

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**FAKTORING KOT INŠTRUMENT KRATKOROČNEGA
FINANCIRANJA PODJETIJ V SLOVENIJI**

Ljubljana, avgust 2017

MATEJA TORKAR

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Mateja Torkar, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Faktoring kot inštrument kratkoročnega financiranja podjetij v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Matejem Marinčem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 21.08.2017

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 VIRI FINANCIRANJA PODJETIJ	2
1.1 Lastniško financiranje.....	2
1.2 Dolžniško financiranje.....	4
1.2.1 Bančni krediti	4
1.2.2 Lizing	4
1.2.3 Izposojanje pri finančnih posrednikih.....	5
1.2.4 Komercialni zapisi	5
1.2.5 Obveznica.....	5
1.3 Viri financiranja podjetij v Sloveniji	6
2 OPREDELITEV FAKTORINGA	7
2.1 Definicija in funkcije faktoringa.....	7
2.2 Zgodovina faktoringa	9
2.3 Prednosti in slabosti faktoringa	10
2.3.1 Prednosti faktoringa	10
2.3.2 Slabosti faktoringa	11
2.4 Cena faktoringa.....	12
2.5 Vrste faktoringa	13
2.5.1 Faktoring z regresno pravico.....	13
2.5.2 Faktoring brez regresne pravice	13
2.5.3 Stalni faktoring.....	14
2.5.4 Enkratni odkup.....	15
2.5.5 Domači faktoring	15
2.5.6 Mednarodni faktoring	15
2.5.7 Tihi faktoring	16
2.5.8 Dobaviteljski oz. obratni faktoring	17
2.5.9 Agentski faktoring.....	17
2.5.10 Faktoring plačljiv po dospelosti	17
2.6 Izvedba faktoringa	17
2.7 Proces faktoringa	18
2.7.1 Pridobitev povpraševanja po faktoringu	18
2.7.2 Zbiranje podatkov za pripravo ponudbe	18
2.7.3 Priprava ponudbe in ocenjevanje tveganj	19
2.7.4 Priprava pogodbene dokumentacije	19
2.7.5 Financiranje.....	20
2.7.6 Poplačilo terjatve s strani dolžnika	20

3	PRAVNI VIDIK FAKTORINGA.....	20
3.1	Pravna ureditev mednarodnega faktoringa.....	20
3.2	Pravna ureditev faktoringa v Sloveniji.....	21
3.3	Pogodba o faktoringu	22
3.3.1	Opredelitev pogodbe o faktoringu	22
3.3.2	Razmerja ter temeljne pravice in obveznosti strank pri pogodbi o faktoringu	23
3.3.3	Učinek naznanila.....	24
3.3.4	Prenos stranskih pravic	25
3.3.5	Dogovor o prepovedi odstopa terjatev	25
3.3.6	Večkratna cesija iste terjatve	26
3.4	Pogodba o odstopu terjatev v zavarovanje oz. fiduciarna cesija.....	26
3.4.1	Opredelitev fiduciarne cesije	26
3.4.2	Pravna ureditev fiduciarne cesije v Sloveniji	27
3.4.3	Globalna fiduciarna cesija	28
3.4.3.1	Opredelitev globalne fiduciarne cesije.....	28
3.4.3.2	Določenost in določljivost terjatev	28
3.4.3.3	Načini pridobitve terjatev.....	29
3.4.4	Fiduciarna cesija kot alternativa zastavi terjatev	29
4	TVEGANJA FAKTORJEV IN NJIHOVO OBVLADOVANJE	30
4.1	Tveganja pri faktoringu.....	30
4.1.1	Plačilna tveganja	30
4.1.2	Tečajna tveganja	30
4.1.3	Prevare	31
4.2	Obvladovanje tveganj.....	32
4.2.1	Skrben pregled dolžnika in odstopnika.....	32
4.2.2	Sprotno spremljanje terjatev in zamud	33
4.2.3	Določitev limitov dolžnikom in odstopnikom	33
4.2.4	Zavarovanje terjatev pri zavarovalnici	33
4.2.5	Izbira primernih instrumentov dodatnega zavarovanja	34
4.2.5.1	Zadržana sredstva.....	34
4.2.5.2	Regresni zahtevek	34
4.2.5.3	Odstop terjatev v zavarovanje.....	34
4.2.5.4	Izvršnica	34
4.2.5.5	Menica.....	35
4.2.5.6	Vinkulacija zavarovalne police	36
4.2.5.7	Akreditiv	36
4.2.5.8	Bančna garancija	37
4.2.5.9	Osebo poroštvo in poroštvo drugih pravnih oseb	37
4.2.5.10	Zastava na premičninah	37
4.2.6	Centralni kreditni register	38
4.3	Izterjava terjatev v primeru neplačila.....	38

5 FAKTORING V SLOVENIJI IN SVETU	39
5.1 Faktoring v svetu	39
5.2 Faktoring v Sloveniji	43
5.3 Analiza gibanja prometa in finančnih kazalnikov faktorjev v Sloveniji	45
5.3.1 Faktorji v Sloveniji.....	45
5.3.2 Analiza poslovanja družbe S-Factoring d.d.	46
5.3.3 Analiza poslovanja nebančnih faktorjev	47
5.4 Raziskava o značilnostih podjetij, ki uporabljajo faktoring in njihovih dolžnikov.	50
5.4.1 Uvod v analizo dolžnikov in odstopnikov družbe APL	50
5.4.2 Finančna ocena.....	51
5.4.3 Dinamična ocena.....	52
5.4.4 Plačilni indeks	53
5.4.5 Gospodarska dejavnost	54
5.4.6 Velikost podjetja	56
5.4.7 Starost podjetja.....	56
5.4.8 Pravna oblika.....	57
5.4.9 Regija	57

SKLEP	58
--------------------	-----------

LITERATURA IN VIRI	60
---------------------------------	-----------

PRILOGE

KAZALO TABEL

Tabela 1: Obseg faktoringa v svetu v obdobju od leta 2012 do leta 2016 v mio EUR	39
Tabela 2: Finančni podatki družbe S-Factoring d.d. (v EUR).....	46
Tabela 3: Finančni kazalniki družbe S-Factoring d.d.....	46
Tabela 4: Finančni kazalniki nebančnih faktorjev za leto 2016	50

KAZALO SLIK

Slika 1: Uporabljeni viri financiranja za MSP v letih od 2013 do 2015	6
Slika 2: Izvedba faktoringa.....	18
Slika 3: Delež faktoringa po kontinentih v letu 2016 (v %).....	42
Slika 4: Delež faktoringa glede na domači in mednarodni faktoring (v %).....	43
Slika 5: Faktoring promet v Sloveniji v mio EUR	44
Slika 6: Prihodki nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR.....	47
Slika 7: Čisti poslovni izid nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR	48

Slika 8: Vrednost sredstev nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR.....	49
Slika 9: Vrednost kapitala nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR	49
Slika 10: Finančna ocena	51
Slika 11: Dinamična ocena oz. verjetnost blokade v prihodnje	52
Slika 12: Plačilni indeks.....	53
Slika 13: Dolžniki po gospodarski dejavnosti (v %).....	55
Slika 14: Odstopniki po gospodarski dejavnosti (v %).....	55
Slika 15: Velikost podjetja	56
Slika 16: Starost podjetja	57
Slika 17: Pravna oblika podjetja	57
Slika 18: Regija	58

UVOD

Dolgi plačilni roki podjetij in njihova plačilna nedisciplina sta pomembna dejavnika, ki vplivata na slabo likvidnost in s tem omejujeta poslovanje. Faktoring, katerega bistvo je odkup nezapadlih obstoječih terjatev in predčasno financiranje prodajalca terjatev (v nadaljevanju odstopnik), podjetjem lahko hitro pomaga do izboljšanja njihovega likvidnostnega položaja. Po nastopu gospodarske in finančne krize je faktoring postal pomemben alternativni vir bančnim posojilom, saj so banke zaradi slabših bonitet in zahtev po znižanju tvegane aktive, praktično ustavila financiranje malih podjetij.

