

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**POMEN FAKTORINGA V MEDNARODNI TRGOVINI VKLJUČNO S  
TRENDI OBRAVNAVANEGA PODROČJA**

**Ljubljana, september 2009**

**DOMEN ČEŠAREK**

**IZJAVA**

Študent **Domen Češarek** izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom **mag. Gregorja Pfajfarja**, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 21.09.2009

Podpis: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>1 FAKTORING, KOT FINANČNI INSTRUMENT .....</b>	<b>2</b>
1.1 Udeleženci faktoringa in njihove naloge .....	3
1.2 Zgodovina in zakonska ureditev faktoringa.....	4
<b>2 VRSTE FAKTORINGA .....</b>	<b>5</b>
2.1 Delitev iz naslova rezidenčnosti udeležencev.....	5
2.2 Delitev iz naslova obsega oziroma celovitosti storitev.....	7
2.3 Delitev iz naslova prevzema tveganja dolžnikovega neplačila.....	8
2.4 Delitev iz naslova obveščenosti dolžnika o odstopu terjatev.....	9
2.5 Novejše oblike faktoringa in računalniške systemske rešitve.....	9
<b>3 CENE FAKTORINGA .....</b>	<b>9</b>
<b>4 FAKTORING V SVETU IN PRI NAS.....</b>	<b>10</b>
4.1 Stanje faktoringa danes .....	11
4.1.1 Trenutno stanje faktoringa v Evropi ter njegovi trendi v prihodnosti.....	13
4.1.1.1 Faktoring v Sloveniji.....	15
4.1.2 Trenutno stanje mednarodnega faktoringa kot del faktoringa v Evropi .....	16
4.1.2.1 Mednarodni faktoring v Sloveniji.....	19
<b>SKLEP.....</b>	<b>21</b>
<b>LITERATURA IN VIRI .....</b>	<b>23</b>

## **Kazalo slik**

Slika 1: Prikaz domačega faktoringa. ....	6
Slika 2: Prikaz mednarodnega faktoringa. ....	7
Slika 3: Delež faktoringa po kontinentih v letu 2008. ....	12
Slika 4: Delež faktoringa glede na BDP države v letu 2008. ....	14
Slika 5: Razmerje med domačim in mednarodnim faktoringom po državah v letu 2008. ....	17
Slika 6: Delež mednarodnega faktoringa glede na izvoz države za leto 2008. ....	19

## **Kazalo tabel**

Tabela 1: Delež faktoringa glede na nacionalni BDP po državah v letu 2008. ....	13
Tabela 2: Delež mednarodnega faktoringa glede na izvoz posamezne države v letu 2008 (v mio EUR). ....	18

## UVOD

Vsakodnevno se podjetja odločajo kam in komu prodajati. Dostikrat se zaradi zasičenosti domačih trgov ali premajhnega domačega povpraševanja podjetja usmerjajo na tuja tržišča. Dejstvo, s katerim se številna podjetja srečujejo z vstopom na tuji trg pa so številne ovire, kot so nepoznavanje jezika, političnih in pravnih okolij, prav tako pa tudi niso domači z njihovo poslovno kulturo. Prav zaradi navedenih ovir se za veliko podjetij z vstopom na tuje trge povečuje njihovo tveganje. Eno od mnogih tveganj je tudi tveganje iz naslova morebitnega neplačila terjatev. Mednarodni faktoring je lahko za mnoga podjetja v tovrstnih primerih najboljša ter morda najcenejša vrsta pridobitve likvidnosti ter način kako se izogniti finančnemu tveganju. Kako in v kolikšni meri pa je tovrstni del panoge razvit v svetu in pri nas pa bo ključno vprašanje in vodilo tekom diplomske naloge.

Tematika je zanimiva za raziskovalce tako iz naslova podjetij in njihovih možnosti financiranja mednarodne trgovine, kot tudi iz strani finančnih institucij katere z uvedbo obravnavanega instrumenta ter sorodnih instrumentov postavljajo nove temelje sodobni, hitro razvijajoči se ekonomski družbi.

Namen diplomske naloge je v prvi vrsti prikazati kaj faktoring, kot finančni instrument je, kakšna je trenutna razvitost in prepoznavnost le-tega, ter kakšne so tendence razvoja v prihodnosti, tako na svetovni, kot tudi na domači ravni. Cilj diplomske naloge pa je, preko finančnih izkazov ter na podlagi teoretičnih osnov, prikazati trenutno stanje faktoringa v poslovni praksi ter podati konstruktivne zaključke iz naslova le-tega. Vzporedno, pa je cilj podati tudi ugotovitve o širjenju in razvoju faktoringa v prihodnosti.

Diplomsko delo je v grobem razdeljeno na dva vsebinska sklopa. In sicer bom v prvem sklopu poskušal čim bolj nazorno opisati in razdeliti faktoring na teoretični osnovi, med tem ko bo drugi sklop temeljil na praktičnih primerih in izračunih.

V prvem poglavju bo predstavljen faktoring iz naslova njegove namembnosti in udeležencev, ki nastopajo v tovrstnem poslu. Preko drugega poglavja želim nazorno prikazati vrste faktoringa, kot jih poznamo danes ter lastnosti in posebnosti vsake vrste. Kot zadnje, tretje poglavje, v prvem sklopu pa bom predstavil cenovno shemo faktoringa ter kratko primerjavo s kratkoročnimi bančnimi krediti.

V drugem sklopu je cilj prikazati trenutno stanje faktoringa in njegov razvoj v prihodnosti. Po mnenju strokovnjakov na svetovni ravni, kot tudi po mnenju podjetij v Sloveniji, katera se ukvarjajo s faktoringom, je razvitost obravnavanega instrumenta v Sloveniji dokaj nerazvita oziroma zaostaja za povprečjem evropskih držav. Kaj botruje kot razlog le-temu je namen raziskave v zadnjem sklopu. Da bi bila raziskava čim bolj objektivna ter podana ne le na teoretični osnovi marveč tudi na praktični, sem se odločil za izdelavo kratkih intervjujev v dveh slovenskih podjetjih kateri sta specializirani za faktoring.

Za lažjo predstavo in razumljivost celote bom izhajal iz globalnega ter preko analiz prišel do domačega trga in uporabe faktoringa v Sloveniji. Tako bo peto poglavje namenjeno prikazu kakšno je trenutno stanje na svetovni in domači ravni. Z iskanjem razlogov zakaj je razvitost manjša ter kje vidijo podjetja v praksi problematiko le-tega, ter morebitne tendence za razvoj, bo dobilo diplomsko delo neko konsistentno celoto.

## **1 FAKTORING, KOT FINANČNI INSTRUMENT**

Tako v strokovni literaturi kot tudi v člankih priznanih akademikov je možno pridobiti različne kategorične definicije kaj faktoring je in kakšna je njegova umestitev med ostale finančne instrumente. Med tem, ko ga na eni strani nekateri avtorji, kot so Summers in Wilson (2000, str. 37) ter Fiordelisi in Molyneux (2004, str. 947-959), predstavljajo kot konkurenčni produkt bančnemu kreditu, pa ga na drugi strani Guiliano, Mihòk, Moksony, Vejacka in Vincovà (2009, 77-87) vidijo kot popolnoma lasten instrument, kateri zaradi svojih specifičnih lastnosti ni primerljiv s krediti bank. Vendar ne glede na zorni kot definicije sta si tako svetovna literatura, kot tudi poslovna praksa pri sami vsebinski definiciji enotni. Vsi prej omenjeni avtorji namreč podajajo skupne definicije, in sicer, da je faktoring terjatev, ekonomska odločitev podjetja, pri čemer specializirano podjetje prevzame odgovornost za administracijo in nadzor nad portfeljem terjatev podjetja. Khalad (2002, str. 77-87) in Flaherty (1993, str. 11) pa osnovno definicijo še poglobita in sicer poskušata iz zornega kota podjetja prikazati, kaj le-to pomeni za podjetje. Tako lahko po njunem mnenju podjetja faktoring uporabljajo na eni strani kot metodo povečanja kratkoročnega kapitala na podlagi prodaje terjatev s popustom ali pa ga podjetja vidijo kot kratkoročno financiranje, katerega stroški so predpisane pristojbine in obresti. Faktoring je po svoji pravno-formalni osnovi pogodba med podjetjem (v nadaljevanju: komitent) in faktorsko hišo (v nadaljevanju: faktor). Slednji kupi še ne zapadle terjatve od komitenta, ki jih ima le-ta do tretje osebe, in plača do 80 % (včasih tudi do 90%) vrednosti terjatve glede na pogodbo. Faktorinško podjetje plača preostalo vsoto (20%) zmanjšano za svojo provizijo in obresti na financirani znesek, komitentu, ko dolžnik (ponavadi podjetje ki kupuje od komitenta) poravnava svoj dolg (Brown, 2006, str. 2). Tako lahko vidimo, da v faktoringu dejansko nastopajo tri pravne osebe (faktor, komitent in dolžnik). Katere so njihove naloge, pravice in obveznosti po podajam v naslednjem poglavju.

Za razumevanje celotne slike faktoringa je morda potrebno še poudariti, da faktoring ni le odkup terjatev iz naslova prodanih dobrin ampak so lahko terjatve, tako kot to v svojem članku omenjata tudi Singh in Garg (b.l., str. 2), tako iz naslova blaga kot tudi iz naslova storitev. Kot primer so lahko predmet faktoringa terjatve iz naslova prodaje dobrin, iz naslova gradbenih storitev (ponavadi na podlagi državnih pogodb, kjer so roki odplačevanja dani, izvajalci del pa želijo pridobitev finančnih sredstev zaradi likvidnosti), iz naslova zdravstvenega zavarovanja, itd.

V nadaljevanju diplomskega dela pa naj bo, zaradi lažjega razumevanja, v ospredju povezovanje faktoringa predvsem iz naslova prodaje dobrin in posledične terjatve plačila.

## 1.1 Udeleženci faktoringa in njihove naloge

Sibinčič (2007, str. 13) opisuje **Faktor**, kot finančno institucijo, ki na podlagi sklenjenih pogodb o faktoringu s komitentom prevzema v upravljanje terjatve do tretjih oseb, kupcev. Njegova obveznost je odobritev kreditne linije ali limita, do katerega ima klient pravico poslovati s svojimi kupci oziroma do katere višine je faktor pripravljen prevzeti njegove terjatve. Po pogodbi o faktoringu je faktor dolžan sprejeti tiste terjatve, ki ustrezajo zahtevanim kriterijem glede bonitete kupca, navadno pa za vsakega kupca določi limit, ki je primeren za njegovo boniteto. Fiordelisi & Molyneux (2004, str. 947-959) pa v svojem članku podajata tezo, da je faktoring kompletni finančni paket, kar pomeni da faktor v le-tem paketu ponuja kreditno protekcijo, kreditni management, vodenje poslovnih knjig (knjigovodstvo) terjatev in nalogo opravljanja transakcij.

Na drugi strani sklenjene pogodbe je **Komitent** (odstopnik terjatve), ki je navadno proizvajalec ali pa le (pre)prodajalec blaga ali storitve, ki le-te prodaja z odloženim rokom plačila. Summers & Wilson (2000, str. 37) menita, da je v današnjem poslovnem svetu kratkoročno kreditiranje kupcev<sup>1</sup> nekaj povsem običajnega, oziroma uveljavljena poslovna praksa. Kot primer navajata Veliko Britanijo, kjer se 80% poslov vsakodnevno odvija z odloženim rokom plačila. Tako omenjena avtorja kot tudi Poje (2002, str. 8) poudarjajo, da se podjetju zaradi odloženega roka plačila, knjigovodsko povečujejo terjatve do kupcev, katere so lahko predmet faktorinške pogodbe med njim in faktorjem in le-te terjatve do kupcev naj bi na bilancah stanja podjetij zavzemale v povprečju 35% celotne aktive posameznega podjetja.

