korisnike, ali i celokupne nacionalne ekonomije. Preko benefita koje korisnici imaju sa stanovišta poslovno-finansijskih performansi, smanjenja rizika naplate i dostupnosti alternativnim izvorima finansiranja i celokupna nacionalna ekonomija postaje likvidnija i konkurentnija. Koristi po nacionalne ekonomije su amortizovanje negativnih efekata svetske ekonomske krize kroz obuhvatanje klijenata koji nisu u fokusu klasičnog kreditiranja. Takođe, faktoring ima pozitivan uticaj na realni i finansijski sektor, ali i na sveukupna makroekonomska kretanja.

Rad je organizovan u 3 tematske celine. U prvoj, koja će tumačiti fenomen faktoringa, apostrofirane će biti teme nastanka i razvoja, pojma i učesnika, vrsta faktoring aranžmana, kao i funkcionisanja iz perspektive involviranih rizika. U drugoj, koja će tumačiti benefite sa stanovišta korisnika, apostofiran će biti uticaj faktoringa na kvalitet poslovno-finansijskih performansi korisnika, smanjenje rizika naplate potraživanja i troškove finansiranja obrtnog kapitala. U trećoj, koja će tumačiti benefite faktoringa sa stanovišta nacionalne ekonomije, apostrofirana će biti mogućnost faktoringa da obuhvati kreditno neatraktivne klijente, poboljša makroekonomsku sliku i sveukupno stanje realnog i finansijskog sektora. Takođe, rad će ukazati na način organizovanja nacionalnih ekonomija kroz međunarodni faktoring zasnovan na dvofaktorskom sistemu. Na kraju rada biće istaknuti zaključci istraživanja i rezultati.

2. Nastanak i razvoj faktoringa

Faktoring nastaje u međunarodnoj trgovini u periodu otkrivanja novih tržišta. Narastanjem potreba za obezbeđenjem plasmana robe i naplatom potraživanja na tržištima prekomorskih zemalja, prvenstveno u

spoljnotrgovinskoj razmeni između SAD i Engleske počinju se koristiti novi vidovi i tehnike poslovanja. Faktoring se razvio iz komisijonog posla. Rizik međunarodne trgovine je u to vreme (XIX vek) bio veoma visok, te su s toga engleski fabrikanti tekstila koji su izvozili na američko, njima nedovoljno poznato tržište, angažovali agente da vrše komisijonu prodaju njihove robe. Američki agenti su vremenom proširili aktivnosti na ispitivanje solventnosti kupaca i obavljanje niza administrativnih i drugih poslova za račun klijenta. Vremenom i razvojem poslovanja agenti su, na zahtev fabrikanta i uz uvećanu proviziju, pristajali da garantuju i za solventnost kupaca. To su činili tako što su u momentu isporuke odobravali ugovorene iznose avansa, što je predstavljalo isplatu prodajne cene uz odbitak provizije agenta. Vremenom ovi poslovi poprimaju karakter pružanja usluga naplate, sa ili bez preuzimanja rizika naplate i finansiranja klijenta – isporučioaca. Na taj način prvobitni komisijoni posao prerasta u novi specifični posao - posao faktoringa.

3. Pojam i suština faktoringa

Faktoring predstavlja finansijski posao u kojem faktor (banka ili privredno društvo odnosno faktoring kompanija) vrši otkup kratkoročnih potraživanja za prodatu robu ili izvršenu uslugu, pre dospeća za naplatu. Faktor otkupljuje nastala, nedospela i nesporna potraživanja od klijenata na osnovu dokumenata kojima se dokazuje postojanje odnosnih potraživanja. Faktoring je finansijska usluga kupoprodaje postojećeg, nedospelog ili budućeg kratkoročnog novčanog potraživanja, nastalog po osnovu ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu.² Faktoring se definiše i kao prodaja potraživanja od strane privrednog subjekta (prodavac/izoznik) posredničkoj organizaciji, tzv. faktoru ili faktoring organizaciji koja okuplja potraživanja i snosi sav rizik eventualne nemogućnosti naplate potraživanja.³

Zakon o faktoringu u Republici Srbiji dozvoljava otkup budućeg potraživanja. Buduće potraživanje može biti predmet faktoringa samo ako je određivo i ako ugovor o faktoringu sadrži podatke o tome ko će biti dužnik takvog potraživanja.⁴

Uopšteno, faktoring obuhvata najmanje dve od sledeće četiri usluge:

- kratkoročno finansiranje prodaje robe i usluga sa odloženim rokom plaćanja

² *Zakon o faktoringu („Službeni glasnik RS“, broj 62/13)*

³ *Dr. Lidija Barjaktarović: „Upravljanje Rizikom“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009. godine, str. 177*

⁴ *Zakon o faktoringu („Službeni glasnik RS“, broj 62/13)*

Petar Kasavica

- vođenje evidencije o otkupljenim potraživanjima
- preuzimanje rizika naplate za finansirana potraživanja
- naplatu otkupljenih potraživanja

Učesnici u faktoringu aranžmanu su:

- Prodavac potraživanja – klijent ((subjekt koji isporučuje robu ili izvršava uslugu, a sa kojim faktor zaključuje poseban ugovor))⁵
- Faktor – banka, privredno društvo ili faktoring kompanija (engleska reč „factor“ označava agenta, zastupnika, posrednika, komisionara, odnosno lice koje objedinjuje status svih navedenih lica)⁶
- Kupac robe, korisnik usluga – dužnik ((subjekt koji kupuje robu, odnosno koristi usluge i koji postaje dužnik faktora i snosi obavezu vraćanja duga))⁷

Ugovorne strane u faktoring aranžmanu su faktor i komitent. Faktor je po pravilu finansijski moćna organizacija, banka ili kompanija koja se poslom faktoringa bavi samostalno odnosno kao član poznate međunarodne mreže za faktoring. Faktoring kompanije koje nisu povezane u međunarodne mreže, po pravilu se osnivaju od strane velikih svetskih banaka ili pak same banke obavljaju poslove faktoringa preko svojih specijalizovanih odeljenja. Faktori su dobro organizovane i snažne institucije koje imaju razvijena odeljenja koja se bave kontinuelnim istraživanjima velikog broja kupaca, odnosno istraživanjem njihove kreditne sposobnosti, finansijske strukture, discipline u plaćanju obaveza, itd.⁸ U zemljama EU prisutan je relativno stabilan broj faktoring kompanija i primetna koncentracija aktivnosti na mali broj najvećih faktoring kompanija. Preko 90% faktoring kompanija su supsidijari poslovnih banaka ili sastavni, sektorski delovi poslovnih banaka.⁹

Ukoliko se radi o međunarodnom dvofaktorskom sistemu faktoringa onda postoje i Import Factor (uvozni faktor) i Export Factor (izvozni faktor).