Faktoring, ki podjetjem prinaša številne prednosti, uporabljajo predvsem manjša podjetja, ki so jim drugi viri financiranja težje dosegljivi. V zadnjem času je porast faktoringa opaziti tudi v večjih podjetjih, ki ga uporabljajo predvsem z namenom zagotovitve likvidnosti in izboljšanja bonitete ter kreditne sposobnosti pri bankah.

Namen magistrske naloge je z ekonomskega in delno tudi pravnega vidika predstaviti faktoring, kot enega od kratkoročnih virov dolžniškega financiranja, ter ugotoviti, katere vrste faktoringa prevladujejo v Sloveniji, s katerimi tveganji se najpogosteje srečujejo faktoring družbe (v nadaljevanju faktorji) in katere oblike dodatnih zavarovanj najpogosteje uporabljajo faktorji.

Cilj magistrske naloge je analizirati, kako se giblje promet in finančni kazalniki največjih slovenskih faktorjev ter opredeliti značilnosti odstopnikov in njihovih kupcev (v nadaljevanju dolžniki). Predvsem me zanimajo odgovori na naslednja vprašanja:

- kakšna je njihova finančna in dinamična ocena ter kako finančna ocena vpliva na višino faktoring provizije in potrebo po dodatnih zavarovanjih,
- kakšen je njihov plačilni indeks ter kako le-ta vpliva na dolžnikove zamude pri poravnavi obveznosti iz faktoringa,
- iz katere gospodarske dejavnosti izhaja največ podjetij ter v kateri gospodarski dejavnosti so najdaljši plačilni roki in največ zamud s plačili,
- kakšna je velikost, pravna oblika in starost podjetij ter iz katere regije prihajajo.

Pri deskriptivnem oz. opisnem delu svoje magistrske naloge se bom opirala na strokovno domačo in tujo literaturo, strokovne in časopisne članke, raziskave, razlage k zakonom, poročila o poslovanju, internetne vire, ter notranje vire in podatke enega izmed trenutno vodilnih faktorjev v Sloveniji Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (v nadaljevanju APL). V veliko pomoč mi bodo tudi praktična znanja in izkušnje, ki sem jih pridobila tekom dela v podjetju.

Pri analizi gibanja faktoring prometa bom poiskala največje slovenske faktorje in na podlagi javno objavljenih letnih poročil, ter s pomočjo spletnega servisa Gvin.com, analizirala njihove finančne podatke. Značilnosti odstopnikov in njihovih dolžnikov bom preučevala na podlagi notranjih podatkov družbe APL in jih analizirala s pomočjo spletnega orodja Portfolio Intelligence.

Magistrsko delo je razdeljeno na 5 poglavij. V prvem poglavju bom opredelila lastniško financiranje podjetij ter na kratko opisala najpogostejše dolžniške vire financiranja, razen faktoringa, ki ga bom podrobno obravnavala v nadaljevanju naloge. V nadaljevanju bom na podlagi raziskave, ki jo je izvedla Banka Slovenije, predstavila, s katerimi viri so se v letu 2015 najpogostejše financirala podjetja v Sloveniji.

V drugem poglavju bom opredelila faktoring in predstavila njegove glavne funkcije, povedala bom nekaj o zgodovini faktoringa, ter opisala prednosti, slabosti in ceno faktoringa. Predstavila bom različne vrste faktoringa in jih primerjala med seboj, ter ugotavljala, katere vrste prevladujejo v Sloveniji. Na koncu drugega poglavja bom opisala še samo izvedbo in proces faktoringa, kot poteka v družbi APL.

V tretjem poglavju bom najprej predstavila pravno ureditev mednarodnega faktoringa, nato pa povedala, kako je faktoring pravno urejen v Sloveniji. V nadaljevanju bom s pravnega vidika najprej podrobno predstavila pogodbo o faktoringu in kasneje še pogodbo o odstopu terjatev v zavarovanje oz. fiduciarno cesijo.

V četrtem poglavju bom predstavila tveganja, s katerimi se srečujejo faktorji ter opisala proces obvladovanja tveganj. Podrobneje bom predstavila inštrumente dodatnih zavarovanj, s katerimi se faktorji lahko dodatno zavarujejo pred tveganji, in povedala, kako faktorji ravnaajo v primeru zamud oz. neplačila odkupljenih terjatev.

V petem poglavju bom najprej predstavila gibanje faktoring prometa v svetu in povedala na katerem območju v svetu je faktoring najbolj razvit. V nadaljevanju se bom osredotočila na gibanje faktoring prometa v Sloveniji. Analizirala bom finančne kazalnike največjih slovenskih faktorjev ter predstavila značilnosti odstopnikov in dolžnikov v družbi APL.

1 VIRI FINANCIRANJA PODJETIJ

1.1 Lastniško financiranje

Podjetje se lahko financira na dva načina, in sicer z lastniškim kapitalom, ki ga vanj naložijo njegovi lastniki ter z dolžniškim kapitalom, ki je pridobljen od zunanjih upnikov. Lastniški kapital mora podjetje imeti že od samega začetka in največkrat predstavlja denar, ki ga vanj naložijo njegovi delničarji oz. družbeniki. Lastniški kapital pa je lahko v

podjetje naložen tudi v nedenarni obliki npr. v obliki opreme, zemljišča ali gradbenega objekta. Z večanjem obsega poslovanja je potreben dodatni lastniški kapital, ki ga obstoječi lastniki največkrat prispevajo v obliki zadržanega dobička, ki se jim ne izplača, ali v obliki novega zunanjega kapitala, ki ga lahko prispevajo že obstoječi ali novi lastniki (Mramor, 1993).

Zgoraj navedeni način pridobitve kapitala bi lahko označili kot neposredni lastniški kapital, o posrednem lastniškem kapitalu pa govorimo takrat, ko se zunanji upnik pod določenimi pogoji odloči svojo dolžniško naložbo spremeniti v lastniško. Upnik se za to lahko odloči tudi v primeru, ko mu je podjetje sicer zmožno poplačati dolg, največkrat pa do menjave dolžniškega kapitala v lastniškega pride v primeru, ko podjetje upniku ni zmožno poravnati svojih obveznosti (Mramor, 1993).

Lastniški kapital je lahko nepogojni ali pogojni. Za slednjega je značilno, da ga imetniki lahko iz dolžniškega zamenjajo v lastniški kapital. Temeljni pogoj za zamenjavo je večja vrednost lastniške vrednosti od dolžniške za njenega imetnika. Tako pogojni kot nepogojni lastniški kapital je lahko v različnih oblikah. Pogojni lastniški kapital so npr. zamenljive obveznice in nakupni boni, nepogojni lastniški kapital pa so prednostne in navadne delnice (Mramor, 1993).

Ločimo naslednje oblike lastniškega financiranja (SPIRIT Slovenija, javna agencija, b.l.b):

- lastna sredstva ustanoviteljev, sorodnikov, prijateljev ali sodelavcev;
- zadržani dobiček, rezervacije, amortizacija;
- formalni finančni viri finančnih institucij specializiranih za lastniške oblike financiranja podjetij (skladi in družbe tveganega kapitala);
- neformalni viri premožnih posameznikov, t.i. poslovni angeli;
- sredstva drugega podjetja;
- prodaja delnic izven borze;
- kuponske obveznice, prednostne delnice.

Na izbiro najprimernejšega vira financiranja vpliva stopnja razvoja podjetja in namen, za katerega podjetje potrebuje dodatni kapital. Zaslužki vlagateljev so odvisni od dobičkonosnosti podjetja, zato je vlagateljem cilj, da podjetje posluje čim bolj uspešno in da raste, ter dosega čim boljše rezultate. Če podjetje propade imajo vlagatelji izgubo, zato so seveda pripravljeni podjetju pomagati k rasti (SPIRIT Slovenija, javna agencija, b.l.b).