Tretja oseba, ki nastopa v faktorinškem razmerju je **Kupec** (dolžnik). Le-ta od dobavitelja (komitenta) kupuje blago ali storitve z odloženim rokom plačila. V kolikor se njegova obveznost preko pogodbe o faktoringu preusmeri iz njegovega dobavitelja (komitenta) na faktorja, je obvezan obravnavani znesek poravnati faktorju, kot novemu upniku (Sibinčič, 2007, str. 13). Že zgoraj omenjena avtorja Fiordelisi in Molyneux (2004, str. 947-959) v svojem delu dolžnika izrecno ne izpostavljata oziroma po njunem mnenju nima bistvene vloge v samem procesu faktoringa. Kaj je razlog le-temu, nam podaja Klopčič (2003, str.14-15) v svojem delu, kjer podaja vlogo dolžnika le kot pasivno vlogo. Hkrati pa poudarja tudi, da ima slednji kljub vsemu določene možnosti vplivati na faktorinško dejavnost in sicer v dveh primerih. Na eni strani lahko dolžnik že v naprej, v kupoprodajni pogodbi v eni od klavzul, izrecno prepove dobavitelju (komitentu) prenos terjatev na trejo osebo (kar je v Sloveniji vedno bolj pogosto). Po drugi strani pa lahko brez pravne podlage (po slovenski zakonodaji namreč za prenos terjatev ni potrebno privoljenje dolžnika) kupec nasprotuje prodaji terjatev (gre ponavadi za večja in uspešna podjetja) ter ne želi nakazati denarja faktorju ali za podpis asignacije celo zahteva plačilo provizije<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Z odloženim rokom plačila podjetje dejansko kratkoročno kreditira kupca, saj se likvidnost le-tega na obravnavani kratek rok ne spremeni oziroma se zaradi povečanja aktivne zaloge in kasnejše prodaje lahko celo poveča.

<sup>2</sup> Le-ta naj bi ponavadi znašala od 2 do 10%, kar je že na pogled oderuško, saj faktor, kot bomo videli v nadaljevanju, za celotno storitev zaračunava nižje odstotke, dolžnik pa mora v primeru prodaje terjatve le na virmanu vnesti podatke faktorja namesto podatke komitenta

## 1.2 Zgodovina in zakonska ureditev faktoringa

Zaradi velike zasičenosti trga z različnimi finančnimi instrumenti, kateri lahko pomagajo podjetjem pri financiranju in likvidnosti je pomembno za vsako podjetje da izbere le-tistega, kateri bo najbolj ustrežal njenemu položaju. Da pa bi lahko opredelili faktoring in njegovo primernost pa je potrebno poznati tudi njegov razvoj oziroma tendence, katerim je sledil preko zgodovine, da vidimo kakšna je bila (in še vedno ostaja) osnovna logika faktoringa.

Tako Rutberg (1989, str. 6) kot tudi Singh in Garg (b.l., str. 3) navajajo, da kot zametek faktoringa zgodovinarji navajajo njegov pojav vzporedno s pojavom prvih močnejših trgovinskih dejavnosti že 5000 let nazaj v času Babilona. Vendar če govorimo o modernem in trenutnem faktoringu, kot ga poznamo danes se moramo vrniti le stoletje nazaj. Tako Fiordelisi in Molyneux (2004, str. 947-959), kot tudi prej omenjena avtorja, postavljajo začetek le-tega v konec devetnajstega stoletja. Že leta 1939 se pojavi prva banka Trust company v Georgi (ZDA) ki je začela svoje poslovanje predvsem specializirano v tekstilni industriji. Uspeh in vzpon zaradi sezonske narave tekstilne industrije ter potrebe hitrejšega pridobivanja denarja zaradi vlaganj v oblikovanje in dizajn za naslednje obdobje so, po besedah avtorjev, prisilile tekstilna podjetja k tovrstnim instrumentom. Vzpon faktoringa je od tistega obdobja konstanten oziroma, po besedah avtorjev, v dobršnem delu držav raste še hitreje.

Razmah faktoringa v zadnjem stoletju in njegova pomanjkljiva vsebinska dodelanost sta, po besedah Salingerja (1991, str. 51), prisilili, da se instrument tudi pravno-formalno prizna in uredi na mednarodni ravni. Mednarodni institut za unifikacijo privatnega prava iz Rima (UNIDROIT: International Institute for thr Unification of Private Law) je 28. maja 1988 podal v podpis konvencijo o mednarodnem faktoringu in sicer z namenom harmonizacije in modernizacije faktoringa. Kljub mednarodnemu priznanju pa se po besedah Philbricka (1994, str. 141) še vedno pojavljajo anomalije v poslovni praksi, še posebno v mednarodnem faktoringu<sup>3</sup>. V njegovi študiji podaja primer mednarodnega faktoringa med Ameriko in Japonsko. Iz analize je moč opaziti, da je ključni razlog za raznolikost v determiniranosti v domačih zakonskih aktih obeh strani, katere se obe državi (podjetja v faktorinškem razmerju) držita.

**Slovenska zakonodaja** po besedah Klopčiča (2003, str. 14-15) ne predpisuje specifičnega zakona za faktoring. V praksi sta tako Zakon o bančništvu (Zban) in Zakon o deviznem poslovanju (ZDP) po besedah avtorja edina formalna predpisa ki vključujeta določene regulative za poslovanje faktorskih hiš. Parcialno se ga dotikajo tudi nekateri drugi zakoni, vendar zakonske ureditve, kot v nekaterih državah z bolj razvito faktorinško storitvijo nimamo. Sklepamo lahko, da bi s pravno ureditvijo obravnavanega instrumenta podkrepili razvoj in obseg faktoringa v Sloveniji.

Poleg same širitve te dejavnosti se prav tako pojavljajo združenja, katera povezujejo faktorinške hiše v ti. faktorinške mreže. Že s kratko raziskavo je moč najti združenja, kot sta npr. Factor Chain

---

<sup>3</sup> Teoretična obravnava mednarodnega faktoringa sledi v naslednjem poglavju diplomske naloge.



International (v nadaljevanju: FCI) in International Factoring Group. Namen tovrstnih združenj je čim boljše sodelovanje faktorjev različnih držav v primeru mednarodnega faktoringa. Eno od največjih tovrstnih združenj je že zgoraj omenjen FCI kateri ima v svojih vrstah 247 faktorskih hiš iz 66 držav preko celega sveta. Zaradi vodene statistike o prometu faktoringa po letih in državah sem si izbral le-to združenje, da na podlagi njegovih podatkov izdelam kasnejše izračune za numerično predstavitev faktoringa.

## 2 VRSTE FAKTORINGA

Glede na to, da je faktoring instrument, ki je izveden na podlagi pogodbe, bi težko našli primere ki bi bili med seboj popolnoma identični, saj se le-ti razlikujejo glede na pogajalsko moč udeležencev. Vseeno pa obstajajo delitve oziroma različne vsebinsko podobne skupine faktoringa.

Z namenom, da bi bila teoretična definiranost čim bolj razumljiva jih v nadaljevanju podajam v sklopih po vrstah delitve oziroma diferenciacije. Tako jih lahko delimo iz naslova rezidenčnosti udeležencev, iz naslova obsega oziroma celovitosti storitev, iz naslova obveščenosti o odstopu, itd. Prav tako pa se z razvitostjo instrumenta pojavljajo nove oblike faktoringa, ter računalniške rešitve v obliki programske opreme, katere s preglednostjo in hitrostjo pripomorejo k natančnejšemu poslovanju.

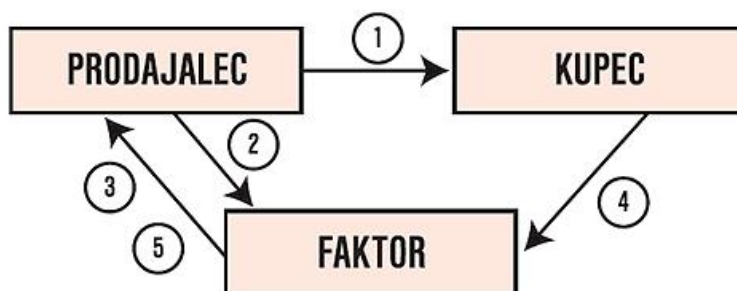
### 2.1 Delitev iz naslova rezidenčnosti udeležencev

Kot prvo delitev podajam delitev iz naslova domicila podjetja, saj bo le-ta delitev ključna za razumevanje kasnejšega praktičnega sklopa. Tako lahko iz naslova le-tega delimo faktoring na domači in mednarodni faktoring.

O **domačem faktoringu** govorimo, ko so faktor, klient in kupec rezidenti iste države (Kobler, 2008, str. 16). Summers in Wilson (2000, str. 38) označujeta domači faktoring, kot enostavni in prevladujoči faktorinški sistem, kar se v praksi potrjuje tudi iz finančnih podatkov o letnem prometu faktoringa. Razlogi, zakaj se ga faktorinška podjetja najraje poslužujejo, oziroma zakaj so bolj pripravljena odkupovati terjatve do domačih kupcev, je verjetno potrebno iskati v razlogih ki jih navajata tako Kobler (2008, str. 16) kot tudi Merc (2003, str. 73). Avtorja navajata, da je obravnavani sistem faktoringa, po svoji vsebini zaradi poznavanja jezika, valute, zakonodaje in poslovnih običajev dokaj enostaven. Pri tovrstni obliki ponavadi govorimo o enofaktorinškem sistemu, saj je v proces vključena le ena finančna institucija ki prevzame vlogo faktorja.

Iz slike v nadaljevanju je nazorno razvidno kakšni so običajni postopki pri domačem faktoringu ter v kakšnem razmerju so tako obveznosti, kot tudi pravice udeležencev.

Slika 1: Prikaz domačega faktoringa.



Vir: Vozel, (251/2005).

### Factoring v petih korakih (Vozel, 2005)

1. Prodajalec proda in dobavi kupcu blago ali storitev in mu izda račun.
2. Prodajalec (takoj po dobavi) odstopi terjatev faktorju, mu izroči kopijo računa in odstopno izjavo, ki jo podpišeta prodajalec (odstopnik terjatev) in kupec (dolžnik).
3. Faktor lahko prodajalcu že naslednji dan nakaže dogovorjeni znesek, zmanjšan za faktorinško provizijo.
4. Ob dospelosti terjatve kupec plača blago ali storitev z nakazilom na račun faktorja.
5. Faktor poračuna plačilo za odstopljeno terjatev, znesek pa zmanjša za obresti na uporabljeno financiranje.

Za razliko od domačega faktoringa, se pri **mednarodnem faktoringu** pojavljajo udeleženci ki niso rezidenti ene države, saj se le-ta izvaja v primeru prodaje blaga preko državne meje. Plyler (1996, str. 74) v svojem članku omenja, da naj bi bile pri mednarodnem faktoringu v le-ta proces vključene štiri stranke in sicer izvoznik (prodajalec), domači faktor (izvozni faktor), tuji faktor (uvozni faktor) in uvoznik (kupec). Kot je razvidno se mednarodni faktoring od domačega faktoringa razlikuje le v vključevanju novega faktorja (uvoznega faktorja). V publikaciji Mednarodne trgovinske uprave<sup>4</sup> (ITA) v ZDA (Trade Finance Guide, A quick Reference for US Exporters; 2007, str. 19) poudarjajo pomembnost uvoznega faktorja, saj se zaradi nepoznavanja poslovnih običajev v uvoznikovi državi izvoznikovo tveganje povečuje. Prav tako pa se povečuje tveganje izvoznega faktorja. Po besedah Salingerja (1991, str. 116) je izvozni faktor, tako kot pri domačem faktoringu zadolžen za vse stike s komitentom, s katerim sklene pogodbo, med tem ko so ostale obveznosti oziroma naloge (kreditna protekcija, kreditni management, vodenje poslovnih knjig terjatev in nalogo opravljanja transakcij) razporedijo tako med uvoznim in izvoznim faktorjem. Merc (2003, str. 74-76) v svojem delu navaja več sistemov odnosa med obema faktorjema. V **sistemu dveh faktorjev** komitent sklene pogodbo s faktorjem v domači državi (izvozni faktor), ta pa naprej s faktorjem v državi dolžnika (uvozni faktor), ki nato od dolžnika izterja terjatev. Pri tovrstnem sistemu gre po avtorjevih besedah za dve ločeni pogodbi<sup>5</sup>. V pogodbi med faktorjema se sklene kateri del bo posamezen faktor prevzel in katere so njegove obveznosti ter kasnejši zaslužek. Na drugi strani avtor omenja direktni uvozni faktoring. Le-ta oblika naj bi bila primernejša za podjetja, katera veliko izvažajo v eno in isto državo ter se jim splača navezati direktni stik kar z uvoznim faktorjem. Velika prednost tovrstne povezave je v poznavanju domačega poslovnega okolja s strani faktorja, vendar se le-ta lahko hitro znajde v težavah. Saj zaradi nepoznavanja države komitenta, in njegovega poslovnega okolja lahko pride do težav v primeru

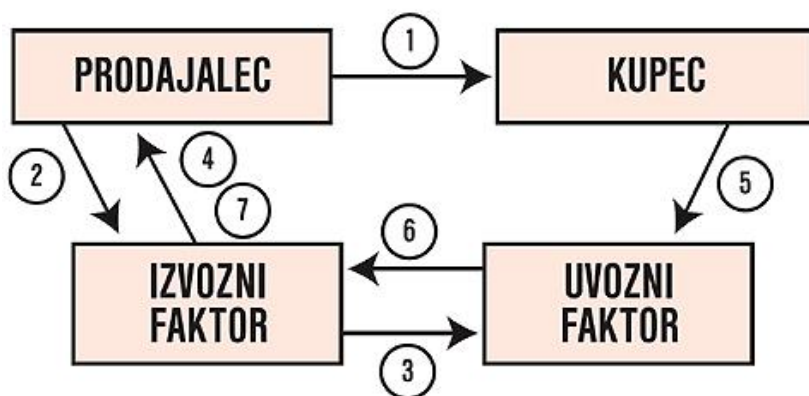
<sup>4</sup> International Trade Administration (op.p.)