4. Vrste faktoringa

⁵ Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 193

⁶ Dr. Lucija Spirović-Jovanović, “Trgovinsko (privredno) pravo sa osnovama prava (II deo)”, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2001. godine, str. 293

⁷ Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 193

⁸ Dr Krasulja Dragan i Dr Ivanišević Milorad: „Poslovne Finansije“, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2001. godine, str. 435

⁹ Dr. Zoran Jović, “Trendovi razvoja factoring poslova u EU”, 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010. godine, str. 49

Postoji više vrsta faktoringa koje zavise od odnosa učesnika u samom aranžamnu. Imajući u vidu ugovorena prava i obaveze, faktoring može biti:

1. Domaći faktoring: prodavac i kupac robe ili usluga se nalaze u istoj zemlji, a promet robe ili usluga se ne može kvalifikovati kao izvoz ili uvoz.
2. Međunarodni faktoring: prodavac i kupac robe ili usluga se nalaze u različitim zemljama, a promet je uvozno-izvoznog karaktera. Međunarodni faktoring se realizuje u jednofaktorskom ili dvofaktorskom sistemu.
3. Faktoring sa preuzimanjem rizika potraživanja: najkasnije o dospelosti potraživanja faktor je dužan da isplati klijentu preneto potraživanje, bez obzira da li ga je naplatio ili nije. Ova vrsta faktoringa isključuje pravo regresa, tj. faktor preuzima rizik naplate potraživanja o dospelosti.
4. Faktoring bez preuzimanja rizika potraživanja: faktor nije dužan da klijentu isplati potraživanje o dospelosti ako ga nije naplatio.
5. Faktoring sa finansiranjem: u momentu prenosa potraživanja faktor isplaćuje klijentu avans. Avans može biti određeni procenat potraživanja koji se kreće od 70% do 90%, a može biti i celokupni iznos potraživanja umanjen (diskontovan) za naknadu i kamatu.
6. Faktoring bez finansiranja: ugovorom o faktoringu nije predviđena isplata avansa u momentu prenosa potraživanja. Faktor isplaćuje potraživanje klijentu o dospelosti ako je preuzeo rizik naplate ili kada ga naplati ako nije preuzeo predmetni rizik. Ako je faktor preuzeo rizik naplate predmetni tip faktoringa se naziva faktoring plativ po dospeću.¹⁰
8. Skriveni faktoring: u nekim slučajevima postoji potreba klijenta da sakrije postojanje faktoringa od svog kupca, te se u tim slučajevima dužnik ne obaveštava o otkupu potraživanja. Zakon o faktoringu u Srbiji zahteva obaveštavanje dužnika o postojanju faktoring aranžmana. Pored skrivenog ili tihog faktoringa postoji i otvoreni faktoring. Kod otvorenog faktoringa, klijent prenosi na faktora svoja potraživanja, a dužnik je nakon prijema obaveštenja obavezan da dugovni iznos isplati faktoru, a ne prodavcu.¹¹

¹⁰ Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 201

¹¹ Mr Dragana Vojteški - Kljenak, „Faktoring kao savremeni bankarski proizvod“, Udruženje Banaka Srbije, časopis „Bankarstvo“, 2008. godine, str. 50

9. Ceo ili bulk faktoring: tip faktoringa koji podrazumeva otkup svih potraživanja koje preduzeće ima u aktivi bilansa stanja. Dakle, bulk faktoring podrazumeva značajno restrukturiranje poslovnih aktivnosti.

10. Faktoring bez prava regresa: u slučaju nemogućnosti naplate potraživanja faktor ne može tražiti povraćaj datog avansa, jer je preuzeo celokupan rizik naplate potraživanja. U savremenoj svetskoj praksi preovlađuju faktoring ugovori bez prava regresa, što znači da celokupnu obavezu realizacije potraživanja od kupaca snosi faktor.¹²

11. Faktoring sa pravom regresa: u slučaju nemogućnosti naplate faktor može zatražiti povraćaj datog avansa od klijenta. U takvim slučajevima faktor vraća klijentu potraživanje, a klijent vraća faktoru dobijeni avans. Kod faktoringa sa regresom poverilac odgovara ne samo za postojanje potraživanja, već i za naplativost potraživanja. U slučaju da faktor ne uspe da naplati potraživanje, on ima pravo regresa prema klijentu.¹³

12. Pravi (puni) faktoring: nudi klijentu obavljanje funkcije refinansiranja potraživanja, obezbeđenje plaćanja i pružanje stručnih usluga u vezi sa plasmanom robe i naplatom.¹⁴ Pravi faktoring je faktoring sa finansiranjem, preuzimanjem rizika i bez prava regresa. Po pravilu pravi faktoring je skuplji za klijenta.

13. Nepotpuni faktoring: ne obuhvata sve četiri funkcije. Obuhvaćene funkcije mogu biti u raznim kombinacijama. Nepotpuni faktoring je po pravilu jeftiniji za klijenta u odnosu na potpuni.

14. Obrnuti faktoring: Finansijski posao u kojem faktor finansira ispunjenje obaveza koje klijent (kupac) ima prema dobavljaču ili dobavljačima uz prenos potraživanja predmetnih dobavljača na faktora. Faktor finansira nastale, nedospеле, nesporne obaveze klijenta (kupca) i preuzima odnosna potraživanja od odnosnih dobavljača klijenta (kupca), a na osnovu dokumenata kojima se dokazuje postojanje istih.

Ponuda faktoring proizvoda i usluga u okviru EU je različita od zemlje do zemlje. Najviše je zastupljena usluga diskontovanja faktura, faktoringa sa regresom, faktoringa bez regresa kao i ostale vrste faktoringa. Diskontovanje faktura (sa ili bez prava na regres) se prosečno u EU vrši u

¹² Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 201

¹³ Mr Dragana Vojteški - Kljenak, „Faktoring kao savremeni bankarski proizvod“, Udruženje Banaka Srbije, časopis „Bankarstvo“, 2008. godine, str. 50

¹⁴ Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 201

40% faktoring poslova. Od svih faktoring poslova u EU faktoring sa pravom na regres je zastupljen u 47% slučajeva, a faktoring bez prava na regres u 22% slučajeva. Sve ostale, ređe vrste faktoringa su zastupljene u 2% slučajeva.¹⁵

5. Funkcionisanje faktoringa iz perspektive involviranih rizika

Factoringom prodavac potraživanja prodaje obrtnu imovinu, tj. njenu buduću vrednost. U zavisnosti od toga koliko je buduća vrednost predmetne imovine izvesna, faktor zahteva manje ili više striktno aspeke ublažavanja rizika (sa pravom regresa, bez prava regresa, nivo avansa, snaga konfirmacije obaveštenja o faktoringu, itd.).

Faktor na ime avansa, a po osnovu otkupa potraživanja, može isplatiti 70%, 80%, 90% ili viši procenat nominalne vrednosti prihvatljive fakture. Između ostalog, prihvatljiva faktura podrazumeva i to da je overena od strane prodavca, ali i od strane kupca (delovodni pečat). Umesto overene fakture, sam dokaz nastanka potraživanja može predstavljati i otpremnica (overena od strane kupca), sa datumom prijema robe ili pismena potvrda kupca da je roba primljena. Na ovaj način se eliminiše tzv. „performance“ rizik, tj. rizik proizvodnje i otpreme adekvatne robe.