1.2 Dolžniško financiranje

1.2.1 Bančni krediti

Bančni krediti so najpogostejši vir dolžniškega financiranja podjetij. Podjetja bančne kredite uporabljajo za kratkoročna, srednjeročna in dolgoročna financiranja, zato je potrebno dobro poznati tip posla za katerega je kredit namenjen. Prav tako mora podjetje narediti bilanco denarnih tokov, s katero ugotovi, ali bo posel, ki se bo financiral s kreditom, prinesel takšen doprinos, da bo lahko vračal glavnico in plačeval obresti za kredit. Podjetnik mora za svojo poslovno idejo pripraviti tudi poslovni načrt in ga na čim boljši možni način predstaviti banki (Tajnikar, 2000).

Ločimo kratkoročne in dolgoročne bančne kredite. Kratkoročni kredit ima ročnost do enega leta in se praviloma uporablja za financiranje tekočega poslovanja in obratnih sredstev ter za premostitev likvidnostnih težav, ki nastanejo kot posledica plačilne nediscipline. Primeren je tudi za podjetja, ki širijo svoje poslovanje in za to potrebujejo podporo. Najpogostejše oblike kratkoročnega kredita so limit na transakcijskem računu (primeren za občasne likvidnostne primanjkljaje), enkratno financiranje obratnih sredstev in okvirni kredit, ki je namenjen večkratnemu financiranju v nižjih zneskih. Dolgoročni krediti so praviloma namenjeni predvsem financiranju stalnih sredstev ter za širjenje obsega poslovanja oz. financiranje novih podjetniških idej (SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.a).

Po nastopu gospodarske in finančne krize v letu 2008, ko so banke postale zelo previdne pri dajanju kreditov predvsem manjšim podjetjem, so se začele pomembneje uveljavljati tudi druge alternativne oblike financiranja, predvsem faktoring, ki je tudi glavna tema magistrske naloge. Nekateri ostali viri dolžniškega financiranja so na kratko opisani opisani v nadaljevanju tega poglavja.

1.2.2 Lizing

S pogodbo o lizingu se dajalec lizinga (v nadaljevanju lizingodajalec) zaveže, da bo jemalcu lizinga (v nadaljevanju lizingojemalec) proti plačilu v uporabo prepustil določeno stvar. Po izteku dogovorjenega roka ima lizingojemalec predmet lizinga pravico vrniti lizingodajalcu, lahko podaljša pogodbo ali pa predmet lizinga odkupi od lizingodajalca oz. stvar zamenja za novo stvar iste vrste. Lizingodajalec tekom trajanja pogodbe obdrži lastninsko pravico na predmetu lizinga, kar pomeni, da lizingojemalec predmeta ne more odtujiti, razen, če je tako posebej dogovorjeno v pogodbi. Najpomembnejša je delitev na operativni in finančni lizing, glede na predmet lizinga pa se lizing običajno deli na lizing avtomobilov, lizing opreme in lizing nepremičnin (Kenda, 2001).

Prednost lizinga je predvsem v tem, da povečuje likvidnost, kar je zlasti pomembno za mala in srednja podjetja. Obroki lizinga so praviloma fiksni, kar lizingojemalcu omogoča načrtno planiranje denarnega toka. Postopki odobritve so hitrejši in enostavnejši, sama merila za odobritev lizinga pa so manj stroga kot pri bančnem kreditu (Lopert, 2016). Glavna slabost lizinga so visoki stroški, ki zajemajo amortizacijo, stroške financiranja, stroške storitev in premije dajalca (Kenda, 2001).

1.2.3 Izposojanje pri finančnih posrednikih

Za finančne posrednike, ki posojajo denarna sredstva, je značilno, da si denar izposojajo pri najrazličnejših virih in ga potem naprej posojajo posameznikom in podjetjem. Njihov donos je razlika med obrestno mero, ki jo zaračunajo posojilojemalcem, in obrestno mero, ki jo plačujejo svojim virom denarnih sredstev. Za takšna finančna podjetja je značilno, da svojim investorjem zelo natančno opredelijo svoje obveznosti in da le-ti svojih denarnih sredstev ne morejo predčasno pridobiti nazaj. To je tudi glavna razlika v primerjavi z banko, ki je odvisna od depozitov svojih komitentov in zato tudi ne more financirati tako tveganih poslov oz. projektov kot finančna podjetja. Finančna podjetja nudijo podjetniške kredite, partnerske kredite, kredite posameznikom, gradbene kredite, ipd (Tajnikar, 2000).

1.2.4 Komercialni zapisi

Komercialni zapisi so običajno nezavarovana obljuba plačila, kar je razlog, da jih izdajajo le velika in znana podjetja z dobro plačilno sposobnostjo. Podjetja komercialne zapise lahko izdajajo sama ali preko posrednikov, običajna dospelost je od 1 do 270 dni. Največji kupci so praviloma finančne institucije, kot finančno naložbo pa jih lahko kupujejo tudi druga podjetja. Stroški financiranja s komercialnimi zapisi so za zgoraj navedena podjetja lahko precej nižji od stroškov bančnih kreditov (Mramor, 1993).

1.2.5 Obveznica

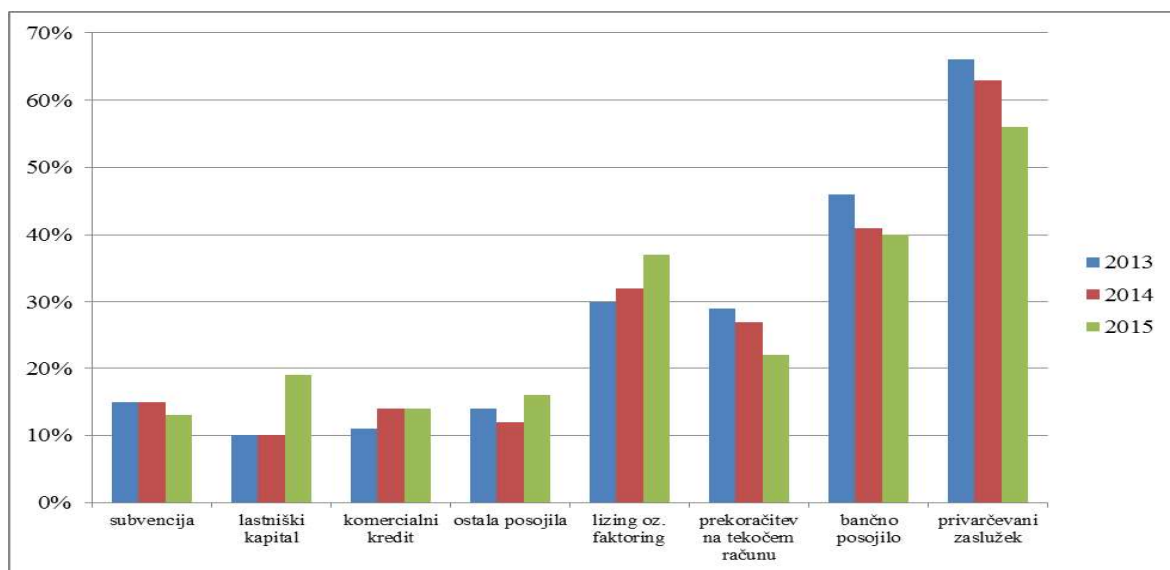
Obveznica je dolžniški vrednostni papir, s katerim se izdajatelj obveže, da bo imetniku obveznice po časovnem obdobju daljšem od enega leta izplačal posojeni denar, povečan za kuponske obresti. Izdajatelj jo uporablja, kadar želi za daljše časovno obdobje zbrati večjo količino denarja. Glavna razlika med obveznico in posojilom je v tem, da se z obveznico trguje na trgu vrednostnih papirjev, kar pomeni, da se jo lahko proda tretji osebi. Obveznico lahko izda podjetje, država, občina ali finančna institucija. Obveznice se razlikujejo z vidika ročnosti, saj so lahko kratkoročne (čas dospelja od 1 do 5 let), srednjeročne (čas dospelja od 5 do 20 let) ali dolgoročne (čas dospelja od 20 do 30 let). Posebna oblika obveznice so zakladne menice, kjer je čas dospelja krajši od enega leta. Ločimo kuponske oz. brezcuponske obveznice, obveznice s spremenljivo obrestno mero, obveznice s kritjem, obveznice brez dospelja, obveznice v tuji valuti in druge obveznice (Obveznice, 2017).