<sup>5</sup> Ena pogodba je sklenjena med komitentom in izvoznim faktorjem, druga pa med obema faktorjema.

izterjatve regresnega zahtevka ali ko komitent pride v stečaj. Za primer obratnega razmerja avtor navaja še ti. **direktni izvozni faktoring**, v katerem pa izvoznik sklene razmerje z domačim faktorjem. Navaja tudi, da je tovrstna oblika najpogostejša v primerih, ko komitent izvažajo v države, katere so po poslovnih običajih blizu domačim ter je poznavanje le-teh veliko.

V strokovni literaturi in tudi pri vseh ponudnikih mednarodnega faktoringa so podani različni opisi in razlage postopkov oziroma korakov mednarodnega faktoringa. Le-ti se med seboj v samem vsebinskem delu ne razlikujejo (razlikujejo se po številu korakov, saj vsak avtor ali ponudnik podaja svojevrsten model in korake). Na spodnji sliki je grafični in v nadaljevanju opisni prikaz korakov mednarodnega faktoringa.

Slika 2: Prikaz mednarodnega faktoringa.



Vir: Vozel, (251/2005).

### Izvozni faktoring v sedmih korakih (Vozel, 2005).

1. Prodajalec izvoznik dobavi tujemu kupcu blago ali opravi storitev in mu izda račun.
2. Prodajalec odstopi terjatev faktorju, mu izroči odstopno izjavo s kopijo računa in drugimi dokumenti o obstoju terjatve.
3. Faktor po dogovorjenem formalnem postopku odstopi terjatev uvoznemu faktorju v državi kupca uvoznika.
4. Faktor prodajalcu nakaže dogovorjeni znesek, zmanjšan za faktorinško provizijo.
5. Ob dospelosti uvozni faktor terjatev unovči (kupec mu nakaže denar).
6. Uvozni faktor najpozneje naslednji delovni dan sredstva nakaže na račun izvoznega faktorja.
7. Izvozni faktor poračuna plačilo za odstopljeno terjatev in znesek zmanjša za obresti uporabljenega financiranja.

## 2.2 Delitev iz naslova obsega oziroma celovitosti storitev

Ena od pglavitnih delitev je tudi glede na to, kdo in v kolikšni meri, glede na pogodbo, nosi določene obveznosti in pravice ob podpisu faktorinške pogodbe. V kolikor se pravice in obveznosti v večini ali celo v celoti prenesejo iz komitenta na faktor lahko govorimo o pravem ali popolnem faktoringu. V kolikor pa je s pogodbo drugače določeno pa govorimo o nepravem ali nepopolnem faktoringu.

Klopčič (2003, str. 11) v svojem delu navaja, da bi lahko v najširšem smislu **popolni faktoring** opisali kot prenos vseh administrativnih, izterjatvenih in ostalih obveznosti iz klienta na faktor. Le-ta definicija je splošna oziroma široka, in po mojem mnenju tudi najenostavnejša, saj različni avtorji podajajo različne poudarke, kaj je pri tovrstni obliki bistvenega pomena. Tako na eni strani Vrenčur (2001, str. 70) navaja, da je pri popolnem faktoringu klient zavezan na faktorja prenesti terjatev (priskrbeti prodajno pravico) s stvarnopravno odstopno pogodbo (cesijo), faktor pa je zavezan plačati kupnino za odstopljeno terjatev. V tej obliki klient nastopa kot prodajalec terjatve ter je odgovoren le za veriteto (resničnost) terjatve, če ni v pogodbi drugače določeno. V kolikor je terjatev odstopljena faktorju, so nadaljnje izterjatvene zahtevke in ukrepi zgolj na ravni med faktorjem in dolžnikom. Na drugi strani pa Kobler navaja (2008, str. 14), da se pri popolnem faktorju prenesejo na faktor (poleg financiranja klienta do zapadlosti terjatve) tudi vse administrativne storitve, kot so prevzem tveganja neplačila terjatve, popolno vodenje knjigovodsko odprtih terjatev, izterjavo, inkaso plačil, zagotavljanje rednih in podrobnih poročil o prejetih fakturah, itd.

Kot nasprotje pravemu ali popolnemu faktoringu pa je **napravi oziroma nepopolni faktoring**. Vrenčur (2001, str. 71) podaja teze, da pri le-tem, ne gre za novo obliko faktoringa, marveč za različno razporeditev pravic in dolžnosti med pogodbenima udeležencema. Tovrstna oblika faktoringa je, po njegovem mnenju, ponavadi značilna za enkratne posle. Tako po besedah zgoraj omenjenega avtorja kot tudi po besedah Klopčiča (2003, str. 13) najpogosteje igra faktor, v tovrstnem poslu, le funkcijo odkupovalca terjatve, med tem ko vse ostale administrativne naloge opravlja klient sam. Tovrstni obliki pravimo tudi preprosti faktoring.

### **2.3 Delitev iz naslova prevzema tveganja dolžnikovega neplačila**

Kaiser (2006, str. 49) v svojem delu navaja, da je ena od poglavitnih delitev tudi ta, ki določa, kdo in v kolikšni meri, glede na pogodbo, nosi riziko neizterljivosti terjatve klienta. Dejstvo je, da se s samo prodajo terjatve klientu, še ne poveča verjetnost plačila oziroma je tveganje neplačila enako ne glede na to, kdo je lastnik terjatve. Prav zaradi tega se v vsaki faktorinški pogodbi določi imetnika regresne pravice, katera določa kdo bo v primeru neplačila kril neizterjano vsoto.

V kolikor faktor ima **regresno pravico**, po besedah Sibgha in Garga (b.l., str. 6-7), le-to pomeni da ima ob morebitni nezmožnosti izterjatve obravnavanega zneska od dolžnika, pravico se poplačati pri klientu, saj riziko neplačila še vedno nosi klient sam. Khalad (2002, str. 77-87) v svojem delu poudarja, da so posledično v tovrstni obliki, zaradi nižjega tveganja faktorja, provizije ponavadi nižje. **Odkup terjatev brez regresne pravice**, Sibgh in Garg (b.l., str. 6-7) v svojem delu opisujeta, ko faktor prevzame nase celotno tveganje oziroma izgubo, katera je posledica dolžnikovega plačila oziroma neplačila. Pri tovrstnem sprejetju postavke Merc (2003, str. 74) navaja, da v kolikor faktor sprejme tovrstno postavko v faktorinški pogodbi je njegova osredotočenost na kredibilnost in poznavanje dolžnika toliko večja.

## 2.4 Delitev iz naslova obveščeni dolžnika o odstopu terjatev

Dolžniku se ne glede na to, ali je obveščen o odstopu terjatev ali ne, njegova obveznost ne spremeni (višina zneska, rok plačila, itd). V primeru obvestitve se mu spremeni le naslovnik kateremu mora dolgovani znesek izplačati. Kot je bilo že v predhodnem poglavju omenjeno, veliko avtorjev omenja, da prihaja v poslovni praksi včasih tudi do konflikta med dolžnikom, faktorjem in komitentom zaradi nestrinjanja dolžnika s prenosom terjatve. Vendar, ne glede na poslovno prakso je teoretična zasnova le-tega po različnih avtorjih podobna. In sicer Klopčič (2003, str. 14-15) pravi, da je dolžnik lahko pri nepravem faktoringu o prenosu terjatve obveščen ali pa tudi ne. V kolikor je obveščen govorimo o **odkritem faktoringu** ter je dolžan faktorni znesek nakazati na faktorjev račun (največkrat se tovrstna obveščeni pojavlja v primeru popolnega faktoringa). V nasprotju pa Kobler govori o ti. **tihem odkupu terjatev**, kjer pa dolžnik o prenosu ni obveščen ter je dolžan znesek nakazati direktno dobavitelju (klientu). Pri tovrstnem odkupu terjatev pa se, po besedah Sibinčičeve (2007, str. 20) za faktorja postavlja dodatno tveganje. Tveganje izhaja predvsem iz pomanjkljive kontrole nad klientom in njegove stabilnosti, saj bi v primeru likvidnostnih težav, blokacije klientovega računa ali v primeru stečajnega postopka klienta ne prišel do denarja.

## 2.5 Novejše oblike faktoringa in računalniške systemske rešitve

Z vedno večjim razvojem in potrebo po prilagodljivosti finančnih instrumentov se pojavljajo nove oblike faktoringa. Mnoga podjetja, katera se ukvarjajo s faktoringom sledijo trendom razvoja, tako lahko tudi med njihovo ponudbo (na internetnih straneh) najdemo nekatere novejše pristope k faktoringu, kot so On-line faktoring, Leasing faktoring, Meta faktoring, itd. Po mnenju Guilianove et al. (2009, 77-87) se morajo dandanes vsa podjetja obnašati kot udeleženci na svetovni ravni. Prav iz tega naslova ter posledične potrebe po hitrih in zanesljivih storitvah, se mora razvijati tudi faktoring ter njegova prilagodljivost za nove izzive. Avtorji v omenjenem delu prikazujejo, kako pomembno je računalniško poslovanje za hitrejše in nezmotljivo delovanje faktoringa. Le-to podajajo s predstavitvijo novejše računalniške rešitve tj. Fluid-win. Le-to naj bi bil medmrežni program namenjen business-to-business (B2B) omrežju, preko katerega bi lahko sodelovali tako dobavitelji, kupci, kot tudi ostali partnerji kateri niso direktno povezani v sam proces vendar se vključujejo v proces preko svojih storitev za podjetje (mednje sodijo tudi faktorinške storitve). Obravnavani program naj bi omogočal hkratno obveščanje in sledenje vseh poslov kateri se med povezanimi strankami odvijajo.

## 3 CENE FAKTORINGA

V grobem bi lahko podali da so cene oziroma stroški faktoringa sestavljeni iz treh elementov in sicer iz provizije faktorske hiše, administrativnih stroškov ter obrestne mere oziroma stroškov financiranja.

Miklavžina (2005, str. 27) podaja dejstvo, da je **provizija**, ki jo faktor zaračuna iz naslova stroškov upravljanja in zavarovanja pri različnih faktorskih hišah različna. Za približen krovni prikaz lahko povzamemo, da se provizija giblje od 0,5 do 4% na celotno glavnico terjatve, v mednarodnem faktoringu pa med 1,2 do 1,8% od odstopljenih terjatev. Med tujo literaturo pa lahko najdemo podatke, da se provizija giblje od 1 do 2% na glavnico (Flaherty, 1993, str. 11). Za tako velika odstopanja nam podaja obrazložitev Merc (2003, str. 15), ki v svojem delu navaja, da je zaradi velikih razlik v odstotkih potrebno razumeti, da se le-ti določajo na podlagi določenih kazalcev, ki jih določi faktor za vsakega komitenta posebej in na podlagi le-teh določi ceno oziroma provizijo. Med najpomembnejše kazalce oziroma dejavnike avtor umešča naslednje: boniteta dolžnika in klienta, plačilni roki, dejavnost, število kupcev, obseg odstopljenih terjatev v določenem obdobju, itd.

S predplačilom določenega odstotka odkupljene terjatve faktor zagotavlja financiranje komitenta, kar pomeni da gre dejansko za posojilo, za zavarovanje le-tega pa vzame v zastavo njegovo terjatev do kupca. Ceno za posojilo predstavljajo obresti (Diana, 2007, str. 109).