Vrednost avansne isplate će pre isplate biti umanjena za faktoring proviziju i za kamatu. Kamata se obračunava se na iznos odobrenog, tj. ugovorenog avansa, prema periodu trajanja faktoring transakcije. Radi se o tzv. diskontnom postupku u kome faktor isplaćuje otkupljeno potraživanje umanjeno za iznos svojih troškova i naknada.¹⁶ Moguće je u određenim slučajevima ugovoriti plaćanje kamate i po naplati potraživanja. U slučaju naplate punog iznosa fakture, faktor prenosi na klijentu preostalih 30%, 20% ili 10%. Faktor prenosi ostatak, ali za isti nije odgovoran, jer su to preneti, a ne otkupljena potraživanja (isplaćeni avans). Preostali iznos se može nazvati i garantni fond. U stručnoj literaturi se koristi i termin obavezna ili faktoring rezerva (faktoring aranžman često sadrži klauzulu o obaveznoj rezervi, kada faktor zadržava deo nominalne vrednosti potraživanja)¹⁷.

¹⁵ Dr. Zoran Jović, „Trendovi razvoja faktoring poslova u EU“, 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010. godine, str. 51

¹⁶ Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 195

¹⁷ Dr Krasulja Dragan i Dr Ivanišević Milorad: „Poslovne Finansije“, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2001. godine, str. 432

Factoring rezerva predstavlja učešće klijenta u riziku transakcije. Isplata avansa u iznosu vrednosti fakture umanjene za iznos naknade i kamate, vrši se samo izuzetno u situacijama kada je rizik transakcije veoma nizak. To su slučajevi faktoringa sa pravom regresa, sa finansijski snažnom kompanijom na strani prodavca, ali i kupca, uz dugoročnu, uspešnu istoriju saradnje, bez reklamacija, ili pak uz dodatni instrument obezbeđenja, itd. Visina faktoring rezerve je direktno proporcionalna sa rizikom transakcije, tj. rizikom kupca, dužinom i kvalitetom poslovne saradnje, rizikom zemlje u slučaju izvoznog faktoringa, rizikom koncentracije na strani kupaca, tipom faktoringa, rizikom industrije učesnika, stepenom međuzavisnosti biznisa, itd. Iznos avansa, odnosno faktoring rezerve zavisi od parametara koji karakterišu kvalitet istorijske saradnje prodavca i kupca, a prema dostupnim informacijama dobijenim od prodavca. Jedan od važnijih parametara odnosi se na postojanje sporova po pitanju kvaliteta isporuka i količina robe kojima su kupci uspevali da izdejtstvuju plaćanje manjeg izosa u odnosu na nominalnu vrednost fakture (reklamacije). Takođe, važni su i istorijski podaci vezani za probijanje rokova plaćanja, rezultati analize ugovora između kupca i prodavca (postojanje eventualnih rabata, tj. diskonta za avansne uplate ili količinske nabavke), kao i eventualno istorijsko izmirivanje obaveza putem kompenzacija. Kompenzaciono saldiranje potraživanja i obaveza smanjuje potencijal za faktoring. Upravo iz tog razloga važno je da ugovor koji je predmet faktoringa, faktura ili neki drugi dokument ukazuju na to da kompenzacija nije dozvoljena.

Prenos potraživanja sa prodavca na faktora se vrši potpisivanjem ugovora o faktoringu, odnosno samim činom otkupa potraživanja. Da bi otkup imao pravno dejstvo neophodan je dokaz da je obaveštenje o otkupu potraživanja poslato kupcu. Ukoliko je obaveštenje poslato u skladu sa instrukcijom zakona o faktoringu (sadrži iznos, podatke o ugovoru, faktoring aranžmanu, instrukciju za plaćanje, itd.)¹⁸, kupac ima zakonsku obavezu da plati faktoru iznos koji je prethodno dugovao prodavcu. U suštini obaveza kupca je da plati direktno na račun novog vlasnika potraživanja. To znači da je na taj način eliminisan i rizik nelikvidnosti, tj. rizik blokade tekućeg računa korisnika sredstava. Dakle, prema zakonskim okvirima Republike Srbije faktoring ne može biti baziran na tzv. tihom ili neobjavljenom otkupu potraživanja.

Kako bi umanjili rizik transakcije faktori zahtevaju verifikaciju obaveštenja o faktoringu od strane kupca. Predmetno obaveštenje predstavlja potvrdu postojanja potraživanja, odnosno prijema robe ili usluge, ali i da će kupac platiti obavezu faktoru o roku dospeća i prema dostavljenoj instrukciji. U suštini, faktor će uvek težiti da maksimalno

¹⁸ *Zakon o faktoringu („Službeni glasnik RS“, broj 62/13)*

zaštiti transakciju putem tzv. „ring fencing” principa. To podrazumeva minimiziranje rizika koji se pojavljuju na strani prodavca. Predmetni rizici mogu biti rizik proizvodnje, isporuke, nelikvidnosti, kompenzacija, rabata ili drugog umanjenja plaćanja u odnosu na vrednost potraživanja. Na taj način jedini prihvatljivi rizik bi bio rizik plaćanja na strani kupca.

Fakture koje su predmet otkupa moraju biti prihvatljive za faktora. Obaveza klijenta – proizvođača je da faktoru dostavlja kompletne fakture za proizvode isporučene kupcu ili za realizovane usluge.¹⁹ Fakture moraju da sadrže delovodni pečat kupca, a ukoliko ga ne sadrže potreban je drugi vid dokaza da je roba isporučena. Minimalni, kvalitativni zahtevi po pitanju faktura obuhvataju: naznačen rok plaćanja; vrsta i količina proizvoda; odsustvo klauzule o zabrani prenosa potraživanja; precizno izražen iznos svih eventualnih rabata u korist dužnika. Takođe, na fakturama ili drugom dokumentu mora biti istaknuto da kompenzacija nije dozvoljena.

Tabela 1. Primer obračuna faktoring transakcije

nominalni iznos	1.000.000 RSD
rok dospeća	60 dana
faktoring naknada	1,20%
kamatna stopa	8% godišnje
avans	80%
plaćanje kamate	o dospeću

Nakon izdavanja fakture kupcu i podnošenja faktoru, prodavac potpisuje ugovor o faktoringu.²⁰ Faktor, potom isplaćuje prodavcu 80% vrednosti fakture, tj. 800.000 RSD umanjeno za naknadu od 12.000 RSD (1,2% nominalne vrednosti). Dakle, na žiro račun prodavca se isplaćuje 788.000 RSD (800.000 RSD – 12.000 RSD). Nakon 60 dana, faktor naplaćuje pun iznos od kupca i prodavcu prenosi 20% nominalne vrednosti fakture tj. 200.000 RSD. Ipak, pre prenosa predmetni iznos se umanjuje za kamatu obračunatu na visinu avansa (800.000 RSD X 60 dana / 365 dana X 100 = 10.520,55 RSD). Dakle, faktor prenosi prodavcu iznos od 189.479,45 RSD

¹⁹ Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 194

²⁰ Ugovor o faktoringu bi trebalo da sadrži: statusne podatke ugovornih strana, predmet i vrednost faktoring posla, naknadu i način njenog plaćanja, rok naplate potraživanja, način isplate vlasniku potraživanja, pitanja rizika kao i način osiguranja, tj. garancija naplate, način obračuna, pitanje snošenja bankarskih i sudskih troškova, u slučaju primene kontinuiranog faktoringa periode obračuna i po potrebi priloge uz ugovor i slično. Izvor: Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine, str. 192, 193

Petar Kasavica

(200.000 RSD – 10.520,55 RSD). Imajući u vidu prethodne parametre, trošak transakcije je 2,3% nominalne vrednosti fakture. Ukoliko je rabat za prevremeno plaćanje sume od 1.000.000 RSD, 2,8%, onda je evidentno da aranžaman dovodi do ubrzanja ciklusa gotovine uz određenu zaradu.