1.3 Viri financiranja podjetij v Sloveniji

Banka Slovenije vsako leto izvede raziskavo o dostopnosti finančnih virov za podjetja v Sloveniji, z namenom pridobitve vpogleda o financiranju podjetij. Za leto 2015 so v vzorec vzeli 2.968 podjetij, na vprašalnik jih je odgovorilo 902. Na vprašalnik je odgovorilo le 15 % mikro podjetij, zaradi česar njihovih odgovorov niso upoštevali. Osredotočili so se na majhna in srednja podjetja (v nadaljevanju: MSP), ter na 4 gospodarske dejavnosti, in sicer na dejavnost industrije, gradbeništva, trgovine in storitve. Večina podjetij je mnenja, da stanje na področju dostopnosti financiranja ostaja nespremenjeno in da se tudi v naslednjem letu ne bo bistveno spremenilo. Stanje na področju dostopnosti financiranja so sicer boljše ocenila velika podjetja (Banka Slovenije, 2016).

MSP je v letu 2015 pri poslovanju najbolj omejevala plačilna nedisciplina, sledijo stroški dela in proizvodnje, konkurenca, predpisi in iskanje strank. Dostopnost do finančnih virov je bila v letu 2015, v nasprotju s predhodnimi leti, najmanj pomemben omejitveni dejavnik, medtem ko je bila v letu 2011 celo na prvem mestu. Bolj pomemben omejitveni dejavnik kot v preteklih letih je bila v letu 2015 konkurenca, plačilna nedisciplina pa je na prvem mestu v vseh letih, odkar je bila dodana v vprašalnik. Na prvo mesto so jo postavila podjetja iz dejavnosti industrije, gradbeništva in storitve, le podjetja iz dejavnosti trgovine so jo postavila na drugo mesto, in sicer le malenkost za konkurenco. Velika podjetja najbolj omejuje konkurenca, nato stroški dela in proizvodnje ter predpisi, plačilna nedisciplina je bila za velika podjetja v letu 2015 najmanj pomembna (Banka Slovenije, 2016).

Slika 1: Uporabljeni viri financiranja za MSP v letih od 2013 do 2015



Vir: Banka Slovenije, Predstavitev Raziskave o dostopnosti finančnih virov za podjetja 2015, 2016.

V letu 2015 so se MSP v Sloveniji najpogosteje financirala s privarčevanim zaslužkom in prodajo sredstev (56 %), sledi bančno posojilo (40 %), lizing ter faktoring (37 %), prekoračitev stanja na transakcijskem računu (22 %), ostala posojila (16 %), komercialni kredit (14 %), lastniški kapital (19 %) in subvencije (13 %) (Banka Slovenije, 2016).

Kot lahko vidimo iz Slike 1, se je v obdobju od leta 2013 do 2015 povečalo financiranje z lizingom oz. faktoringom ter lastniškim kapitalom, zmanjšalo pa se je financiranje s privarčevanim zaslužkom, bančnimi posojili in prekoračitvijo stanja na tekočem računu. V industriji se več podjetij kot v drugih dejavnostih financira z bančnimi krediti (49 %) in subvencijami (19 %), v gradbeništvu prevladujejo privarčevani zaslužki (66 %), trgovina manj uporablja privarčevane zaslužke (48 %), bolj kot ostale dejavnosti pa komercialne kredite (20 %), v storitvenih dejavnostih pa manj uporabljajo bančna posojila (33 %), prekoračitve na transakcijskem računu (18 %) in komercialne kredite (9 %) (Banka Slovenije, 2016).

Velika podjetja uporabljajo podobne vire financiranja kot MSP. Največ uporabljajo privarčevane zaslužke in prodajo sredstev (67 %), več se financirajo z ostalimi posojili (26 %). Ostalih virov financiranja se poslužujejo manj kot MSP (Banka Slovenije, 2016).

MSP so pridobljena sredstva namenila predvsem tekočemu poslovanju (48 %) in investicijam (39 %), tekočemu poslovanju največ sredstev v primerjavi z ostalimi dejavnostmi namenijo v gradbeništvu. Velika podjetja so največ sredstev namenila tekočemu poslovanju (41 %) in investicijam (37 %), prestrukturiranju dolga so namenila 16 % sredstev, medtem ko MSP le 4 % (Banka Slovenije, 2016).

2 OPREDELITEV FAKTORINGA

2.1 Definicija in funkcije faktoringa

V svetu obstaja več različnih definicij faktoringa. Kot pravi Šuštar (1999), problem definiranja faktoringa izhaja iz tega, da je to generični pojem, ki pokriva veliko število medsebojno povezanih storitev, ki se v času spreminjajo in prilagajajo razmeram na trgu. V vseh definicijah pa se vedno pojavljajo terjatve oz. opravljanje storitve v zvezi s terjatvami. Faktoring bi lahko opredelili kot dolgoročen dogovor med faktorjem in odstopnikom, kjer faktor prevzame oz. kupi terjatve za takojšen denar, pri tem pa lahko za odstopnika opravlja še druge storitve, kot so vodenje knjigovodstva terjatev in opravljanje drugih administrativnih storitev, povezanih s terjatvami, izterjava terjatev in prevzem kreditnega tveganja, s tem ko nase prenese tveganje neplačila s strani dolžnika. Faktorji so sčasoma razvili tudi druge storitve, ki jih nudijo svojim strankam kot npr. pravno in finančno svetovanje v zvezi s terjatvami, tržne raziskave, posredovanje različnih tržnih informacij, revizijo poslovnih knjig, organizacijo transporta. Za opravljanje navedenih

poslov odstopnik in faktor podpišeta pogodbo, s katero se točno dogovorita, katere terjatve bo faktor odkupil od odstopnika in katere storitve bo opravljal zanj. Kljub številnim dodatnim storitvam, ki jih ponuja faktor, se podjetja za faktoring odločajo predvsem zaradi funkcije zavarovanje plačil in financiranja terjatev.

Kot navaja Merc (2004), je primarni cilj pogodbe o faktoringu ta, da faktor od odstopnika odkupi kratkoročne terjatev, ki jih je le-ta pridobil v okviru svojega poslovanja. To so lahko obstoječe ali bodoče terjatve do točno določenega dolžnika, terjatve na točno določenem ozemlju ali terjatve do točno določene višine. V prvi fazi se sklene glavna pogodba (predpogodba), v drugi fazi pa poteka posamičen odkup posameznih terjatev. Ob odkupu faktor odstopniku plača vsaj predujem, s katerim lahko odstopnik v kratkih rokih poplača svoje dobavitelje, kupcem pa ponudi ugodnejše plačilne pogoje in ohrani dobro likvidnost. Faktor naj bi za odstopnika opravljal vsaj še dve od naslednjih storitev:

- kreditiranje odstopnika,
- upravljanje s terjatvami (opomini in izterjava terjatev),
- vodenje dolžniške dokumentacije,
- prevzem rizika neplačila.

Potočnik (2000) faktoring opredeljuje kot prodajno-finančni posel, s katerim se faktor obveže, da bo odkupil odstopnikovo terjatev do tretje osebe in mu izplačal celotno diskontirano vrednost terjatev ali le predujem. Pri predujmu faktor odstopniku nakaže določen odstotek od zneska terjatve, potem ko mu le-ta dostavi račune in morebitne druge dokumente, s katerimi dokazuje, da je dolžniku dostavil blago. Drugi del kupnine pa faktor nakaže odstopniku po plačilu celotnega zneska kupnine s strani dolžnika. Pri diskontnem načinu pa faktor odstopniku že na začetku nakaže celotni znesek odstopljene terjatve, zmanjšan za strošek faktoringa. Odstopnik in faktor skleneta pogodbo o odkupu terjatev, s katero se odstopnik obveže, da bo faktorju redno dostavljal račune ter ostale dokumente, kot so dobavnica, tovarni list, ipd. za opravljene storitve oz. dobave blaga dolžniku, katerega terjatve je odstopil faktorju. Odstopnik s prenosom terjatve le-to dobi plačano pred njeno dospelostjo, dolžnik pa terjatev ob dospelosti poravnava faktorju namesto odstopniku. Dolžnik mora biti o prenosu terjatve obveščen, ni pa potrebna njegova privolitev v odstop.