Bizjakova (2003, str. 27) opisuje **stroške financiranja** kot obresti na predujem ki ga faktor nakaže klientu pred poravnavo iz strani dolžnika. Prav tako v svoji raziskavi podaja, da se cene gibljejo skladno s cenami na tržišču, kar v okviru domačega faktoringa znaša od 11% do 17% na letni ravni ter v mednarodnem faktoringu od D + 6% do D + 12%. Le-te se spreminjajo glede na regresno pravico faktorja. V kolikor ima faktor regresno pravico nad terjatvijo (poplačilo pri klientu v kolikor kupec ne poravnava obveznosti) sta pomembna kazalca tako boniteta dolžnika, kot tudi boniteta klienta. Pri mednarodnem (izvoznem) faktoringu pa se v primeru neregresne pravice (kar je v velikih primerih) lahko obrestna mera primerja z obrestno mero kratkoročnih kreditov bank, ki jo le-te zaračunavajo prvorazrednim jemalcem posojil. Anderson (1993, str. 3) poudarja, da prav tako, kot pri provizijah faktorja, so za določitev velikosti obresti pomembni določeni dejavniki oziroma kazalci. Med njih se uvrščajo: vrsta storitve, obseg prometa, obstoj kreditnega zavarovanja, število kupcev in njihove bonitete, plačilni pogoji, število računov, itd.

**Administrativni stroški** so po besedah Kaiserja (2006, str. 16) ponavadi podani v fiksnih postavkah. Seveda se razlikujejo glede na obsežnost in zahtevnost posameznega posla. Kot okvirno bi lahko po Bizjakovi (2003, str. 27) povzeli, da se cene administracije pri eni pogodbi gibljejo v fiksnih zneskih od 12 € za enostavnejše posle pa do 70 € za zahtevnejše posle. Le-ti podatki so okvirni, saj je podlaga količniku za višino administrativnih stroškov predvsem posamezen posel v katerem predračunsko zajamejo obseg administrativnih storitev ter jih prevrednotijo v končno ceno.

## 4 FAKTORING V SVETU IN PRI NAS

V nadaljevanju je namen prikazati faktoring v svetu. Poleg samega trenutnega stanja in razvitosti je tudi namen prikazati kakšna je razvitost faktoringa ter morebitne možnosti razvoja le-tega v posameznih državah. Zaradi čim boljšega nazornega prikaza sem se odločil da podam in raziščem

factoring na dveh različnih osnovah. Prvi prikaz bo izračun obseg factoringa za posamezno državo glede na bruto družbeni proizvod (v nadaljevanju: BDP), saj bo le ta kazalec prikazal primerljive podatke na podlagi katerih lahko sklepamo kolikšna je razvitost le-tega.

V drugem prikazu pa se bom poskušal usmeriti le v razvitost mednarodnega factoringa (mednarodni factoring = celotni factoring – domači factoring) saj je namen diplomske naloge prikazati razvitost le-tega ter potencialne možnosti razvoja v prihodnosti. Za osnovo pri prikazu tovrstnih rezultatov bom uporabil nacionalni izvoz blaga in storitev posamezne države (v nadaljevanju: izvoz).

Za prikaz deleža mednarodnega factoringa sem kot osnovo vzel izvoz države. Razlogi za primerjavo nacionalnega mednarodnega factoringa ter vrednostjo izvoza posamezne države sem vzel zaradi vsebinskih in pomenskih razlogov. Dejstvo je, da so države po svetu (računski prikaz se nanaša le na Evropo) različno odprte ter se izvoz od ene do druge spreminja. Prav iz tega naslova sem si moral za osnovo najti vrednost katera pokaže dejansko pokritost med izvozom (posledičnimi terjatvami tujine) ter factoringom ki je za tovrstne posle značilen (mednarodni factoring). Tako bi lahko nadaljnje ugotovitve iz tovrstnega zajemanja podatkov v grobem sklepali, da prikazuje koliko odstotkov terjatev se podjetja v praksi odločijo prodati faktorju namesto čakati na plačilo.

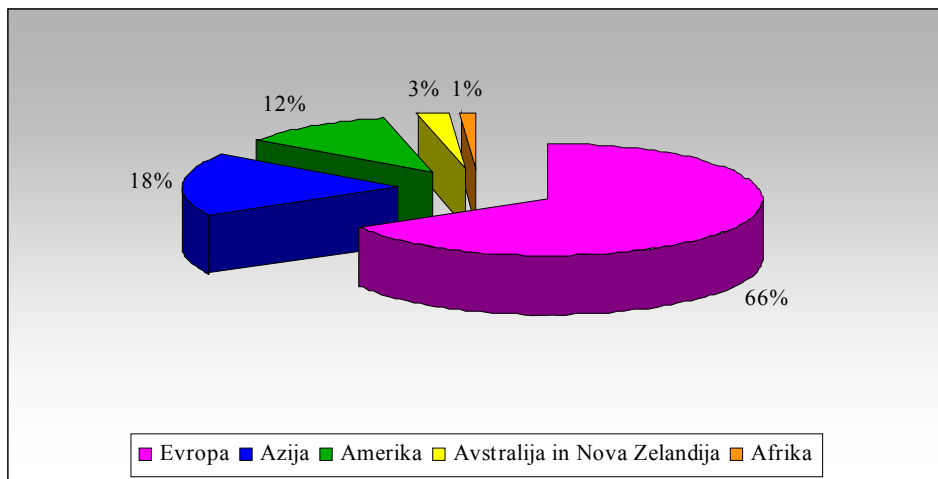
#### **4.1 Stanje factoringa danes**

Banerjee (2003, str. 1) v svojem delu navaja, da se danes factoring širi in uveljavlja v skoraj vseh državah sveta. Postal je poznan tako v državah v razvoju kot v državah, ki so visoko razvite. V letu 1997 je po besedah avtorja, morda promet factoringa upadel zaradi zmanjšanja ekonomskih aktivnosti v Azijsko-pacifiških državah kot so Malezija, Indonezija in Južna Koreja, vendar se situacija iz leta v leto popravlja in doživlja vzpon. V Indiji in Sri Lanki je mogoče opaziti veliko rast med tem ko se v Južni Ameriki finančne institucije še trudijo z vzpostavitvijo lastnega faktorinškega sistema, katerega so do sedaj zagotavljale tuje institucije. Predvidevanja pa govorijo o velikem vzponu v prihodnosti. Prav podoben scenarij se je pojavil na Madžarskem in Češkem ko so bila domača faktorinška podjetja pridružena organizacijam iz Poljske, Romunije, Rusije, Slovaške in Slovenije.

Iz grafa v nadaljevanju je razvidno, da je Evropa daleč najbolj razvita celina iz naslova factoringa. Sama pokriva kar 66% vsega svetovnega factoringa. Sledita Azija in Amerika z povprečnim 15% deležem vsaka, glede na svetovno povprečje. Tuji avtorji, kot sta Banerjee (2003, str. 3) in Myra (2008, str. 3) menita, da sta Amerika in Evropa iz naslova razvitosti tovrstne dejavnosti popolnoma zreli. Njuna rast je v zadnjih petih letih (2002-2008) dosegala povprečno 11,41% rast v Evropi ter 6,50% v Ameriki. Amerika in Evropa pokrivata 78% vsega svetovnega factoringa, kar kaže na ogromno razvitost in prepoznavnost v našem okolju. Vse do leta 2004 je bila Amerika na drugem mestu po obsegu factoringa. Vendar zaradi vedno večje prepoznavnosti ter uporabe v azijskih državah ter počasnega umirjanja na ameriškem trgu so jih le-te prehitele. Prav tako omenjena avtorja menita, da se bodo razlike v obsegu iz leta v leto spreminjale ter nerazviti kontinenti dohitevali bolj razvite. Predvidevanja za oba razvita kontinenta govorijo o vztrajnem vzponu vendar

v nekem standardnem obsegu, brez večjih pretresov. Za razliko od njih pa so ostali trije kontinenti, ki trenutno doživljajo največje pretrese v dejavnosti faktoringa.

**Slika 3: Delež faktoringa po kontinentih v letu 2008.**



Kot je iz tabele v prilogi (Priloga: 1), kot tudi iz grafa v prilogi (Priloga: 2) razvidno, vsi trije še nerazviti kontinenti (Azija, Afrika ter Avstralija in Nova Zelandija) doživljajo tako močne vzpone kot tudi padce in sistem še ni popolnoma uravnovešen. Vendar iz preračuna prometa zadnjih petih let je razvidno da so stopnje rasti v povprečju 27% za Azijo ter Avstralijo in Novo Zelandijo. Prav tako je močan trend rasti v Afriki, katera je nominalno najšibkejša vendar povprečje rasti, s skoraj 20% močno presega Evropo in Ameriko.

Zanimiv je podatek, da je v zadnjem letu (2008) v Evropi promet faktoringa padel celo pod vrednost v primerjavi z prejšnjim letom (2007) in sicer je nominalna razlika za kar 44.736 milijonov evrov, oziroma manjši za 4,69%. V združenju FCI navajajo, da je razloga za omejeno rast vpliv menjalnega tečaja Združenega Kraljestva (Funt) na Euro. Med tem ko je Združeno Kraljestvo še vedno največji trg iz naslova faktoringa in je bila rast v letu 2008 v razumnem odstotku, preide pri prevodu v evropsko valuto (Euro) do popačenja informacij. Saj je zaradi zmanjšanja vrednosti funta v primerjavi z evrom, pri preračunu promet prikazan za skoraj 100 milijonov manjši, kot v prejšnjem letu, oziroma za 32% manjši. Prav tako je zgoraj podana teorija glaven razlog da je bila rast na svetovni ravni v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 le okoli 2%. V primerjavi z rastjo leta poprej, ko je bila rast okoli 15% (Factor chain international, 2009).



#### 4.1.1 Trenutno stanje faktoringa v Evropi ter njegovi trendi v prihodnosti

Kot sem že v predhodnem delu povedal bom preko prvega računskega dela poskušal prikazati kakšno je trenutno stanje faktoringa v posameznih evropskih državah in v Evropi kot celoti. Kot podlago bom uporabil BDP saj je le-ta najbolj smotrna v tovrstnih izračunih. Iz tabele spodaj je razvidno da se povprečni faktoring glede na BDP giblje okoli 6,46% v Evropi. Dejstvo je, kot je razvidno tudi iz grafa, da se del držav giblje močno nad povprečjem ter dobršen del pod povprečjem. Zelo malo pa je držav, ki bi bile blizu povprečja. Se pravi, da bi težko govorili o neki enakomerni razporejenosti in razvitosti po državah. Morda bi bilo mogoče za situacijo navesti še vedno trajajoč razvoj faktoringa v določenih državah ter dosežek neke stopnje zrelosti pri ostalih. Že sama groba delitev na zahodno in vzhodno Evropo lahko prikaže območje, kjer je faktoring močno razvit (zahod) ter območje kjer je faktoring šele v fazi rasti in razvoja (vzhod).