6. Benefiti sa stanovišta korisnika

Factoring predstavlja instrument koji donosi značajne koristi prodavcima potraživanja. Kao proizvod koji tangira poslovni odnos prodavca i kupca, on tangira i kupca odnosno dužnika. Dužnik koji je voljan da obezbedi saradnju sa faktorom i prodavcem potraživanja, omogućava ostvarivanje svih koristi o kojima će se govoriti u nastavku. Upravo iz tog razloga se takvi dužnici smatraju kompanijama koje vode računa o svojim dobavljačima. Njihov sveukupni tržišni imidž postaje bolji. S druge strane, podržavajući poslovne cikluse svojih dobavljača blagotvorno deluju na kontinuitet sopstvenih nabavki. Takođe, faktor predstavlja dodatnog kontrolora dokumentacije koja prati lanac nabavke, te u toj meri faktoring smanjuje nivo operativnog rizika.

Prema definiciji i prirodi faktoring predstavlja finansiranje bez tzv. "čvrstih" instrumenata obezbeđenja (hipoteka, bankarska garancija, itd.)²¹. Fleksibilnost na strani instrumenata obezbeđenja je rezultat mogućnosti podele rizika na dva entiteta (factoring sa regresom). To podrazumeva postojanje dva potencijalna dužnika. Takođe, faktoring uvažava kvalitet istorijske saradnje, ali i budućeg novčanog toka kao izvora otplate. Putem faktoringa, faktor otkupljuje potraživanje koje prelazi iz aktive prodavca potraživanja u aktivu faktora. Dakle, faktor postaje vlasnik potraživanja, te i eventualna zaloga nad istima kao uobičajen kolateral kod kratkoročnog kreditiranja (finansiranja potraživanja) postaje bezpredmetna. S druge strane, plaćanje od strane dužnika se vrši direktno na račun banke. To znači da je i potencijalna nelikvidnost korisnika sredstava koja bi mogla ugroziti otplatu kao u slučaju kratkoročnog kreditiranja takođe bezpredmetna. Za razliku od kratkoročnog kreditiranja, kod faktoringa ne postoji rizik nabavke, proizvodnje i isporuke, jer se finansiranje, tj. otkup potraživanja vrši nakon isporuke i konfirmacije potraživanja (obaveštenja o faktoringu) od strane dužnika. Drugim rečima, kreditni aranžman podrazumeva finansiranje operativnog ciklusa, dok faktoring ubrzava novčani ciklus formiranog operativnog ciklusa. Iz aspekta perspektive bankaraskog

²¹ *Factoring relies less on collateral and is particularly attractive in financial systems with weak commercial laws and enforcement (source: Klapper L., Senior Economist in the World Bank's Development Research Group, „The Role of Factoring for SME Finance“, December 2006, page 2)*

poslovanja, faktoring doprinosi uspostavljanju bolje ročne strukture bilansa. Može se sa sigurnošću reći u najvećoj meri jer se direktnim prilivom prethodnog operativnog ciklusa finansira naredni. Drugim rečima, najkraći mogući izvori finansiraju najkraće vezanu poslovnu imovinu. Imovina koja se finansira ima identičan rok sa finansijskim instrumentom koji se u tu svrhu koristi. Takođe, faktor ima manji rizik sa stanovišta samih potraživanja, tj. njihovog kvaliteta. Prethodno iz razloga što se, u proseku, realizuje do 80% vrednosti potraživanja. Razlika, tzv. rezerva od 20%, štiti faktora u odnosu na plaćanje manje sume u odnosu na nominalnu vrednost potraživanja. S druge strane, naplata prihoda faktora se vrši unapred, tzv. diskontnim procesom. Faktoring je posebno posvećen faktorabilnim potraživanjima, tj. potraživanjima koja imaju dugu istoriju repetitive, povezanu sa konstantnim, dugoročnim isporukama od strane prodavca i plaćanjima od strane kupca. Drugim rečima, istorija saradnje u najboljoj meri svedoči o kvalitetu naplate potraživanja od strane prodavca, odnosno kvalitetu plaćanja obaveza od strane kupca. Svi pomenuti argumenti umanjuju potrebu angažovanja dodatnih instrumenata obezbeđenja od strane faktora. To znači da prodavac ima mogućnost čuvanja instrumenata obezbeđenja za kolateralno pokriće kratkoročnog (obrti kapital, likvidnost) ili potencijalnog dugoročnog (investicija u stalna sredstva) kreditiranja od strane banke.

Putem faktoringa bez prava regresa eliminiše se rizik neplaćanja od strane kupca²². Predmetni tip faktoringa podrazumeva da faktor preuzima ukupan rizik naplate potraživanja. U bilansu uspeha se neutrališe pozicija vanrednih rashoda koja bi se eventualno pojavila usled otpisa nenaplativih potraživanja. Prethodno ima uticaj na povećanje neto dobitka preduzeća i potencijala sopstvenih izvora finansiranja.

Faktoring eliminiše troškove administracije potraživanja jer se vrši transfer administriranja na specijalizovanu instituciju (faktora)²³ čime se vrše uštede u ljudskim resursima i administrativnim troškovima, uz povećavanje margine profitabilnosti.

Ukoliko se radi o faktoringu bez prava regresa klijent ne knjiži obaveze prema faktoru, a to dovodi do novčanog priliva bez preuzimanja eksternog duga. Priliv povećava potencijal sopstvenih izvora finansiranja, tj. preko

²² *Risk or bad debts eliminated, under non-recourse factoring, or at least reduced through timely collection (source: „Factoring: Advantages and Disadvantages of Factoring“, Centralna Banka Bosne i Hercegovine, page 1)*

²³ *Less time and effort needed to collect receivables, because the factor is specialized (source: „Factoring: Advantages and Disadvantages of Factoring“, Centralna Banka Bosne i Hercegovine, page 1)*

računa dobitka i gubitka ulazi u obračun kapitala tekuće godine. To dovodi do poboljšanja indikatora kapitala ((kapital / ukupni izvori finansiranja (sopstveni + pozajmljeni)), indikatora finansijske poluge, a preko njih i do boljeg kreditnog rejtinga. Na ovaj način faktoring uzrokuje povećanje kreditnog potencijala preduzeća u okviru nacionalne ekonomije, ali i do smanjenje troškova angažovanja eksternih izvora finansiranja. Dakle, faktoring dovodi do poboljšanja kreditne sposobnosti, boniteta i rentabilnosti poslovanja. Predmetnu prednost koriste mnoge kompanije kako bi poboljšale izgled finansijskih izveštaja na kraju određenog perioda, kvartala ili poslovne godine. Osnovni cilj ove aktivnosti jeste prezentacija boljih rezultata pred akcionarima ili pak kreditnim odborima finansijera.