Odkup terjatev pride v poštev predvsem pri podjetjih, katerih kupci si jemljejo daljše plačilne roke. Daljše plačilne roke si pogosto jemljejo večja podjetja, ki svoje obveznosti plačujejo v roku 15, 30, 60 ali 90 dni, lahko pa še kasneje. Tu nastopi faktor, ki tovrstne terjatve odkupi in odstopnika reši morebitnih likvidnostnih težav (Callender, 2012).

Faktoring je ena najbolj uveljavljenih finančnih storitev v svetu. Na enem mestu pomeni financiranje, zavarovanje in upravljanje terjatev. Faktoring zelo pozitivno vpliva na razvoj podjetništva. Uporabljajo ga predvsem mala, srednja in hitro rastoča podjetja, ki s pomočjo

faktoringa financirajo rast obsega poslovanja in se z njim izognejo tveganju neplačila terjatev s strani dolžnika. Faktoring pri nas najpogosteje uporabljajo hitro rastoča podjetja, ki hitro pridobivajo nove kupce, primeren pa je tudi za večja podjetja z dobro kreditno sposobnostjo in za podjetja, ki imajo zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil občasne likvidnostne težave (Podpeskar, 2005).

2.2 Zgodovina faktoringa

Kot pri sami definiciji pojma faktoring, tudi pri zgodovinskih začetkih faktoringa obstaja precej različnih teorij. Nekateri avtorji začetek faktoringa postavljajo že v čas pred našim štetjem. Eno izmed znanih stališč pravi, da se je faktoring pojavil v 15. in 16. stoletju, ko naj bi evropski trgovci s pomočjo faktorjev, ki so jim plačevali predujme in prevzemali tveganje neplačila, plasirali svoje blago na trge prekomorskih kolonij. Najbolj uveljavljena teorija pa se nagiba k temu, da se je faktoring začel konec 19. stoletja v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA). Po uvedbi zaščitne carinske tarife, se je skoraj povsem ustavil uvoz tekstila iz Evrope, kjer so faktorji nastopali kot komisionarji pri prodaji blaga. Domači trgovci so odtlej blago lahko prodajali sami, vendar so zaradi velike gospodarske rasti potrebovali denar. Tu so nastopili faktorji, ki so se iz komisionarjev spremenili v financerja, ki so skrbeli za denarno plat prodaje (Podobnik, 1999).

V Evropo je faktoring prišel v 60. letih 20. stoletja, ko so ameriški faktorji zaradi odpiranja ameriških podružnic drugod po svetu prestopili meje ameriškega globalnega gospodarstva. Faktoring v Evropi ni bil najbolje sprejet. Banke so faktoring na začetku videle kot svojega konkurenta in so šele kasneje ugotovile, da je faktor v bistvu njihova pomembna stranka, ki za svoje delovanje potrebuje denarna sredstva, s katerimi razpolagajo. Prevladovalo je stališče, da so banke s pomočjo komercialnega diskonta učinkovitejše pri funkcijah faktoringa, kot sta financiranje in jamstvo. Poleg tega so bila za opravljanje dejavnosti potrebna dovoljenja državnih organov, državni organi so izvajali kontrole in ni bilo ustreznih predpisov, ki bi okvirjali faktoring. Prav tako evropski faktorji v svojem delovanju niso bili tako uspešni kot faktorji v ZDA, zato je trajalo kar nekaj časa, da se je faktoring uveljavil tudi v Evropi (Jerman, 2003).

Obdobje po letu 1980 je prineslo spremembe v faktoring industrijo, ki je bila pred tem bolj omejena na velike korporacije, saj so banke postale precej previdnejše pri dajanju posojil, še posebej podjetjem na začetku njihove poti (Callender, 2012). Po podatkih Factors Chain International (v nadaljevanju FCI) je leta 1980 skupni promet faktoringa v svetu znašal 52 milijard ameriških dolarjev, leta 1998 pa že 530 milijard ameriških dolarjev (Šuštar, 1999). Po letu 2008 so bančna posojila malim podjetjem v bistvu izginila. Po tem obdobju se je kot alternativa bančnim posojilom v svetu uveljavil faktoring, saj je financiral mala podjetja, ki jih banke niso hotela, in si s tem širil poslovanje ter postajal znan v svetu (Callender, 2012).

V Sloveniji se je pravi faktoring začel leta 1994, z ustanovitvijo družbe LB factors d.d., Ljubljana, banke so posamezne odkupe terjatev sicer ponujale že prej. Zaradi nezaupljivosti do nove storitve na finančnem trgu in plačilne nediscipline se je družba na začetku poslovanja usmerila predvsem v mednarodni faktoring. Slovenska podjetja so faktoring odkrila šele leta 1998, ko se je družba LB factors d.d. preusmerila tudi na domači trg (Petrič, 2001).

2.3 Prednosti in slabosti faktoringa

2.3.1 Prednosti faktoringa

Ena izmed najpomembnejših prednosti je izboljšanje denarnega toka. Namesto da podjetje na plačilo čaka 30, 60, 90, 120 ali celo več dni, lahko že en dan po izdaji fakture dobi plačan del vrednosti odstopljene terjatve ali celotno vrednost odstopljene terjatve, znižano za strošek faktoringa. S tem si podjetje izboljša likvidnost ter pravočasno ali celo predčasno poplača svoje dobavitelje ter si izbori boljše nabavne pogoje ter morebitne diskonte. Faktoring vodi tudi v hitrejše obračanje sredstev in hitrejšo rast podjetij, podjetja si lažje planirajo denarni tok, sprostijo se limiti pri bankah, itd. (Šuštar, 1999).

Druga pomembna prednost je zavarovanje plačil. Kadar faktor prevzame tudi tveganja neplačila s strani dolžnika, je odstopnik lahko brez skrbi zaradi morebitnih izgub, ki bi nastale v primeru, da dolžnik ne bi poravnal svojih obveznosti. Zagotovljena sta varnost poslovanja in tveganje neplačila, odstopnik lahko lažje planira svoje poslovanje in sprejema odločitve. V primeru, da faktor nase prevzame tveganje neplačila, tudi preverja boniteto dolžnika in s tem odstopnik posredno pride do informacije, s katerimi kupci bi bilo morda bolje prekiniti poslovanje (Šuštar, 1999).

Če se pogodbeni stranki tako dogovorita, faktor za odstopnika opravlja tudi vodenje, unovčevanje in izterjavo terjatev. Faktor skrbi za račune terjatev in odstopniku periodično dostavlja poročila o stanju terjatev, prejetih plačilih, zamudah, izstavlja opomine ter izvaja izterjavo terjatev. Odstopnik si s tem zniža administrativne stroške in izboljša rentabilnost ter prihrani na času (Šuštar, 1999).

Naslednja prednost, ki jo odstopnik koristi pri mednarodnem faktoringu, je zavarovanje pred tečajnimi tveganji. Faktor omogoča financiranje v valuti fakture, kar odpravlja negativne tečajne razlike. Pri uvoznem faktoringu pa zniža potrebo po akreditivih in omogoča plačilo v domači valuti (Šuštar, 1999).

Podjetje lahko z uspešnim in učinkovitim upravljanjem terjatev in posledično izboljšanjem kreditne in plačilne sposobnosti pride do boljše bonitete. Z uporabo faktoringa se skrajša vezava terjatev in obveznosti do dobaviteljev, kar pomembno vpliva na likvidnost in

finančni položaj podjetja. Zmanjšajo se terjatve do kupcev in na drugi strani poslovne obveznosti, kar znižuje bilančno vsoto, delež kapitala v virih sredstev pa se povečuje. Ti dejavniki pomenijo nižjo tveganost in boljše razvrstitev pri bankah, podjetja lahko lažje in pod ugodnejšimi pogoji pridejo do bančnih virov (Abdič, 2016a).