**Tabela 1: Delež faktoringa glede na nacionalni BDP po državah v letu 2008.**

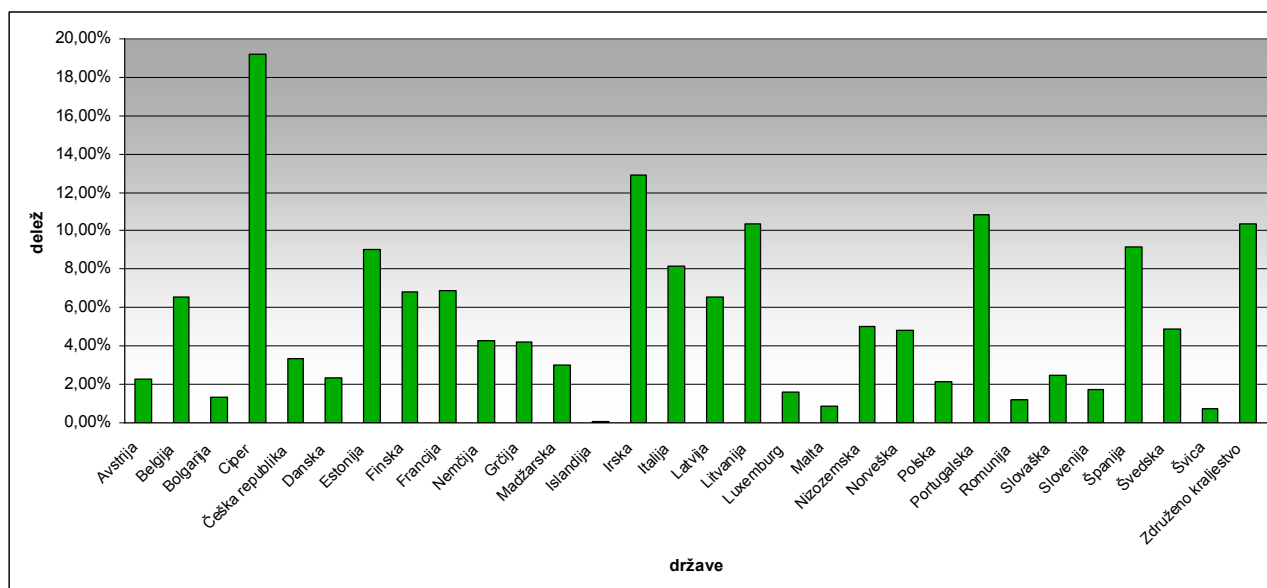
<i>Država</i>	<i>BDP (2008) v mio EUR</i>	<i>Faktoring (2008) v mio EUR</i>	<i>Delež faktoringa v BDP (v %)</i>	<i>Potencialni obseg glede na povpračje*</i>
<i>Avstrija</i>	282.286	6.350	<b>2,25%</b>	18.232
<i>Belgija</i>	344.206	22.500	<b>6,54%</b>	22.231
<i>Bolgarija</i>	34.118	450	<b>1,32%</b>	2.204
<i>Ciper</i>	16.948	3.255	<b>19,21%</b>	1.095
<i>Češka republika</i>	148.556	5.000	<b>3,37%</b>	9.595
<i>Danska</i>	232.499	5.500	<b>2,37%</b>	15.016
<i>Estonija</i>	15.860	1.427	<b>9,00%</b>	1.024
<i>Finska</i>	186.164	12.650	<b>6,80%</b>	12.024
<i>Francija</i>	1.950.085	135.000	<b>6,92%</b>	125.948
<i>Nemčija</i>	2.491.400	106.000	<b>4,25%</b>	160.909
<i>Grčija</i>	242.946	10.200	<b>4,20%</b>	15.691
<i>Madžarska</i>	105.843	3.200	<b>3,02%</b>	6.836
<i>Islandija</i>	10.186	5	<b>0,05%</b>	658
<i>Irska</i>	185.721	24.000	<b>12,92%</b>	11.995
<i>Italija</i>	1.572.243	128.200	<b>8,15%</b>	101.545
<i>Latvija</i>	23.115	1.520	<b>6,58%</b>	1.493
<i>Litvanija</i>	32.292	3.350	<b>10,37%</b>	2.086
<i>Luxemburg</i>	36.662	600	<b>1,64%</b>	2.368
<i>Malta</i>	5.759	52	<b>0,90%</b>	372
<i>Nizozemska</i>	594.608	30.000	<b>5,05%</b>	38.403
<i>Norveška</i>	309.875	15.000	<b>4,84%</b>	20.014
<i>Polska</i>	362.095	7.800	<b>2,15%</b>	23.386
<i>Portugalska</i>	166.227	18.000	<b>10,83%</b>	10.736
<i>Romunija</i>	137.035	1.650	<b>1,20%</b>	8.851
<i>Slovaška</i>	64.884	1.600	<b>2,47%</b>	4.191
<i>Slovenija</i>	37.126	650	<b>1,75%</b>	2.398
<i>Španija</i>	1.095.163	100.000	<b>9,13%</b>	70.732
<i>Švedska</i>	328.322	16.000	<b>4,87%</b>	21.205
<i>Švica</i>	340.970	2.590	<b>0,76%</b>	22.022
<i>Združeno kraljestvo</i>	1.816.086	188.000	<b>10,35%</b>	117.293
<b>SKUPAJ</b>	<b>13.169.280</b>	<b>850.549</b>	<b>6,46%</b>	

\* Podana vrednost prikazuje kolikšen obseg faktoringa naj bi države imele v primerjavi z evropskim povprečjem.

Vir: Factor chain international, 2008.

Eurostat, countries by their gross domestic product (GDP), 2008.

Slika 4: Delež faktoringa glede na BDP države v letu 2008.



Tako lahko, glede na to primerjavo na vrh razvitosti faktoringa uvrstimo Ciper, Irsko, Veliko Britanijo, Litvanijo, Portugalsko in Španijo. Razloge, zakaj so le-te države tako močno razvitejšje od ostalih evropskih držav iz naslova faktoringa gre morda iskati v časovnem obdobju odkar se je pri le-teh faktoring začel razvijati ali pa morda zgolj v plačilni nedisciplini in potencialni potrebi po zavarovanju. Morda pa gre zgolj za boljše sprejemanje tovrstnih finančnih instrumentov v vsakodnevni poslovni praksi domačih podjetij.

Na drugi strani pa lahko omenimo države z nizko stopnjo razvitosti faktoringa, kot so Bolgarija, Malta, Poljska, Romunija, Slovaška in Slovenija. Eden od glavnih dejavnikov, ki vpliva na to, je prav gotovo čas. Dejstvo je, da so to države katere so začele z uvajanjem faktoringa pred kratkim, ter prepoznavnost le-tega na domačem trgu še ni velika. Lahko pa sklepamo, glede na dosedanjo rast faktoringa v omenjenih državah, da se bodo le-te z leti približevale evropskemu povprečju.

Kot posebno skupino pa lahko navedemo države kot sta Luksemburg in Švica, pri katerih je delež, kljub njunima gospodarskima razvitostma zelo nizek. Pri le-teh pa moramo iskati razloge drugje. Morda bi kot ključni dejavnik lahko navedli, da je gonilno kolo gospodarstva v obeh primerih storitvena dejavnost. Še posebno sta to državi ki imata močno razvito finančno-storitveno dejavnost. Iz naslova le tega pa faktoring ne igra močne vloge, saj le-ta v osnovi ni namenjen tovrstnim dejavnostim.

#### 4.1.1.1 Faktoring v Sloveniji

Za Slovenijo je razvidno, da se njena vrednost giblje močno pod povprečjem Evrope. Z 1,75% glede na domači BDP v letu 2008 se od povprečja razlikuje za 4,71 odstotnih točk, kar bi v nominalnem znesku pomenilo, da bi morali povečati faktoring glede na domači BDP za 3,69 krat kar pomeni za 1.748,40 milijonov evrov glede na trenutnih 650 milijonov.

Da bi lahko kar najbolj objektivno zajel razloge kateri silijo slovenski faktoring pod evropsko povprečje sem poiskal možne razlage v poslovni praksi. Z intervjujema v podjetju Finea Holding d.o.o. (v nadaljevanju: Finea Holding) in v podjetju Afaktor d.o.o. (v nadaljevanju: Afaktor) sem pridobil zanimive izsledke, kateri morda podkrepijo določena dejstva in smernice razvoja. Prav tako pa prišel tudi do določenih odgovorov na ključna vprašanja obravnavane tematike.

Tako lahko na vprašanje kateri so razlogi za stanje slovenskega faktoringa pod povprečjem navedemo več dejavnikov. Obe podjetji potrjujeta, da je storitev na slovenskem trgu mlada ter da je razvoj v prihodnosti skoraj gotov, vendar ni le čas ključni dejavnik za nizko stopnjo razvoja. V Finea Holdingu navajajo, kot enega od močnih dejavnikov ki ovira razvoj faktoringa ti. **kompensacije**<sup>6</sup>. Po njihovih besedah so kompensacije v Sloveniji (v tujini je to skoraj nepoznana storitev) že tradicionalno vpeljana poslovna praksa, katerih se podjetja še dandanes poslužujejo ter je le-to njihov glavni dejavnik upravljanja s terjatvami in obveznostmi. Prav tako v podjetju navajajo, da so razlogi tudi vpetost v **stare načine poslovanja** ter strah pred morebitno komercialno ogroženost posla. Obe podjetji, kot dodatni razlog navajata tudi **slabo zakonsko podlago**, katera ne določa natančnega zakonskega okvirja za poslovanje. V Afaktorju navajajo, kot dodatni dejavnik za nižji razvoj faktoringa pri nas, tudi dodatne klavzule podjetij v pogodbah s svojimi strankami, v katerih **prepovedujejo odstop terjatev** tretji osebi oziroma faktorski hiši. Interne odločitve faktorske hiše da ne odkupijo terjatev je **zaračunavanje provizij** iz strani večjih podjetij, katera zaradi svoje velikosti (ter posledičnega visokega zneska terjatev) želijo za odstop terjatve določene provizije.

Tako Finea Holding kot tudi Afaktor se strinjata, da je prihodnost na podlagi faktoringa v Sloveniji svetla, saj je njuna rast že od samega začetka pozitivna. Finea Holding beleži trenutno 20% rast na letni ravni, med tem ko Afaktor približno 30% rast, prav tako na letni ravni. V nadaljevanju podajam tudi zaključke teoretičnega izračuna o rasti slovenskega faktoringa ter potencialnega dosega evropskega povprečja.

Da bi lahko kar najbolj objektivno prikazali kolikšen potencial oziroma koliko časa potrebuje Slovenija za doseg evropskega povprečja sem naredil kratek izračun časovnih vrednosti na podlagi

---

<sup>6</sup> Kompensacija (pobotanje) je oblika prenehanja obveznosti, kjer prenehata dve ali več obveznosti v medsebojnem razmerju med dvema ali več strankami iz različnih pravnih naslovov. Namen pobotanja je odpravljanje večkratnega izpolnjevanja obveznosti, hkrati pa se s pobotanjem prepreči, da ena stranka izpolni svojo obveznost, sama pa zaradi nesolventnosti druge stranke ne prejme dolgovane izpolnitve.

stopenj rasti in razvoja. Ko sem na kratko analiziral obdobje zadnjih petih let rasti faktoringa<sup>7</sup>, kot tudi rasti domačega BDP-ja, sem ugotovil da je bila povprečna rast faktoringa 31,53% na letni ravni, v istem obdobju pa je bila rast BDP-ja 7,62%, prav tako na letni ravni. Iz priloge (Priloga: 3) je razvidno, da naj bi se ob predpostavki konstantnega spreminjanja splošne ekonomsko-gospodarske situacije, Slovenija približala evropskemu povprečju v roku sedmih let, se pravi okoli leta 2015. Opozoriti velja, da so trendi na področju faktoringa nestabilni, še posebno v državah, kjer je tovrstni instrumenti šele v razvoju, kar lahko posledično pomeni poskok trendov v prihodnosti ter premaknitev deleža navzgor. Obratno sorazmerno pa je potencialna silnica navzdol povečanje slovenskega faktoringa, saj je tudi Slovenija v fazi razvoja kar posledično premakne kazalce na izračunani nivo.

Glede na to, da gospodarske situacije v državah niso stabilne in katere je težko zajeti v kateri koli izračun sem se odločil da v intervju z obravnavanima podjetjema vključim tudi **vpliv trenutne finančne krize na slovenski faktoring**. Po besedah predstavnikov podjetja Finea Holding in podjetja Afaktor so zaradi nastale ekonomske situacije v podjetjih pričeli, z lanskim letom, z restriktivno naravnano politiko do potencialnih klientov in dolžnikov. Po njihovih besedah je vse težje pridobivati zavarovanja oziroma so le-ta držaja, prav tako pa se povečujejo njihova tveganja. V obeh podjetjih opažajo, da se zaradi trenutne slabe likvidnosti in povečanosti neplačil obveznosti, povečuje povpraševanje po njihujh produktih. V Afaktorju beležijo od **20% do 30% povečanje povpraševanja** v zadnjem času. Prav tako poudarjajo, da se trenutno za njihove storitve zanimajo tudi podjetja katera se pred finančno krizo niso zanimala za tovrstne izvedene instrumente. Po podatkih naj bi zaradi močne restriktivne politike in prevelike tveganosti v zadnjem času **zavrnili več kot polovico vseh povpraševalcev**. Prav tako zgodbo doživljajo tudi v Finea Holdingu, kjer se prav tako povečuje povpraševanje vendar naj bi zaradi podobnih razlogov kot v Afaktorju morali zavrniti veliko število povpraševanj, tako da v zadnjem obdobju beležijo upad prometa. Pri obeh podjetjih je možno občutiti povečanje povpraševanja s strani gradbenih in avtomobilskih podjetij.

#### **4.1.2 Trenutno stanje mednarodnega faktoringa kot del faktoringa v Evropi**

Timmermans (b.l., str. 2) meni, da so se najpomembnejše spremembe v faktorinških storitvah v zadnjih letih pojavile na področju preko-mejnega faktoringa (mednarodni faktoring). Njegova rast je v zadnjem času štirikrat večja kot rast domačega faktoringa (čeprav slednji še vedno v povprečju zajema skoraj 90% celotnega faktoringa). V Evropi, je eden od ključnih dejavnikov za naglo rast ti. direktni izvozni faktoring brez uporabe uvoznega faktorja v tujini. To je seveda posledica povezovanja Evrope ter skupnega ekonomskega in denarnega okolja, kjer se dodana vrednost uvoznega faktorja v sosednjih državah zmanjšuje. Še več, vedno več je opaziti da se pojavljajo mednarodne skupine faktorinških družb, katere poskušajo zajeti v svoj portfelj širši krog evropskih držav iz enega središča.