Factoring doprinosi poboljšanju likvidnosti i bržem novčanom toku (prosečan broj dana naplate potraživanja + prosečan broj dana zadržavanja zaliha u preduzeću – prosečan broj dana plaćanja obaveza) usporenom dužim rokovima plaćanja od strane kupaca. Takođe, evidentno je da doprinosi i smanjenju indikatora „prosečan broj dana naplate potraživanja“. Prodajom potraživanja pre roka naplate oslobađa se gotovina vezana u potraživanjima koja se može upotrebiti za finansiranje drugih poslovnih aktivnosti u preduzeću.²⁴

KOEFICIJENT OBRTA KUPACA = Neto prihodi od prodaje / Prosečan saldo kupaca²⁵

PROSEČAN PERIOD NAPLATE POTRAŽIVANJA OD KUPACA = 360 / Koeficijent obrta kupaca²⁶

Prethodna dva pokazatelja je potrebno posmatrati u kontekstu kreditnih uslova koje preduzeće nudi kupcima, ali i sa stanovišta potencijalnog kreditora preduzeća. Ukoliko ugovoreni kreditni period iznosi 30 dana, a prosečan period naplate potraživanja 60 dana, prisutna je slaba efikasnost politike naplate potraživanja. Prethodno znači i povećanje prosečnog salda potraživanja od kupaca u odnosu na neto prihode od realizacije. Takva okolnost je neprihvatljiva za potencijalnog kreditora. Naime, ukoliko preduzeće ima neefikasnu politiku naplate potraživanja izvesno je i da će politika plaćanja obaveza prema kreditoru biti neefikasna. S druge strane, veoma je važna i korelacija sa pokazateljima rentabilnosti. Predmetna

²⁴ Dragan Mikerević, „Šanse i zamke faktoringa u saniranju nelikvidnosti preduzeća i privrede“, *Acta Economica*, 2013. godine, str. 194

²⁵ Dr Krasulja Dragan i Dr Ivanišević Milorad: „Poslovne Finansije“, *Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2001. godine, str. 27*

²⁶ Dr Krasulja Dragan i Dr Ivanišević Milorad: „Poslovne Finansije“, *Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2001. godine, str. 27*

korelacija ukazuje na to da povećanje koeficijenta obrta kupaca i smanjenje prosečnog perioda naplate potraživanja (faktoring) znači i uvećanje rentabilnosti (manja ulaganja u poslovna sredstva – veći prihodi od realizacije). Dakle, na taj način faktoring može da poboljša sliku poslovno-finansijskih performansi, a u cilju ostvarivanja određenih ciljeva pred kreditorima, akcionarima ili drugim zainteresovanim stranama.

Priliv novca od realizacije faktoring transakcije se može iskoristiti za avansnu uplatu ka dobavljaču i na taj način realizovati avansni rabat što rezultuje rastom profitabilnosti.

Faktoring je fleksibilniji od kredita jer se bazira na proceni kvaliteta potraživanja i dužnika, a ne toliko na klijentovoj kreditnoj sposobnosti. Transakcije su s toga manje rizične i ukupan nivo loših plasmana je manji u odnosu na klasično kreditiranje.

Putem faktoringa je lakše finansirati sezonalan biznis²⁷ koji je u fokusu faktoringa, a ne toliko u fokusu klasičnog kreditiranja.

U slučaju mogućnosti minimiziranja svih rizika na strani prodavca i izlaganja jedino riziku naplate od strane bonitetnog kupca, faktor može ponuditi cenu finansiranja baziranu na rejtingu kupca. Na taj način i preduzeća lošijeg finansijskog stanja mogu da dođu do svežeg i brzog novca pod povoljnijim uslovima u odnosu na potencijalno kreditiranje.

U nastavku je naveden primer uticaja faktoring transakcije na bilans stanja prodavca²⁸, tj. na njegov indikator kapitala i vezane parametre. Primer obuhvata prodaju potraživanja (priliv novca) i otplatu obaveza prema dobavljačima (smanjenje obaveza).

Evidentno je da faktoring doprinosi povećanju indikatora kapitala koji je pre transakcije iznosio 8%, a posle transakcije iznosi 15%. S druge strane, faktoring doprinosi smanjenju rizika finansijskog „leverage-a“ preko indikatora finansijske poluge. Analiza efekata finansijskog „leverage – a“ je važna za banku kao potencijalnog kreditora, ali i faktora koji cenu aranžmana formira na osnovu kreditnog rejtinga klijenta. Naime, indikator finansijskog „leverage – a“ ukazuje na stepen napregnutosti

²⁷ *Easier to finance seasonal production (source: „Factoring: Advantages and Disadvantages of Factoring“, Centralna Banka Bosne i Hercegovine, page 1)*

²⁸ *A stronger balance sheet, enhancing borrowing potential, as factoring is off-balance sheet and does not need to be reported to prospective lending institutions, boosting the efficiency ratios (e.g. return on assets etc.) (source: „Factoring: Advantages and Disadvantages of Factoring“, Centralna Banka Bosne i Hercegovine, page 1)*

Petar Kasavica

finansijske strukture i na kvalitet potencijalnog otplatnog kapaciteta. Poslovne banke pri projektovanju efekata finansijskog leverage – a polaze od indikatora finansijske poluge. Indikator finansijske poluge se može odrediti na sledeći način:

Bilans stanja pre realizacije faktoringa			
AKTIVA	000 EUR	PASIVA	000 EUR
Stalna imovina	260	Kapital	250
Vozni park	150	Dugoročne obaveze	180
Knacelarijska oprema	110	Dugoročni krediti	180
Obrtna imovina	2.870	Kratkoročne obaveze	2.700
Zalihe	1.000	Obaveze prema dobavljačima	1.800
Potraživanja	1.850	Kratkoročni krediti	900
Gotovina i gotovinski ekvivalenti	20		
UKUPNA AKTIVA	3.130	UKUPNA PASIVA	3.130
prodaja potraživanja uz 80% avansa =		plan korišćenja sredstava =	
povećanje likvidnosti (priliv novca)		smanjenje obaveza prema dobavljačima	
Bilans stanja posle realizacije faktoringa			
AKTIVA	000 EUR	PASIVA	000 EUR
Stalna imovina	260	Kapital	250
Vozni park	150	Dugoročne obaveze	180
Knacelarijska oprema	110	Dugoročni krediti	180
Obrtna imovina	1.390	Kratkoročne obaveze	1.220
Zalihe	1.000	Obaveze prema dobavljačima	320
Potraživanja	370	Kratkoročni krediti	900
Gotovina i gotovinski ekvivalenti	20		
UKUPNA AKTIVA	1.650	UKUPNA PASIVA	1.650
Rezultat transakcije:			
Indikator kapitala pre faktoringa 8%			
Indikator kapitala posle faktoring 15%			

Slika 1. Uticaj faktoringa na indikator kapitala

INDIKATOR FINANSIJSKE POLUGE = $\frac{\text{UKUPNE OBAVEZE}}{\text{GOTOVINA} / \text{KAPITAL} + \text{REZERVE}}$ –

Kao što se može zaključiti, smanjenje rizika finansijskog „leverage – a“ može da bude prouzrokovano smanjenjem obaveza, rastom gotovine, kapitala i rezervi. Pored uticaja na smanjenje obaveza, faktoring utiče na povećanje kapitala kroz porast neto dobitka tekućeg perioda. Dakle faktoring utiče na poboljšanje kvaliteta strukture pasive kroz porast kapitala i smanjenje dugova u ukupnim izvorima finansiranja.