Podpeskar (2005) pravi, da je faktoring lahko tudi nadomestilo za bančne garancije in akreditive, ki bremenijo boniteto podjetja. Abdič (2016a) še omenja, da odstopnik lahko s faktoringom kupcu ponudi daljši plačilni rok, kot je dejanski po fakturi, in s tem postane bolj konkurenčen tudi v očeh kupcev.

Poleg prednosti na mikro ravni ima faktoring številne prednosti tudi na makro ravni, saj zelo pozitivno vpliva tudi na gospodarstvo kot celoto. Omogoča izboljšanje gospodarskih in še posebej uvožno-izvoznih tokov, kar posledično pozitivno vpliva na plačilno bilanco države in s tem posredno vpliva na gospodarsko rast države (Šuštar, 1999).

2.3.2 Slabosti faktoringa

Poleg številnih prednosti ima faktoring tudi nekaj slabosti. Ena izmed slabosti je, da ni primeren za vsa podjetja. Ne morejo ga uporabljati podjetja, ki se poslužujejo gotovinskega poslovanja, podjetja s kratkimi plačilnimi roki in podjetja, ki prodajajo v večji meri fizičnim osebam. Prav tako ni primeren za podjetja, ki imajo zelo dolge plačilne roke, imajo velik obseg prodaje povezanim osebam in velik obseg kompenzacij. Ni primeren niti za podjetja, ki prodajajo hitro pokvarljivo blago ali blago, kjer je veliko reklamacij. Uporaba faktoringa je omejena tudi pri mednarodnem poslovanju, z državami v razvoju, saj je v teh državah faktoring pogosto zelo slabo razvit (Šuštar, 1999).

Potočnik (2000) pravi, da faktoring prav tako ni primeren za podjetja s slabim finančnim stanjem in podjetja, ki prodajajo enemu ali le nekaj kupcem. Faktor praviloma sklepa pogodbe le s tistimi odstopniki, ki imajo veliko stalnih kupcev. Če posamezni kupec kupuje le občasno in če so povprečni zneski terjatev premajhni, se zaradi visokih stroškov ugotavljanja plačilne sposobnosti faktorju odkup ne izplača.

Ena izmed slabosti faktoringa je tudi ta, da je praviloma dražji od bančnega posojila, vendar je pri tem potrebno upoštevati, da popolni faktoring, poleg funkcije financiranja, odstopniku nudi še celo vrsto drugih storitev, kot so zavarovanje in izterjava terjatev ter vodenje knjige odprtih terjatev (Petrov, 2012). Poleg tega banke za kratkoročne kredite zaračunavajo višjo obrestno mero, prav tako v ceno kredita ne vračunavajo stroška zavarovanja, ki ga ima podjetje z materialnim zavarovanjem kredita (Petrič, 2001).

2.4 Cena faktoringa

Kot navaja Potočnik (2000), je cena faktoringa sestavljena iz:

- provizije, ki je odvisna od obsega poslovanja,
- obresti, ki jih klient plača za gotovino prejeto pred zapadlostjo terjatve,
- provizije za tveganje.

Provizija je cena za storitve, ki jih nudi faktor, obresti pa so plačilo za uporabo denarja. Provizija, ki je predmet pogajanj med faktorjem in odstopnikom, je odvisna od številnih dejavnikov, kot so letni obseg poslovanja, povprečna višina terjatev, povprečna višina letne prodaje na kupca, plačilni pogoji, ki jih odstopnik nudi svojim kupcem, itd. Manj velikih terjatev faktorju predstavlja manj dela, kot več majhnih, manj kupcev povzroča manj dela in stroškov, daljši plačilni roki za faktorja pomenijo večje tveganje in počasnejše obračanje sredstev, itd. Obresti se računajo na financiran znesek, in sicer za čas od nakazila predujma do povprečne zapadlosti terjatev. Višina obresti se giblje podobno kot bančna obrestna mera, vendar je vedno nekoliko višja. Provizijo za tveganje, ki je pogosto glavni predmet pogajanj med pogodbenima strankama, pa faktor določi glede na boniteto dolžnika (Potočnik, 2000).

Kot opisuje Šuštar (1999), faktoring provizija pokriva vse stroške zavarovanja plačil, izterjave, nadzora in vodenja terjatev ter vse stroške administracije in poročil v zvezi z odstopljenimi terjatvami. Provizija je odvisna od vrste faktoringa (ali gre za popolni faktoring ali enkratni odkup terjatev, domači ali mednarodni faktoring), od števila in vrednosti odstopljenih faktur ter od bonitete dolžnika in odstopnika terjatev.

Pri ocenjevanju stroška za faktoring je potrebno upoštevati prihranke, ki jih le-ta omogoča. Odstopnik si zaradi boljše likvidnosti lahko pridobi boljše pogoje oz. diskonte pri dobaviteljih, prihrani pri stroških zaposlenih, odpade strošek izterjave. Faktor je pri izterjavi uspešnejši, zato lahko odstopnik pričakuje krajše plačilne roke in s tem nižji strošek financiranja. Tu so še oportunitetni prihranki zaradi zagotovljenega financiranja rasti prodaje (Šuštar, 1999).

Strošek posameznega odkupa terjatev je praviloma dražji kot strošek pri stalnem faktoringu. Odvisen je od bonitete odstopnika in njegovega dolžnika (slabše kot so bonitete, višji je strošek), roka plačila računa (daljši kot je rok, višji je strošek), višine zneska (višji znesek, nižji strošek odkupa) in vrste zavarovanj (APL, 2015b).

Stroški financiranja, ki vključujejo faktorinško provizijo in obresti, se začno pri okvirni vrednosti 1,35 % vrednosti terjatev. Kot navaja drugi vir, se faktorinške provizije začno pri 0,5 % vrednosti terjatev, dodatno pa se zaračunajo še obresti za dejansko obdobje

financiranja (Marcon, 2012). Strošek faktoringa je odvisen od tveganosti terjatev in znaša od 1 % do 3 % na mesec (Morozov, 2014). Zbašnik (2001) pravi, da je strošek faktoringa običajno določen odstotek nad bančnimi obrestnimi merami, za druge storitve, ki jih faktor nudi svojim strankam, pa zaračunava med 0,75 % in 2 % vrednosti terjatev. Abdič (2016a) celotni strošek faktoringa ocenjuje med nekaj manj kot 1 % do 2 % vrednosti terjatve.

2.5 Vrste faktoringa

2.5.1 Faktoring z regresno pravico

Glede na to, ali faktor prevzema tveganje za neplačilo odstopljenih terjatev, faktoring delimo na faktoring z regresno pravico ali brez nje. Pri faktoringu z regresno pravico faktor ne prevzema tveganja za neplačilo odstopljenih terjatev, saj lahko v primeru neplačila obveznosti s strani dolžnika uveljavi regresni zahtevek in za poplačilo terjatev terja odstopnika. Faktoring z regresno pravico je praviloma ugodnejši od faktoringa brez regresne pravice, faktorju je poleg bonitete dolžnika zelo pomembna tudi boniteta odstopnika.

Kadar faktor nase ne prevzema tveganja neplačila terjatev, lahko govorimo tudi o nepravem faktoringu. V primeru uveljavitve regresnega zahtevka mora odstopnik faktorju vrniti nakazan predujem, faktor pa mora terjatve prenesti nazaj na odstopnika. Prevladujoči del nemške teorije pri nepravem faktoringu vidi posojilno oz. kreditno razmerje (Vrenčur, 2000a).

V Sloveniji prevladuje regresni faktoring, kot v svojih člankih navajata tudi Petavs (2010) in Ugovšek (2010), vendar se regresni zahtevek v praksi zelo redko uveljavlja. Odstopniki se za regresni faktoring rajši odločajo zaradi nižjih stroškov, pogosto pa zaradi slabše bonitete dolžnika in boljše bonitete odstopnika regres zahteva faktor. Regresni faktoring je podoben bančnemu posojilu, saj ima faktor pravico do regresa, kot ima banka pravico do vračila posojila. Razlika pa je v zavarovanju, saj je faktoring zavarovan s terjatvami, pri bančnih posojilih pa se običajno zahteva materialno zavarovanje.