---

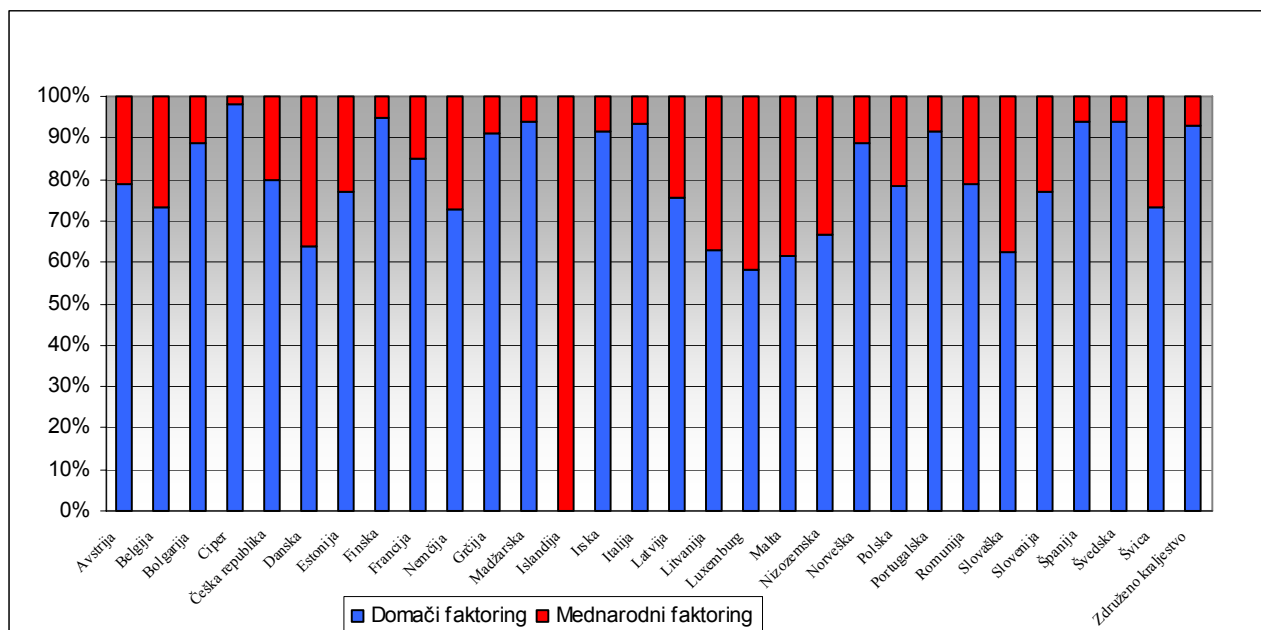
<sup>7</sup> Analiza se nanaša na obdobje 2003 – 2008.

Po drugi strani pa se tudi stari dvofaktorski sistem spreminja. Razlika je, da se pojavlja vedno pogosteje v medcelinski trgovini in vedno redkeje med državami Evrope.

Azija je postala v letu 2004 drugi najpomembnejši kontinent iz naslova faktoringa, ter prehitela Ameriko. V vzhodni Evropi je faktoring v močnem razvoju in nove alternative se odpirajo tako rekoč preko noči iz strani majhnih podjetij ali iz strani bank. Ta »prekomorska« menjava bo vse bolj omogočala plačila na odprti račun (open account) kjer bosta lahko faktorja (izvozni in uvozni) lahko ponudila lepo rešitev za zmanjšanje rizika izvozniku ter hkrati omogočila uvozniku boljše pogoje plačevanja (na odprti račun) (Timmermans, b.l.).

V drugem izračunskem sklopu je cilj prikazati koliko je trenutno stanje oziroma kakšen je **obseg mednarodnega faktoringa po posameznih državah**. Za enostaven prikaz v prilogi (Priloga: 4) prilagam izračun razmerja med domačim in mednarodnim faktoringom za posamezno državo, tukaj pa prilagam le grafični prikaz.

**Slika 5: Razmerje med domačim in mednarodnim faktoringom po državah v letu 2008.**



Že iz samega grafikona je razvidno, da so razmerja dokaj različna. Postavlja pa se mi vprašanje. Na podlagi česa lahko sklepam, da imajo države z velikim deležem mednarodnega faktoringa v celotnem faktoringu tudi enak delež pokritosti v primerjavi z drugimi državami, katere imajo morda omejeno količino mednarodne menjave ampak potencialno pokrivajo skoraj večino mednarodnih terjatev z faktoringom. Iz naslova tega vprašanja sem se odločil da naredim raziskavo, ki bi vodila do bolj upravičenih in manj asimetričnih rezultatov. Za **podlago** izračuna sem vzel **izvoz posamezne države**, saj bi podatki prikazani iz naslova BDP-ja prikazali dokaj izkrivljeno sliko. Razlog je preprost – mednarodni faktoring se lahko pojavi le in izključno v kolikor domači rezident proda blago ali storitev preko državne meje ter posledično proda terjatev faktorju. V kolikor je

država izvozno zaprta ali ima nizko stopnjo izvoza ne moramo pričakovati veliko mednarodnega faktoringa, zato bi bil prikaz na podlagi BDP-ja dokaj slab.

Ne smem pa izpustiti dejstva, da pri obravnavanem prikazu vseeno obstaja tudi nekaj tveganj za izkrivljenost podatkov. Kot predpostavko moramo vzeti da je izvoz pri državah vsebinsko podoben. To pomeni da je izvoz storitev in izvoz dobrin korelativno podoben pri obravnavanih državah. Prav tako ne gre spregledati dejstva da faktoring ni primeren za multinacionalna podjetja ampak bolj za majhna in hitro rastoča podjetja (čeprav se tudi ta trend po Timmermansovem mnenju počasi obrača). Le-to me pripelje do druge predpostavke v kateri predpostavljam da je izvoz posamezne države tudi v deležu izvoza velikih in malih podjetij podoben.

V kolikor so predpostavke sprejete potem lahko iz spodnje tabele že na pogled vidimo določene posebnosti.

**Tabela 2: Delež mednarodnega faktoringa glede na izvoz posamezne države v letu 2008 (v mio EUR).**

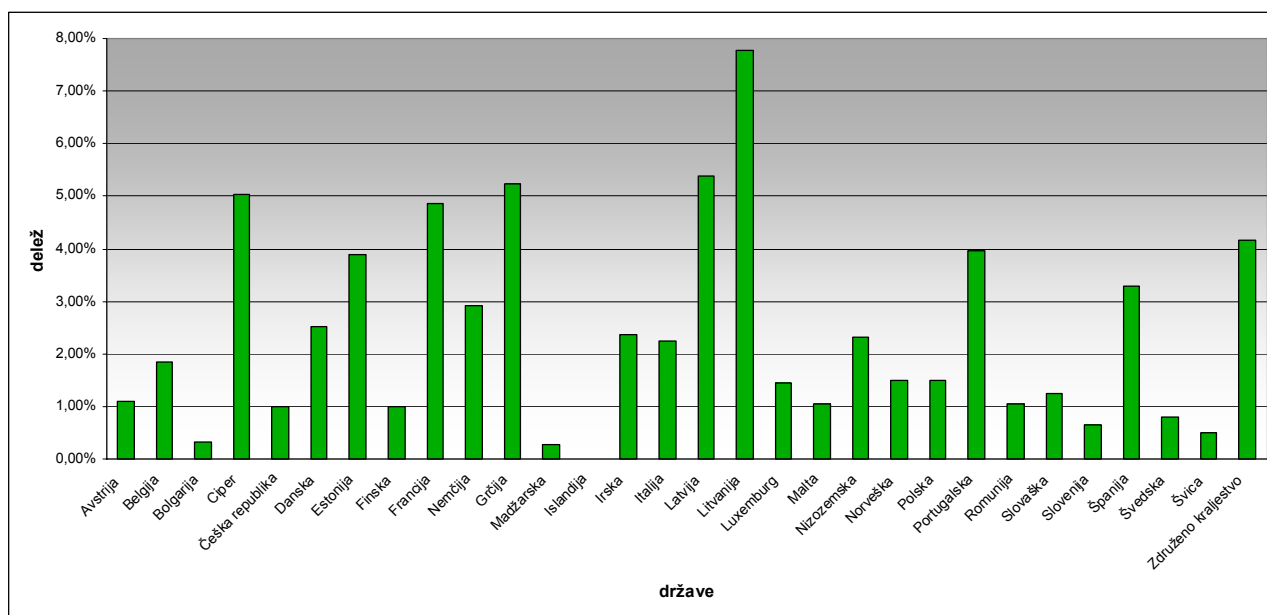
<i>Država</i>	<i>IZVOZ (2008) v mio EUR</i>	<i>Mednarodni faktoring (2008) v mio EUR</i>	<i>Delež medn. faktoringa v izvozu</i>	<i>Potencialni obseg glede na povprečje*</i>
<i>Avstrija</i>	123.040	1.350	<b>1,10%</b>	3.186
<i>Belgija</i>	323.330	6.000	<b>1,86%</b>	8.373
<i>Bolgarija</i>	15.280	50	<b>0,33%</b>	396
<i>Ciper</i>	1.090	55	<b>5,05%</b>	28
<i>Češka republika</i>	99.430	1.000	<b>1,01%</b>	2.575
<i>Danska</i>	79.510	2.000	<b>2,52%</b>	2.059
<i>Estonija</i>	8.400	327	<b>3,89%</b>	218
<i>Finska</i>	65.490	650	<b>0,99%</b>	1.696
<i>Francija</i>	411.700	20.000	<b>4,86%</b>	10.661
<i>Nemčija</i>	993.920	29.000	<b>2,92%</b>	25.738
<i>Grčija</i>	17.160	900	<b>5,24%</b>	444
<i>Madžarska</i>	73.230	200	<b>0,27%</b>	1.896
<i>Islandija</i>	0	5	-	0
<i>Irska</i>	84.460	2.000	<b>2,37%</b>	2.187
<i>Italija</i>	365.810	8.200	<b>2,24%</b>	9.473
<i>Latvija</i>	6.860	370	<b>5,39%</b>	178
<i>Litvanija</i>	16.070	1.250	<b>7,78%</b>	416
<i>Luxemburg</i>	17.250	250	<b>1,45%</b>	447
<i>Malta</i>	1.900	20	<b>1,05%</b>	49
<i>Nizozemska</i>	430.350	10.000	<b>2,32%</b>	11.144
<i>Norveška</i>	113.570	1.700	<b>1,50%</b>	2.941
<i>Polska</i>	114.250	1.700	<b>1,49%</b>	2.959
<i>Portugalska</i>	37.960	1.500	<b>3,95%</b>	983
<i>Romunija</i>	33.580	350	<b>1,04%</b>	870
<i>Slovaška</i>	48.240	600	<b>1,24%</b>	1.249
<i>Slovenija</i>	23.190	150	<b>0,65%</b>	601
<i>Španija</i>	182.440	6.000	<b>3,29%</b>	4.724
<i>Švedska</i>	124.630	1.000	<b>0,80%</b>	3.227
<i>Švica</i>	136.320	690	<b>0,51%</b>	3.530
<i>Združeno kraljestvo</i>	311.710	13.000	<b>4,17%</b>	8.072
<b>SKUPAJ</b>	<b>4.260.170</b>	<b>110.317</b>	<b>2,59%</b>	

\* Podana vrednost prikazuje kolikšen obseg mednarodnega faktoringa naj bi države imele v primerjavi z evropskim povprečjem (2,59%).

Vir: Factor chain international, 2008.

Eurostat, countries by their export, 2008.

Slika 6: Delež mednarodnega faktoringa glede na izvoz države za leto 2008.



Tako iz tabele, kot tudi iz zgornjega grafa je možno opaziti velik delež faktoringa, ki pokriva izvoz v nekaterih »otoških« državah (Združeno Kraljestvo, Grčija, Ciper), v severnih državah (Litva, Latvija, Estonija) ter na Portugalskem, Španiji in Franciji. Po Mclymontu (2006, str. 3) bi lahko povzeli da je razlog za le-to sam razvoj faktoringa. Saj naj bi se v 17. stoletju v Ameriki razvili faktorji, agenti, ki naj bi posredovali pri prodaji in financiranju uvoženega blaga iz Evrope.

Prav tako lahko iz tega sklepamo, da je do podobnega prišlo tudi pri le-teh državah, saj jih njihova lega prisili da izvažajo blago preko morja v druge kontinentalne države ali pa je le-to že praksa skozi zgodovino (kot na primer v Španiji, Franciji in Portugalskem). Riziko se s tem poveča ter prisili k iskanju zavarovanja tveganja neplačila.