Takođe, benefit faktoringa je i mogućnost uspostavljanja bolje ročne strukture bilansa. Veoma je važno da preduzeće finansira obrtnu sferu, kao i investicione aktivnosti pridržavanjem zlatnih pravila finansiranja. Ona ukazuju na obavezu finansiranja kratkoročno vezane imovine kratkoročnim izvorima, a dugoročno vezane dugoročnim izvorima. Prethodno se odražava i kroz vrednosti parametara obrtnog kapitala (obrotna imovina – kratkoročne obaveze) ili tzv. kratkoročne usklađenosti bilansa i pokrivenosti dugoročne imovine dugoročnim kapitalom (kapital + dugoročni izvori finansiranja / stalna imovina + trajna obrtna sredstva).

Za razliku od drugih načina pozajmljivanja sredstava kod kojih zaduživanjem raste pasiva zajmoprimaoca, kod faktoringa se finansiranje vrši na osnovu aktive (dela aktive koji se odnosi na potraživanja od kupaca). Time se ne povećava zaduženost, čuva se kreditna sposobnost i poboljšava likvidnost i to prevashodno u segmentu malih i srednjih privrednih subjekata.²⁹

Uticao faktoringa na troškove finansiranja obrtnog kapitala je dvojak. Uticaj je dvojak jer faktoring utiče na obe determinante troškova finansiranja obrtnog kapitala, količinu potrebne imovine i troškove finansiranja iste. Ukoliko je ciklus gotovine kraći, preduzeće bolje upravlja obrtnim kapitalom, a ukoliko je duži, preduzeće lošije upravlja obrtnim kapitalom, tj. više novca je vezano u procesu nabavke, proizvodnje, isporuke i naplate. To iziskuje potrebu za dodatnim sredstvima, odnosno dodatnim izvorima finansiranja. Kako faktoring doprinosi kraćim rokovima naplate potraživanja on sa tog aspekta doprinosi ubrzanju ciklusa gotovine, te su i potrebe za dodatnim obrtnim sredstvima manje. Po pitanju cene izvora finansiranja faktoring omogućava formiranje cene na rejtingu kupca koji može biti bolji od prodavca potraživanja. Na taj način preduzeća lošijeg kreditnog rejtinga mogu da dođu do bržeg novca pod povoljnijim uslovima finansiranja u odnosu na kratkoročno kreditiranje.

7. Benefiti sa stanovišta nacionalne ekonomije

Rad će u nastavku ukazati na benefite sa stanovišta nacionalne ekonomije. Oni potvrđuju da faktoring nije atraktivan i afirmativan isključivo za ugovorne strane, već preko njih ima pozitivan uticaj na nacionalnu ekonomiju i finansijski sektor. Mnoge razvijene zemlje su realizovale široke akcije motivisanja snažnih kupaca da kroz faktoring

²⁹ Dr. Zoran Jović, "Trendovi razvoja factoring poslova u EU", 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010. godine, str. 54

Petar Kasavica

omogućuje brza sredstva svojim dobavljačima na strani malih i srednjih preduzeća. Predmetni pravac afirmisanja ove delatnosti mogla bi slediti i Republika Srbija, a u cilju smanjenja velikih likvidnosnih gepova sa kojima se suočavaju privredni subjekti domaćeg tržišta.

Factoring je namenjen kompanijama koje imaju zaključene ugovore i višegodišnju saradnju sa svojim kupcima, a imaju potrebu za dodatnim kapitalom koji ne mogu ili ne žele da prikupe putem kreditnog zaduženja. Posebno bitan aspekt prethodno iznete tvrdnje jeste nemogućnost određenih privrednih subjekata da pribave nedostajuća sredstva za finansiranje obrtnog kapitala ili pak likidnosti.

Aktuelna ekonomska kriza posebn apostrofira povećanje broja preduzeća koja postaju neatraktivna za predmetne aspekte kratkoročnog finansiranja. Svetska ekonomska kriza, nelikvidnost i sve duži rokovi plaćanja predstavljaju veliki problem domaće, ali i privrede na svetskom nivou. Preduzeća imaju lošije finansijske pokazatelje i kreditne rejtinge te je i pristup kreditima kao uobičajenom načinu rešavanja likvidnosnih problema otežan. Odatle i potiče sve veća potreba za factoringom kao alternativnom izvorom finansiranja. Osim preduzeća koja se bore da dođu do sredstava radi opstanka, u ovu grupu spadaju i start-up preduzeća koja nemaju ni poslovnu ni kreditnu istoriju. Takođe, u ovu grupu spadaju i preduzeća koja rastu brže od svojih bilansa i od kojih banke zahtevaju veće učešće sopstvenog kapitala kako u rastu, tako i u otplati svojih obaveza. Banke to čine usled loše percepcija stvarnog rasta, krize i buduće neizvesnosti. Kod factoringa postoji mogućnost posmatranja jednog, izolovanog novčanog toka i baziranja rizika na kvalitetu kupca. Dakle, factoring omogućava ono što je za sve pobrojane firme važno. On ne polazi od toga kakva je trenutna situacija, niti od analize onoga šta se dešavalo u prošlosti. Baziran je isključivo na budućem novčanom toku, njegovoj izolaciji i zaštiti. S toga, factoring podržava i one segmente koji nisu u fokusu banaka i tradicionalnog kreditiranja. Na ovaj način factoring doprinosi povećanju likvidnosti nacionalne ekonomije, tj. boljem sveobuhvatnom odnosu između kupaca i dobavljača.

Korišćenjem factoringa dolazi do povećanja konkurentnosti privrednih subjekata jer se smanjuje rizik naplate i povećava likvidnost. To omogućava preduzećima da ponude duže rokove plaćanja i tako povećaju prodaju, ali i pristupe novim kupcima. Na ovaj način vrši se „buđenje“ aktivnosti celokupne nacionalne ekonomije. S druge strane, konkurentnost je značajna i sa stanovišta boljih kreditnih rejtinga. Imajući to u vidu, dugoročno posmatrano, factoring doprinosi poboljšanju kreditne sposobnosti nacionalne ekonomije te su i preduzeća koja posluju u okvirima iste sposobnija sa stanovišta pribavljanja eksternog kapitala.

Faktoring omogućava i rast konkurentnosti u finansijskom sektoru jer se istom pridružuju i nebankarske institucije, faktoring kuće. One doprinose cenovnoj konkurenciji što utiče na snižavanje cena klasičnih bankarskih i parabankarskih proizvoda poslovnih banaka. Prethodno, uz mogućnost baziranja cene aranžmana na kvalitetnijem kupcu (dužniku), dovodi do povećanja porofitabilnosti celokupne nacionalne ekonomije.