2.5.2 Faktoring brez regresne pravice

Pri faktoringu brez regresne pravice faktor nosi tveganje neplačila terjatev s strani dolžnika. Ta vrsta faktoringa je praviloma dražja od faktoringa z regresno pravico, faktorju je pomembna predvsem boniteta dolžnika.

Z vidika odstopnika faktoring brez regresne pravice oz. pravi faktoring predstavlja zavarovanje terjatev, saj bo le-to v vsakem primeru dobil poplačano. Ker je faktor organizacija za upravljanje, administracijo in izterjavo terjatev, se s tem znižuje tveganje neplačila nasploh. Zlasti to velja pri mednarodnem faktoringu, kjer je pomembno

poznavanje razmer v dolžnikovi državi. Faktor ima tudi bolj razvit sistem ocenjevanja dolžnikov in v primerjavi z odstopnikom proti dolžnikom deluje bolj prepričljivo (Merc, 2004).

Kot pravi Šuštar (1999), so se razvile tudi različice pravega faktoringa, ko faktor prevzame in zavaruje terjatve le do določenih dolžnikov ali le do določene višine. Faktor ne financira in zavaruje terjatev do dolžnikov, ki jih ni odobril ali če so bili preseženi limiti izpostavljenosti. Faktor se lahko naknadno odloči, da zneske nad limitom izpostavljenosti financira z regresno pravico.

Kot navaja Vrenčur (2000a), pa faktor ne nosi tveganja neplačila dolžnika zaradi odstopnikove izpolnitve z napakami. Če torej odstopnik svoje obveznosti ni izpolnil ali jo je izpolnil nepravilno in je dolžnik odklonil plačilo, je faktor kljub klavzuli brez regresa upravičen do regresa.

2.5.3 Stalni faktoring

Druga je delitev na stalni faktoring ali enkratni odkup terjatev. Stalni faktoring je najpogostejša in tradicionalna oblika faktoringa, ki vključuje največ storitev. Faktor in odstopnik se dogovorita, da bo odstopnik na faktorja prenašal svoje terjatve iz poslovanja, faktor pa se zaveže, da bo le-te prevzel, jih financiral ter za odstopnika opravljal še druge storitve v zvezi s terjatvami (Šuštar, 1999).

V družbi APL pri tovrstni obliki faktoringa pogodbeni stranki skleneta stalno pogodbo o odkupu terjatev, s katero se dogovorita, da bo faktor od odstopnika odkupoval obstoječe in bodoče terjatve do točno določenega dolžnika, več njih ali terjatve do vseh dolžnikov. Pogodba se sklene za daljše časovno obdobje, praviloma za eno leto, lahko tudi za nedoločen čas. S pogodbo določita minimalni, maksimalni ali predvideni letni obseg odkupljenih terjatev. Pogodbeni stranki se s pogodbo dogovorita o višini provizije, ki jo je odstopnik dolžan plačati faktorju za opravljene storitve in višini obresti za financiranje. Določita tudi ali se bodo odstopljene terjatve financirale po diskontnem načinu ali kot predujem in koliko bo v primeru tovrstnega načina financiranja le-ta znašal. Ob podpisu pogodbe se praviloma pripravi tudi splošno obvestilo odstopljenemu dolžniku, s katerim se dolžnika seznani z odstopom in se ga obvesti o novem transakcijskem računu za nakazilo obveznosti. Dolžnik običajno podpiše izjavo, da je z odstopom seznanjen ter da bo odstopljene terjatve poravnaval faktorju namesto odstopniku.

Za stalni faktoring se po mojih izkušnjah odločajo podjetja, ki periodično potrebujejo denarna sredstva npr. za izplačilo plač zaposlenim, za plačilo davka na dodano vrednost ali za poplačilo določenih dobaviteljev. Lahko se izvaja kot faktoring z regresno pravico ali brez nje.

2.5.4 Enkratni odkup

Ta oblika faktoringa se pogosto imenuje tudi preprosti faktoring. Pri enkratnem odkupu gre za to, da faktor od odstopnika na podlagi predloženega računa odkupi točno določeno terjatev, ki je že nastala. Ta vrsta faktoringa se običajno izvaja z regresom. Dolžnik je o odstopu terjatev obveščen in podpiše izjavo, da bo odstopljeno obveznost poravnal v korist faktorja (Šuštar, 1999).

Enkratni odkup terjatev se glede na lastne izkušnje pojavlja pogostejše kot stalni faktoring in je praviloma dražji od stalnega faktoringa. Faktor opravlja funkcijo financiranja in storitve v zvezi z izterjavo terjatev. Uporabljajo ga podjetja za rešitev občasnih likvidnostnih težav. Velika podjetja ga pogosto uporabljajo za izboljšanje bilanc ob določenih intervalih, z namenom izboljšanja bonitetnih ocen pri bankah in s tem boljših pogojev kreditiranja.

2.5.5 Domači faktoring

Tretja je delitev na domači ali mednarodni faktoring. O domačem faktoringu govorimo takrat, kadar so faktor, odstopnik in dolžnik iz iste države (Šuštar, 1999). Najpomembnejša razlika domačega faktoringa v primerjavi z mednarodnim je v tem, da pri domačem faktoringu vedno nastopa le en faktor. Domači faktoring je v Sloveniji prevladujoča oblika in se lahko pojavlja v vseh do sedaj naštetih oblikah. Po lastnih izkušnjah sodeč, se najpogostejše pojavlja kot enkratni odkup terjatev z regresno pravico, kjer faktor za odstopnika opravlja še funkcijo upravljanja s terjatvami (opomini in izterjava terjatev).

2.5.6 Mednarodni faktoring

V mednarodnem prometu so udeleženci izpostavljeni večjim tveganjem in negotovostim, saj med različnimi državami pogosto prihaja do razlik v poslovnih običajih, zakonodaji, problem je tudi v sporazumevanju s tujimi poslovnimi partnerji. Za premostitev navedenih težav je mednarodni faktoring lahko ena izmed rešitev. V mednarodnem prometu ločimo uvozni in izvozni faktoring. Izvozni faktoring je podoben domačemu s to razliko, da se dolžnik nahaja v tujini, pri uvoznem faktoringu pa se v tujini nahaja odstopnik (Šuštar, 1999).

Mednarodni faktoring je tipičen instrument zavarovanja plačil v mednarodnem prometu. Glede na to, koliko faktorjev je pri poslu udeleženih, se deli na direktnega in indirektnega. Pri direktnem faktoringu je udeležen en faktor, ki se lahko nahaja v državi odstopnika (direktni izvozni faktoring), v državi dolžnika (direktni uvozni faktoring) ali v neki tretji državi, pri indirektnem faktoringu pa sta udeležena dva faktorja (Merc, 2004).

Pri direktnem uvoznem faktoringu odstopnik sklene pogodbo z enim faktojem, ki se nahaja v državi dolžnika. Odstopniku se tovrstni način izplača predvsem takrat, kadar veliko izvažajo v eno državo, kjer faktor dobro pozna razmere in ima s tem večje možnosti uspešne izterjave. Faktor nosi tveganje, če ne pozna dobro razmer v državi odstopnika, saj lahko nastopijo problemi pri potrebi po morebitni uveljavitvi regresnega zahtevka ali če gre odstopnik v stečaj (Merc, 2004).

Prednost direktnega izvoznega faktoringa, kjer se faktor nahaja v isti državi kot odstopnik, je v tem, da denar za plačano terjatev hitreje in ceneje pride od faktorja do odstopnika. Pojavi pa se večje tveganje neizterljivosti terjatev in s tem tudi višji stroški za odstopnika, saj se dolžnik nahaja v drugi državi. Rešitev za omenjeno težavo je lahko ustanovitev faktor podružnic v državah dolžnikov, kar je že podobno sistemu dveh faktorjev, kjer se en faktor nahaja v državi odstopnika, drugi faktor pa v državi dolžnika (Merc, 2004).