Kobler (2008, str. 7) pa podaja idejo, da naj bi se tovrstna storitev v teh državah razvila zgolj zaradi plačilne nediscipline ali slabe likvidnosti. Tovrstne razloge bi morda lahko pripisali v primeru Litve, Latvije ter Estonije saj so se morda s prodajo dobrin na vzhodni trg želele izogniti tveganju neplačila (Rusija). Kakorkoli že, dejstvo je, da so to države, ki so kar visoko nad povprečjem Evrope ter zaradi svojega znanja in obsega vodijo politiko in razvoj faktoringa. (Slater, 1993, str. 2)

#### 4.1.2.1 Mednarodni faktoring v Sloveniji

Slovenija je v letu 2007 zabeležila 80 milijonov evrov prometa v sklopu mednarodnega faktoringa. Lansko leto (2008) pa kar 150 milijonov. Kar pomeni, da se je le v enem letu promet skoraj podvojil oziroma je bila rast 87,5%. Če vzamemo za primerjavo, da je bila rast domačega faktoringa v istem obdobju (le) 33% lahko vidimo da je širjenje in potencial na strani mednarodnega faktoringa.

Po besedah podjetja Finea Holding lahko povzamem, da opažajo rast mednarodnega faktoringa na domačem trgu. Le-ta predstavlja v njihovem primeru 15-20% celotnega poslovanja (ostalo odpade na domači faktoring). V podjetju Afaktor pa opozarjajo na trenutno zmanjšanje obsega mednarodnega faktoringa, saj naj bi bilo po njihovih besedah zaradi trenutne situacije sodelovanje s tujimi faktorji težje. Le-ti naj bi se zaradi krize, povečanega tveganja in nepoznavanja podjetij zapirali ter se osredotočali na domači trg, se pravi na domači faktoring. Prav tako je po podatkih podjetja Afaktor večinski delež mednarodnega faktoringa izvršen iz naslova izvoznega faktoringa ter le malo odpade na uvozni faktoring.

Menim, da je Slovenija na začetku in v prvi fazi razvoja mednarodnega faktoringa. Kot pritrditev k temu lahko vidimo na podlagi enostavne teoretične primerjave z državami, ki so po sestavi podobne. Za primerjavo bi bilo logično vzeti tiste, ki imajo izvoz glede na domači BDP podoben kot Slovenija. Po evropskem statističnem uradu (Eurostat) je imela Slovenija v letu 2008 približno 62% izvoza glede na BDP. Evropske države ki so iz naslova le-tega podobne so Češka (66,93%), Estonija (52,96%), Madžarska (69,19%), Nizozemska (72,38%) in Slovaška (74,35%). Če med leti primerjamo s Slovenijo tisto, ki ji je tudi po razvitosti najbližja (kot kazalec le-tega uporabimo BDP na prebivalca) bi bila to Češka (20.200 €/prebivalca). Iz zgornje tabele je razvidno, da ima pokritost mednarodnega faktoringa z njenim izvozom okoli 1%, kar je skoraj za eno tretjino več kot Slovenija (0,65%). Če omenim še podatek, da je bila rast mednarodnega faktoringa na Češkem med letoma 2007 in 2008 le 6,38% (v primerjavi s slovenskim 87,5%) vidimo, da ima Slovenija velik potencial in posledično možnosti za doseg višje stopnje pokritosti izvoza ter doseg evropskega povprečja.

Če pogledamo celotno sliko je bilo leto 2008 dobro leto za faktorinška podjetja z največjo rastjo v mednarodnem faktoringu (20%). Rezultati odsevajo zavedanje izvoznikov in uvoznikov za obstoj tovrstne rešitve, katera jim olajša poslovanje. Iz naslova izvoznikov je to celotna storitev katera krije zavarovanje plačila, administrativna dela, itd med tem ko na strani uvoznika olajšanje plačilnih pogojev iz naslova plačila na odprti račun namesto drugih finančnih instrumentov, kateri so ponavadi v poslovni praksi v mednarodni trgovini (Factoring chain international, 2009).

Po mnenju združenja FCI (2009) ima mednarodni faktoring velik potencial v prihodnosti. Menijo, da ne bo eden glavnih finančnih instrumentov le v že razvitih državah, marveč tudi v razvijajočih se državah. Glavni izziv s katerim naj bi se faktorinška podjetja v prihodnosti soočala v okviru mednarodnega faktoringa je, po njihovem mnenju, fleksibilnost in prožnost za prilagajanje potencialnim spremembam zahtev trgov.



## SKLEP

S širjenjem Evropske unije ter z vzpostavljanjem enotnega poslovanja, tako na evropski kot tudi na svetovni ravni, se raznolikosti med državami v poslovnem svetu počasi in vztrajno brišejo. S sledenjem razvitim državam se države, ki ji sledijo spreminjajo tudi poslovni običaji in strukture podjetij v teh državah. Od kapitalistične ureditve velikih in okornih podjetij prihaja do malih in srednje velikih podjetij, katera so zaradi hitrosti ekonomskega razvoja prisiljena postati bolj prilagodljiva ter konkurenčnejša.

Le malo podjetij je sposobnih preko noči uspeti, pa čeprav z inovativnimi idejami. Vedno večji poudarek se postavlja na prilagodljivosti, visoki usposobljenosti in kratkem odzivnem času. Za doseg le-teh lastnosti pa je potrebna še dodatna fleksibilnost in likvidnost podjetja. Verjetno je ravno to eden glavnih razlogov zakaj se tovrstna podjetja vedno bolj, in v večji meri, odločajo posegati po dodatnih, in sorazmerno novih, finančnih instrumentih, kateri jim lahko zagotovijo tako likvidnost, kot tudi varnost poslovanja. Eden od tovrstnih instrumentov je prav gotovo tudi faktoring.

Le-ta finančni instrument je v zadnjih letih s skokovito rastjo in vedno večjo prepoznavnostjo pridobil na kvaliteti in zaupanju. Poleg njegove osnovne funkcije tj., da podjetju z odkupom terjatev omogoči višjo likvidnost, nudi tudi prenos tveganja neplačila in vse ostale administrativne naloge na faktorsko hišo.

V Evropi je tovrstni instrument že zelo močno razvit, še predvsem v zahodnih državah Evrope, med tem ko so drugi deli še v teku razvoja. Slovenija je pod povprečjem evropskega faktoringa, vendar njena skokovita rast kaže na tendence po dohitevanju. V kolikor bi nadaljevala s tovrstnim trendom rasti, lahko pričakujemo, da bo evropsko povprečje ujela v roku 6-ih ali 7-ih let, se pravi okoli leta 2015. Optimistično gledano, bi lahko le-to povprečje Evrope dohiteli že kakšno leto poprej, saj se v domači poslovni praksi pojavlja veliko dejavnikov ki zavirajo rast in razvoj obravnavanega instrumenta. Glavni dejavniki, kateri bremenijo razvoj in obseg faktoringa v Sloveniji so zavezanost k starim poslovnim običajem in pa substituti obravnavanega instrumenta, kot so npr. kompenzacije. V kolikor bi se le-ta trend v prihodnosti malo spremenil, bi bila dosega povprečja in razvitost instrumenta še toliko hitrejša in močnejša.

Prav tako je za Slovenijo eden glavnih adutov, za večji obseg faktoringa, njena nacionalna odprtost. Z visokim deležem izvoza blaga in storitev, v tuje države, prihaja do velikih opcij razširitve in razvitosti. Tako bi lahko preko ti. mednarodnega faktoringa Slovenija razširila svoj obseg poslovanja ter pospešila razvoj faktoringa. Vzporedno pa bi lahko tudi pripomogla domačim podjetjem k večji likvidnosti in potencialno hitrejši rasti.

Glede na trenutno finančno krizo, tako na svetovni, kot tudi na evropski ravni je obseg faktoringa še toliko bolj pod pritiskom podjetij, katera si v trenutni situaciji želijo čim višjo stopnjo varnosti in

likvidnosti. Ravno iz teh razlogov se povpraševanje v kriznih obdobjih po tovrstnih instrumentih povečuje, kar bi lahko vplivalo na še boljši finančni rezultat faktorskih hiš.

Factoring ima prav gotovo velik potencial v prihodnosti. S svojo prilagodljivostjo in nezahtevnostjo lahko postane eden vodilnih finančnih instrumentov. Glede na odprtost mednarodne menjave in standardizacijo bo v prihodnosti do vedno večje veljave prihajal tudi mednarodni factoring. Le-ta naj bi po besedah mnogih poznavalcev postajal vedno bolj uveljavljen instrument v mednarodnih odnosih. Podjetja, katera bodo ponujale tovrstni instrument pa se lahko v okviru mednarodnega instrumenta soočajo z izzivom fleksibilnosti in prožnosti za prilagajanje potrebam trga.

## LITERATURA IN VIRI

- 1) Anderson, E. (1993, marec). Coming to terms with importers. *Business Credit*, 95 (3). Najdeno 8. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=5&did=271785&SrchMode=1&sid=13&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242137026&clientId=65784>
- 2) Banerjee Kumar, P. (2003, dec). Global Factoring Business: Trend and Performance. *Finance India*, 17 (4). Najdeno 7. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=0&did=579349111&SrchMode=1&sid=8&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242136774&clientId=65784>
- 3) Bizjak, H. (2003). Faktoring v slovenski poslovni praksi: primer podjetja LB Factore d.o.o. (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 4) Brown, G. (2006, april). Factoring and the credit manager. *CMA Management*, 80 (2). Najdeno 7. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=2&did=1106408901&SrchMode=1&sid=4&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242136543&clientId=65784>
- 5) Diana, T. (2007, jul/avg). Europe Readies For Unified Payment System. *Business Credit*, 109 (7). Najdeno 7. maja na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=1&did=1336142001&SrchMode=1&sid=2&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242137194&clientId=65784>
- 6) Eurostat (2009). Najdeno 23. maja 2009 na spletnem naslovu <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
- 7) Factor Chain International (2009). Najdeno 24. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.factors-chain.com>
- 8) Fiordelisi, F., & Molyneux, P. (2004, May 20). Efficiency in the factoring industry. *Applied Economics*, 36(9), 947-959. Najdeno 22. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://web.ebscohost.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/ehost/detail?vid=8&hid=103&sid=8d0718cc-d378-496f-9afe-6e2aa6481c58@sessionmgr110&bdata=JnNpdGU9ZWhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=buh&AN=13307414>
- 9) Flaherty, Robert E. (1993). Before you export, consider all the factors. *The Journal of European Business*, 4(6), 11. Najdeno 20. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=4&did=1163039&SrchMode=1&sid=9&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1251320573&clientId=65784>

- 10) Giuliano, A., Mihók, P., Moksony, R., Vejacka, M., & Vincová, K.. (2009). FINANCIAL SERVICES OFFERED BY A MULTIDISCIPLINARY B2B NETWORK. *E+M Ekonomie a Management*,(1), 77-87. Najdeno 20. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/nukweb/nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=2&did=1663741241&SrchMode=1&sid=8&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1251319103&clientId=65784>
- 11) International Factoring Organisation. Najdeno 15. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://www.factoring.org>
- 12) Kaiser, G. (2006). Zavarovanje in financiranje mednarodne trgovine in vloga Nove Ljubljanske banke (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 13) Khaled Soufani. (2002). The decision to finance account receivables: The factoring option. *Managerial and Decision Economics*, 23(1), 21-32. Najdeno 20. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/nukweb/nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=8&did=108919498&SrchMode=1&sid=9&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1251320573&clientId=65784>
- 14) Klopčič, U. (2003). Sinergije med finančnima instrumentoma faktoring in zavarovanje terjatev (diplomsko delo). Ljubljana: Pravna fakulteta.
- 15) Kobler, L. (2008). Faktoring, kot instrument kratkoročnega financiranja: primer LHB Finance, d.o.o. (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 16) Lutschg, M. (2004). Forfaiters and Credit Insurers – co-operation or competition?. *Credit Control*, 25 (1). Najdeno 7. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/nukweb/nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=2&did=623036041&SrchMode=1&sid=5&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242136595&clientId=65784>
- 17) Mclymont, R. (2006, 20. november). Security blanket. *Journal of Commerce*, p. 1. Najdeno 5. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=0&did=1165234681&SrchMode=1&sid=5&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1241532311&clientId=65784>
- 18) Merc, O. (2003). Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju (diplomsko delo). Ljubljana: Pravna fakulteta.
- 19) Miklavžina, M. (2005). Zavarovanje terjatev pri Slovenski izvozni družbi (diplomsko delo). Maribor: Poslovno-ekonomska fakulteta.
- 20) Myra, T. (2008, mar/apr). Factoring Growth Expected in 2008. *The Secured Lender*, 64 (2). Najdeno 5. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/nukweb/nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=0&did=1459584811&SrchMode=1&sid=6&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242136666&clientId=65784>
- 21) Philbrick, William C. (1994). The use of factoring in international commercial transactions and the need for legal uniformity as applied to factoring transactions between the United