Uvođenjem i ekspanzijom prodaje faktoring proizvoda, banke dobijaju dodatni argument za produženje sopstvene egzistencije na krizom pogođenim područjima. Faktoring kao alternativa kreditu omogućava bankama da popune gap u portfoliju koji nastaje nemogućnošću nastavka kreditiranja stalnih klijenata. Prethodno je posledica ili pogoršanja kreditnog rejtinga ili restriktivnije kreditne politike pod uticajem porasta problematičnih kredita. Faktoring pruža mogućnost „recikliranja“ onoga što kreditni aranžman ne može da obuhvati. S toga, opstankom banaka opstaje i eksterni izvor finansiranja nacionalne ekonomije. Drugim rečima, kategorije obrtnog kapitala i investicionog potencijala nacionalnih ekonomija dobijaju dugoročniju perspektivu. S druge strane, finansijski sektor ima dugoročniju perspektivu jer faktoring omogućava i veću profitabilnost usled diskontnog prihoda koji je tradicionalno veći u odnosu na neto kamatne marže. Aspekt profitabilnosti se uvećava, ali je sa druge strane i aspekt dugoročne finansijske stabilnosti jači. Ovaj aspekt se meri indikatorom adekvatnosti kapitala koji je u padu usled velike krize nelikvidnosti. Faktoring kao proizvod ima fokus na transferu rizika ka kvalitetnijim kupcima koji doprinosi porastu kvaliteta aktive, smanjenju loših plasmana i porastu adekvatnosti kapitala banaka. Takođe, niži nivo rezervisanja, što prema centralnoj banci, što po osnovu manjeg troška angažovanog kapitala matice, dodatno pozitivno utiče na profitabilnost bankarskog sektora i njegovu dugoročnu perspektivnu na lokalnom tržištu.

Faktoring je danas univerzalno prihvaćen kao vitalan za finansijske potrebe malih i srednjih preuzeća. Takođe, kao takav ima podršku vlada i centralnih banaka širom sveta.³⁰ Prethodno je činjenica budući da su mala i srednja preduzeća generatori rasta i razvoja nacionalne privrede. S toga, logičan zaključak bi bio i da bi se isti interes Vlade mogao pojaviti u okviru privrede Republike Srbije. Naime, faktoring je potencijal obezbeđivanja dodatnog kapitala nacionalnoj privredi bez direktnog državnog intervencionizma putem ranijih primera subvencionisanih kredita ili drugih mera. S druge strane, faktoring pozitivno utiče i na sve ostale makroekonomske aspekte nacionalne ekonomije. Tu spada očuvanje pokazatelja ukupne zaposlenosti, poboljšanje kretanja kursa nacionalne valute, bolji rezultat platnog bilansa zemlje, rast bruto domaćeg proizvoda

³⁰ *FCI (Factors chain international), „Annual Review”, 2012, page 11*

i dr. Različite vrste faktoringa uz podelu na domaći i međunarodni pomažu ne samo malim i srednjim preduzećima, već i velikim kompanijama u cilju prevazilaženja svih opasnosti koje se javljaju u međunarodnom poslovanju. Te opasnosti su vezane za kupce locirane na stranim tržištima regulisanim drugačijim zakonodavnim normama i poslovnim principima. Na ovaj način se stimuliše izvozno orijentisana privreda. Kada se govori o interesu države i njenoj pomoći privredi putem faktoringa misli se pre svega na okupljanje i edukovanje preduzeća lidera na tržištu u cilju pružanja podrške njihovim dobavljačima. Predmetna podrška se ogleda kroz saradnju po pitanju dostavljanja adekvatnih dokumenata kako bi se sprovele neophodne analize i ostvarilo faktoring finansiranje. Na ovaj način kupci ne gube ništa osim što dobijaju novog poverioca u vidu faktora. S druge strane već je ukazano da kupci imaju i određene benefite. Primera u praksi je mnogo i gotovo sve vodeće svetske ekonomije su uspešno sprovele prethodno opisane aktivnosti i u određenoj meri amortizovale krizne tendencije.

S druge strane, nacionalne ekonomije se udružuju kroz međunarodni faktoring kako bi putem njega finansirale sopstvene potrebe što za likvidnošću, što za obrtnim kapitalom. Takođe, na taj način pokušavaju da amortizuju negativne efekte svetske ekonomske krize. O obimu ovog udruživanja najbolje svedoči parametar volumena međunarodnog faktoringa tokom prve tri godine aktuelne krize. Ukupni volumen međunarodnog faktoringa od 2009. godine do 2012. godine raste po većoj stopi u odnosu na domaći faktoring. Ukupan volumen je udvostručen tokom ovog perioda dostižući nivo od 355 milijardi EUR (2009. godina 165 milijardi EUR).³¹

Međunarodni faktoring se u najvećoj meri obavlja na platformi koju je razvio FCI (Factors chain international). FCI je osnovan 1968. godine da zastupa interese nezavisnih faktoring kompanija širom sveta. Sa kompanijama članicama koje nude domaći i međunarodni faktoring širom svih pet kontinenata FCI je daleko najveća svetska faktoring mreža. Transakcije članica FCI-a predstavljaju 90% međunarodnog faktoringa.³² Neophodnost učešća u ovoj grupaciji ogleda se u tome što se najveći obim međunarodnog faktoringa obavlja po principu dvofaktorskog sistema preko platforme koju je razvila ova grupacija. Neophodnost učešća je i u tome što ova organizacija pomaže svojim članovima u komunikaciji i rešavanju potencijalnih sporova. Prodaja robe na ino-tržištu rađa određene probleme, kao što su razlike u ponašanjima kupaca od zemlje do zemlje, različite valute, jezik, poslovni običaji, informacione tehnologije,

³¹ *International Chamber of Commerce (The World Business Organization), „2013 Rethinking trade & finance“, 2013, page 49*

³² *FCI (Factors chain international), „Annual Review“, 2012, page 13*

kao i druge rizike.³³ Jedan od najvećih problema s kojim se susreću izvoznici jeste insistiranje uvoznika da se trgovina obavi na bazi plaćanja preko računa bez korišćenja posebnih instrumenata plaćanja ili pak instrumenata obezbeđenja. Ovo u najvećoj meri dovodi do toga da je plaćanje primljeno mnogo nedelja ili čak meseci posle isporuke što uslovljava ozbiljne probleme u novčanom ciklusu izvoznika.³⁴ Sve te probleme na određeni način rešava međunarodni faktoring.

U nastavku je opisan način funkcionisanja dvofaktorskog faktoringa koji predstavlja i način simbioze nacionalnih ekonomija i njihovog koordinisanog dejstva na nivou faktoring kompanija.

1. Dobavljač (izvoznik) i izvozni faktor potpisuju ugovor o izvoznom faktoringu, čime se potraživanja prenose na izvoznog faktora
2. Dobavljač (izvoznik) predaje listu uvoznika (kupaca) izvoznom faktoru navodeći neophodne kreditne linije prema vrednostima budućih isporuka. Izvozni faktor šalje zahteve selektovanim uvoznim faktorima.
3. Uvozni faktor proverava kreditnu sposobnost uvoznika i informiše izvoznika o odluci o odobrenim limitima preko izvoznog faktora.
4. U slučaju pozitivne odluke, uvoznik dostavlja nalog (narudžbenicu) izvozniku. Pozitivna odluka o liniji znači da uvozni faktor ima obavezu plaćanja 100% fakture o roku dospeća ukoliko to ne učini uvoznik. Naravno, sastavni deo pozitivne odluke jeste i prenos potraživanja sa izvoznog faktora na uvoznog faktora, koji onda ima pravo naplate od uvoznika.
5. Izvoznik dostavlja robu, fakture i otpremna dokumenta uvozniku
6. Izvoznik dostavlja fakture (overene od strane kupca ili pismeno potvrđene) izvoznom faktoru i dobija avansne uplate. Često, pre uplate izvozni faktor traži od uvoznog faktora da mu potvrdi autentičnost potpisa kupca, a vodi se i komunikacija oko usaglašavanja iznosa faktura sa kupčevim obavezama (karticom dobavljača), itd. Ove aktivnosti su od interesa i uvoznog faktora jer on može da bude značajno oštećen ako njegov klijent ne plati o roku dospeća po fakturi. Ugovor opisan u stavci 1. definiše da se isplata avansa vrši po ispunjenju stavki 1-6. Ako se stavke ne ispune, ugovor nema pravno dejstvo.
7. Izvozni faktor šalje fakture ka uvoznom faktoru koji ih knjiži u svom sistemu i šalje redovna obaveštenja uvozniku kada treba da plati
8. Uvoznik plaća iznos fakture uvoznom faktoru na dan dospeća ili malo preko tog dana
9. Uvozni faktor prenosi sredstva izvoznom faktoru, dok ostatak (garantni fond) izvozni faktor vraća izvozniku

³³ Mr Dragana Vojteški - Kljenak, „Faktoring kao savremeni bankarski proizvod“, Udruženje Banaka Srbije, časopis „Bankarstvo“, 2008. godine, str. 51

³⁴ FCI (Factors chain international), „Annual Review“, 2012, page 14

8. ZAKLJUČAK

Rad je ukazao na to da su nepoverenje i neizvesnost, kao posledice osvajanja novih tržišta, ali i „suženo“ tržište kao posledica aktuelne svetske ekonomske krize, osnovni uzroci nastanka, razvoja, ali i intenzivnijeg korišćenja faktoringa.

Factoring je finansijska usluga kupoprodaje postojećeg, nedospelog ili budućeg kratkoročnog potraživanja, nastalog po osnovu ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu.³⁵ Zakon o faktoringu Republike Srbije svojim odredbama omogućava otkup budućeg potraživanja, pod uslovom da je ono određivo i da je dužnik unapred poznat.

Stepen obuhvata različitih funkcija koje factoring pruža uslovljava i samu vrstu factoring aranžamana. Rad je ukazao na postojanje velikog broja različitih proizvoda, a takođe i na uslovljenost broja učesnika vrstom factoring posla. Ukazano je na to da se kod međunarodnog dvofaktorskog faktoringa pojavljuje dodatni učesnik u vidu uvoznog faktora.

Različiti stepeni rizika transakcije uslovljavaju manje ili više striktno aspekte ublažavanja istih. U skladu sa tim, factoring rezerva se kreće proporcionalno riziku transakcije, dok se avans kreće obrnuto prporcionalno riziku transakcije. Takođe, kako bi se eliminisao „performance“ rizik gotovo uvek se zahteva overena faktura ili otpremnica, kao dokaz da je roba isporučena ili usluga izvršena. S druge strane, manji ili veći stepen rizika transakcije uslovljava i manje ili više snažan aspekt konfirmacije obaveštenja o faktoringu.

Benefiti po korisnike su višestruki. Oni se kreću od poboljšanja kvaliteta poslovno-finansijskih parametara, preko povećanja konkurentnosti, smanjenja ili pak eliminisanja rizika naplate, pa sve do smanjenja potreba za dodatnim obrtnim kapitalom, ali i smanjenja troškova finansiranja. Rad je ukazao na to da su factoring proizvodi atraktivni i za kvalitetne kompanije koje teže boljem izgledu finansijskih izveštaja za akcionare ili pak kreditore. Predmetni benefiti reaguju u simbiozi i agregatno, pozitivno utičući na različite aspekte povećanja konkurentnosti i likvidnosti nacionalne ekonomije.

Factoring je pogodan svim preduzećima koja nisu atraktivna za tradicionalno kratkoročno kreditiranje. Broj takvih klijenata je usled krize u porastu, te je factoring jedan od načina obezbeđenja dodatne likvidnosti „umrtvljenom“ delu nacionalne ekonomije. Factoring blagotvorno deluje

³⁵ Zakon o faktoringu („Službeni glasnik RS“, broj 62/13)

na finansijski sektor, tj. na osnovne aspekte finansijskog upravljanja kao što je zahev za maksimiziranjem profita uz održanje likvidnosti i dugoročne finansijske stabilnosti. S toga, faktoring podstiče dugoročniji opstanak finansijskih institucija na krizom pogođenim područjima. Faktoring utiče i na makroekonomske aspekte nacionalne ekonomije. Izvozni faktoring stimuliše izvozno orijentisanu privredu kao aspekt poboljšanja deviznog kursa i platno bilansne ravnoteže. Takođe, međunarodni faktoring kroz saradnju izvoznih i uvoznih faktora stimuliše likvidnost nacionalnih ekonomija, tj. predstavlja saradnju istih na tom specifičnom polju.

REFERENCE:

1. Klapper, Leora, Senior Economist in the World Bank's Development Research Group, „The Role of Factoring for SME Finance“, December 2006
2. FCI (Factors chain international), „Education catalogue“, 2012
3. FCI (Factors chain international), „Annual Review“, 2012
4. Zakon o faktoringu
5. Dr. Lidija Barjaktarović: „Upravljanje Rizikom“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009. godine
6. Dr. M. Hadžić, „Bankarstvo“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2013. godina
7. Dr. Zoran Jović: „Menadžment finansijskih institucija“, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008. godine
8. Dr. Lucija Spirović-Jovanović, „Trgovinsko (privredno) pravo sa osnovama prava (II deo)“, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2001. godina
9. Dr Krasulja Dragan i Dr Ivanišević Milorad: „Poslovne Finansije“, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2001. godine
10. Dr. Zoran Jović, „Trendovi razvoja factoring poslova u EU“, 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010.
11. Leora Klapper, Senior Economist in the World Bank's Development Research Group, „The Role of Factoring for SME Finance“, The World Bank Group, 2006
12. „Factoring: Advantages and Disadvantages of Factoring“, Centralna Banka Bosne i Hercegovine
13. Dragan Mikerević, „Šanse i zamke faktoringa u saniranju nelikvidnosti preduzeća i privrede“, Acta Economica, 2013
14. Dr. Ivaniš Marko: „Uvod u korporativne finansije i tehnike upravljanja korporativnim finansijama“, Univerzitet Singidunum, Beograd,

Petar Kasavica

15. Mr Dragana Vojteški - Kljenak, „Faktoring kao savremeni bankarski proizvod“, Udruženje Banaka Srbije, časopis „Bankarstvo“, 2008. godina
16. International Chamber of Commerce (The World Business Organization), “2013 Rethinking trade & finance”, 2013

THE PHENOMENON OF FACTORING, BENEFITS FOR BENEFICIARY AND NATIONAL ECONOMY

Petar Kasavica
Erste Bank ad Novi Sad
petar.kasavica@erstebank.rs

Abstract: The essay encompasses three thematic units focused on the phenomenon of factoring and its benefits for beneficiaries and national economies. In the first part the essay analyses background, concept and participants, types of factoring products, and how factoring functions from the perspective of involved risks. In the second part the essay analyses benefits of factoring for beneficiaries, especially their financial performances and how factoring decreases collection risk and costs of working capital financing. In the third part the essay analyses benefits of factoring for national economies tackling its capabilities to support declining companies and how factoring upgrades macroeconomic figures and features of financial sector. This part explains the way how national economies are organized through international factoring based on two factor systems. The goal of the essay is to pinpoint micro benefits and their impact on macro environment, i.e. national economy.

Key words: factoring, types, risks, benefits, beneficiary, national economy