- States and Japan. *Commercial Law Journal*, 99(1), 141. Najdeno 23 avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=0&did=282814&SrchMode=1&sid=3&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1251494166&clientId=65784>
- 22) Plyler, Eugene R. (1996, July). International factoring: Alternative trade finance tool. *The Secured Lender*, 52(4), 74. Najdeno 22 avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=4&did=9869579&SrchMode=1&sid=3&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1251639501&clientId=65784>
- 23) Poje, B. (2002). *Factoring v podjetju LB Faktors d.d.* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 24) Rutberg, S. (1989, maj/jun). Banks Enter Factoring. *The Secured Lender*, 45 (3). Najdeno 5. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=0&did=799075&SrchMode=1&sid=7&Fmt=6&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242136721&clientId=65784>
- 25) Salinger, F. (1991). *Factoring law and practice*. London: Sweet & Maxwell.
- 26) Sibinčič, T. (2007). *Factoring kot alternativni vir financiranja podjetij v Sloveniji*. (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta
- 27) Singh, J. & Garg J. (b.l.). Assignment of factoring. Najdeno 30. maja 2009 na spletnem naslovu <http://www.scribd.com/doc/14816915/What-is-Factoring>
- 28) Slater, R. (1993, januar). Banks are a big factor in factoring. *Bankers Monthly*, 110 (1). Najdeno 5. maja 2009 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/pqdweb?index=2&did=220600&SrchMode=1&sid=2&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1242136452&clientId=65784>
- 29) Summers, B., & Wilson, N. (2000, January). Trade credit management and the decision to use factoring: An empirical study. *Journal of Business Finance & Accounting*, 27(1/2), 37. Najdeno 23. avgusta 2009 na spletnem naslovu <http://web.ebscohost.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/ehost/detail?vid=6&hid=103&sid=8d0718cc-d378-496f-9afe-6e2aa6481c58@sessionmgr110&bdata=JnNpdGU9ZWwhvc3QtbGl2ZQ%3d%3d#db=buh&AN=2839715>
- 30) Timmermans, E. (b.l.). *Factoring the future*. Najdeno na spletnem naslovu [http://www.ifgroup.com/data/articles/factoring\\_the\\_future.pdf](http://www.ifgroup.com/data/articles/factoring_the_future.pdf)
- 31) Trade Finance Guide, A quick Reference for US Exporters. (2007, april). Publikacija International trade administration (ITA). Washington, DC.
- 32) Vozel, M. (2005, 8. november). *Kaj je factoring in kako deluje: Prožna alternativa bančnemu posojilu, predvsem za manjše*. *Finance*. Najdeno na spletnem naslovu <http://www.finance.si/136354>
- 33) Vrenčur, R. (2001). *Pravna narava factoringa*. *Podjetje in delo*, 27 (1), 61-76.



## **PRILOGE**

## **Kazalo prilog**

Priloga 1: Rast faktoringa v zadnjih letih po kontinentih (v mio EUR). .....	1
Priloga 2: Promet faktoringa po komitentih.....	1
Priloga 3: Prikaz izračuna deleža faktoringa v Sloveniji glede na BDP po letih v prihodnosti (v mio EUR). .....	2
Priloga 4: Razmerje med domačim in mednarodnim faktoringom po državah (v mio EUR) .....	3



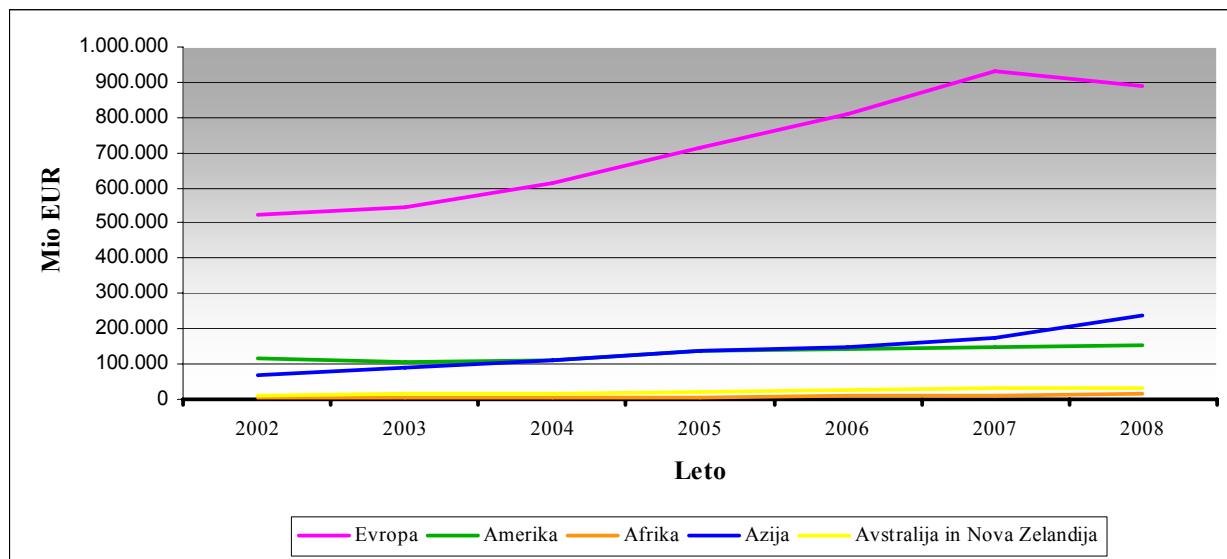
**Priloga 1: Rast faktoringa v zadnjih letih po kontinentih (v mio EUR).**

v mio EUR

kontinent	Evropa		Amerika		Afrika		Azija		Avstralija in Nova Zelandija	
	Nom. rast	% rast	Nom. rast	% rast	Nom. rast	% rast	Nom. rast	% rast	Nom. rast	% rast
<b>2002</b>	522.851	-	115.301	-	6.203	-	69.849	-	9.992	-
<b>2003</b>	546.935	4,61%	104.542	-9,33%	5.840	-5,85%	89.095	27,55%	13.979	39,90%
<b>2004</b>	612.504	11,99%	110.094	5,31%	7.586	29,90%	111.614	25,28%	18.417	31,75%
<b>2005</b>	715.486	16,81%	135.630	23,19%	6.237	-17,78%	135.813	21,68%	23.380	26,95%
<b>2006</b>	806.983	12,79%	140.944	3,92%	8.513	36,49%	149.945	10,41%	27.853	19,13%
<b>2007</b>	932.269	15,53%	150.219	6,58%	10.705	25,75%	174.617	16,45%	33.780	21,28%
<b>2008</b>	888.533	-4,69%	154.450	2,82%	13.263	23,90%	235.619	34,93%	33.246	-1,58%
Povpr. letna rast		<b>9,50%</b>		<b>5,41%</b>		<b>15,40%</b>		<b>22,72%</b>		<b>22,90%</b>

Vir: Factor chain international, 2008

**Priloga 2: Promet faktoringa po komitentih.**



Priloga 3: Prikaz izračuna deleža faktoringa v Sloveniji glede na BDP po letih v prihodnosti (v mio EUR).

LETO	Slovenski faktoring		Slovenski BDP			
	mio EUR	letna rast		mio EUR	letna rast	
2003	170,00			25.735,90		
2004	185,00	1,088235		27.136,00	1,054403	
2005	230,00	1,243243		28.712,20	1,058085	
2006	340,00	1,478261		31.013,60	1,080154	
2007	455,00	1,338235		34.470,90	1,111477	
2008	650,00	1,428571		37.126,00	1,077024	
<b>POVPREČJE</b>		6,576546	<b>31,53%</b>		5,381143	<b>7,62%</b>

Vir: Factor chain international, 2008

Eurostat, countries by their gross domestic product (GDP), 2003-2008

Za izračun izhajam iz dejstva, da gre pri rasti za poenostavljeno obrestno obrestovanje pri začetni vrednosti 650 eur. in obrestni meri 31,53%. Preko izračuna pa iščem neznanko  $n$ , ki predstavlja leta. Zaradi predpostavke da naj bi bilo razmerje med tem in slovenskim BDP-jem enako 6,46% le-to preko ulomka primerjam z rastjo slovenskega BDP-ja. Formula le-tega sledi iz enake logike kot zgornji, se pravi gre za poenostavljeno obrestno obrestovanje po lastni stopnji rasti, v našem primeru 7,62%. Obravnavano razmerje enačim z razmerjem katerega želim doseči (se pravi razmerje med faktoringom in BDP-jem mora biti enako 0.0646 oz. (6,46%).

$$\frac{(1,3153^n * 650)}{(1,0762^n * 37.126)} = \frac{6,46}{100}$$

$$\frac{(1,3153^n)}{(1,0762^n)} = \frac{(6,46 * 37.126)}{100 * 650}$$

$$\log\left(\frac{(1,3153^n)}{(1,0762^n)}\right) = \log\left(\frac{(6,46 * 37.126)}{(100 * 650)}\right)$$

$$n * \log(1,3153) - n * \log(1,0762) = \log\left(\frac{(6,46 * 37.126)}{(100 * 650)}\right)$$

$$n * (\log(1,3153) - \log(1,0762)) = \log\left(\frac{(6,46 * 37.126)}{(100 * 650)}\right)$$

$$n = \frac{\log\left(\frac{(6,46 * 37.126)}{(100 * 650)}\right)}{\log(1,3153) - \log(1,0762)}$$

$$n = 6,50735 \text{ leta}$$

Izračun nam prikaže da ob upoštevanju vseh predpostavk dosežemo željeno razmerje v razdobju 6,5 let, kar lahko zaokrožimo na 7 let oziroma preračunamo na leto 2015.

**Priloga 4: Razmerje med domačim in mednarodnim faktoringom po državah (v mio EUR)**

2008 (mio EUR)

<i>Država</i>	<i>Domači faktoring</i>	<i>Mednarodni faktoring</i>	<i>Skupaj faktoring</i>	<i>Delež domačega faktoringa</i>	<i>Delež medn. faktoringa</i>
<i>Avstrija</i>	5.000	1.350	6.350	78,74%	21,26%
<i>Belgija</i>	16.500	6.000	22.500	73,33%	26,67%
<i>Bolgarija</i>	400	50	450	88,89%	11,11%
<i>Ciper</i>	3.200	55	3.255	98,31%	1,69%
<i>Češka republika</i>	4.000	1.000	5.000	80,00%	20,00%
<i>Danska</i>	3.500	2.000	5.500	63,64%	36,36%
<i>Estonija</i>	1.100	327	1.427	77,08%	22,92%
<i>Finska</i>	12.000	650	12.650	94,86%	5,14%
<i>Francija</i>	115.000	20.000	135.000	85,19%	14,81%
<i>Nemčija</i>	77.000	29.000	106.000	72,64%	27,36%
<i>Grčija</i>	9.300	900	10.200	91,18%	8,82%
<i>Madžarska</i>	3.000	200	3.200	93,75%	6,25%
<i>Islandija</i>	0	5	5	0,00%	100,00%
<i>Irska</i>	22.000	2.000	24.000	91,67%	8,33%
<i>Italija</i>	120.000	8.200	128.200	93,60%	6,40%
<i>Latvija</i>	1.150	370	1.520	75,66%	24,34%
<i>Litvanija</i>	2.100	1.250	3.350	62,69%	37,31%
<i>Luxemburg</i>	350	250	600	58,33%	41,67%
<i>Malta</i>	32	20	52	61,54%	38,46%
<i>Nizozemska</i>	20.000	10.000	30.000	66,67%	33,33%
<i>Norveška</i>	13.300	1.700	15.000	88,67%	11,33%
<i>Polska</i>	6.100	1.700	7.800	78,21%	21,79%
<i>Portugalska</i>	16.500	1.500	18.000	91,67%	8,33%
<i>Romunija</i>	1.300	350	1.650	78,79%	21,21%
<i>Slovaška</i>	1.000	600	1.600	62,50%	37,50%
<i>Slovenija</i>	500	150	650	76,92%	23,08%
<i>Španija</i>	94.000	6.000	100.000	94,00%	6,00%
<i>Švedska</i>	15.000	1.000	16.000	93,75%	6,25%
<i>Švica</i>	1.900	690	2.590	73,36%	26,64%
<i>Združeno kraljestvo</i>	175.000	13.000	188.000	93,09%	6,91%
<b>SKUPAJ</b>	<b>740.232</b>	<b>110.317</b>	<b>850.549</b>	<b>87,03%</b>	<b>12,97%</b>

Vir: Factor chain international, 2008,