Pri sistemu dveh faktorjev so v procesu faktoringa vključene 4 stranke, in sicer odstopnik, dolžnik v tujini, domači faktor in tuji faktor. Odstopnik se s prodajo terjatev, ki jih ima do tujega dolžnika, obrne na domačega faktorja, le-ta pa stopi v stiku s faktorjem v državi dolžnika in mu v odobritev ponudi navedene terjatve. Če tuji faktor terjatve odobri, s tem tudi prevzame storitve v zvezi z izterjavo in upravljanjem terjatev ter tveganje za plačilo v primeru nesolventnosti dolžnika. Plačilo za terjatev tuji faktor opravi domačemu faktorju, le-ta pa naprej odstopniku. Prednosti pri tovrstnem načinu mednarodnega faktoringa so v tem, da tuji faktor dobro pozna trg dolžnika, kar mu omogoča lažje ugotavljanje bonitete dolžnikov, lažje je tudi komuniciranje med pogodbenimi strankami, saj tako odstopnik kot dolžnik komunicirata le s faktorjem v svoji državi (Jerman, 2003).

Mednarodni faktoring je običajno dražji od domačega faktoringa. Poleg ostalih storitev, ki jih nudi faktoring, varuje odstopnika pred tečajnimi, političnimi in transfernimi tveganji. V praksi se pogosto izvaja z regresnim zahtevkom, faktor nemalokrat zahteva, da so terjatve zavarovane. Lahko se izvaja kot enkratni odkup ali kot stalni faktoring. Pred financiranjem je pomembno, da odstopnik faktorju poleg računov dostavi tudi dobavnice, tovarne liste in morebitne druge dokumente, ki dokazujejo obstoj terjatve.

2.5.7 Tihi faktoring

Dolžnik je o odstopu terjatev na faktorja praviloma obveščen. Faktor od dolžnika zahteva, da podpiše izjavo, s katero potrjuje, da je o odstopu terjatev seznanjen in da bo plačila na določen datum izvajal na njegov račun. V praksi pa obstaja tudi vrsta faktoringa, tako imenovani tihi faktoring, kjer dolžnik z odstopom terjatev ni seznanjen in plačila izvaja na račun odstopnika, odstopnik pa jih prenakazuje na faktorjev račun. V tem primeru faktor ne prevzema tveganja neplačila, prav tako ne opravlja drugih funkcij kot npr. izterjava plačil. Za to vrsto faktoringa bi torej lahko rekli, da ima značilnosti kreditnega razmerja med faktorjem in odstopnikom. Pogodbeni stranki v pogodbo o odstopu terjatev dodata

kreditno določilo. Pri tistem faktoringu je za faktorja zelo pomembna dobra boniteta odstopnika. Kot pravi Podobnik (1999), je tajni postopek odkupa terjatev v interesu odstopnika, da njegovi dolžniki ne bi mislili, da se nahaja v kritičnem položaju. Podjetja tihi faktoring uporabljajo tudi takrat, kadar dolžnik ne soglaša z odstopom terjatve, ali v primeru, da dolžnik (gre predvsem za večja in uspešna trgovska podjetja) ne želi podpisati izjave o odstopu terjatev oz. za podpis le-te zahteva določen popust (Šuštar, 1999).

2.5.8 Dobaviteljski oz. obratni faktoring

Za dobaviteljski ali obratni faktoring je značilno, da je v tem primeru faktoring v interesu dolžnika. Pri tej vrsti faktoringa faktor v roku ali predčasno poravnava obveznosti do odstopnika, dolžniku pa omogoči odlok plačila. Strošek faktoringa nosi dolžnik. Dobaviteljski faktoring se običajno izvaja brez regresnega zahtevka, faktorju je pri presoji tveganja pomembna boniteta dolžnika.

Dobaviteljski faktoring je v Sloveniji redkost. V interesu je predvsem večjim podjetjem, ki imajo zelo veliko dobaviteljev. Pomembno je, da dobaviteljski faktoring ni le orodje za izboljšanje bilanc, temveč ima od njega koristi celotna dobaviteljska veriga (Sovdat, 2014).

2.5.9 Agentski faktoring

Agentski faktoring je posebna oblika faktoringa, kjer dolžnik plačila izvaja na račun faktorja, za izterjavo terjatev pa skrbi odstopnik in s tem opravlja funkcijo faktoring agenta. Ta vrsta faktoringa se običajno sklene z regresno pravico, faktor opravlja le funkcijo financiranja in ne nudi nobenih drugih storitev v zvezi s terjatvami. Agentski faktoring je primeren za podjetja, ki imajo dobro razvito knjigovodstvo in veliko število malih računov, ter za podjetja, katerih terjatve so premajhne za enkratni odkup terjatev, popolni faktoring pa bi bil zanje predrag (Šuštar, 1999).

2.5.10 Faktoring plačljiv po dospelosti

Za faktoring plačljiv po dospelosti je značilno, da faktor ne opravlja funkcije financiranja, saj kupuje terjatve z dnevom dospelosti. Faktor odstopniku ne nakaže nobenega predujma, prevzame pa funkciji zavarovanja terjatev in upravljanja terjatev. Pri tej vrsti faktoringa je funkcija financiranja sicer precej okrnjena, vendar je odstopniku vseeno zagotovljena finančna varnost, saj ve, da bo terjatev ob oz. po dospelosti dobil poplačano (Podobnik, 1999).

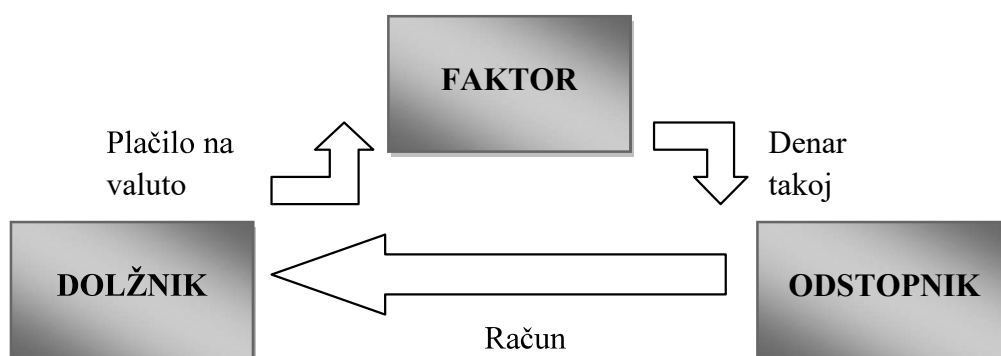
2.6 Izvedba faktoringa

Pri izvedbi faktoringa sodelujejo 3 osebe, in sicer odstopnik, dolžnik in faktor.

Izvedba faktoringa poenostavljeno poteka v treh fazah (APL, 2015b):

- odstopnik dolžniku ob dobavi blaga ali izvedbi storitve izstavi račun in ga posreduje faktorju v odkup,
- faktor odstopniku v roku enega ali dveh dni oz. po izpolnitvi pogojev nakaže predujem ali celotno vrednost za odstopljeno terjatev,
- ob zapadlosti računa dolžnik poravna terjatev na faktorjev račun.

Slika 2: Izvedba faktoringa



Vir: APL, Odprodajte svoje zapadle in nezapadle terjatve ter si hitreje zagotovite likvidna sredstva, 2015

Celotni proces faktoringa pa je precej bolj kompleksen in ga bom na podlagi internega gradiva družbe APL (2016b), opisala v naslednjem poglavju.

2.7 Proces faktoringa

2.7.1 Pridobitev povpraševanja po faktoringu

Proces faktoringa se prične s trženjem oz. s pridobitvijo povpraševanja po faktoringu. Po pridobitvi povpraševanja se preveri boniteta odstopnika in dolžnika ter mehke informacije na trgu in, v kolikor so le te pozitivne, se prične zbiranje podatkov za pripravo konkretne ponudbe.

2.7.2 Zbiranje podatkov za pripravo ponudbe

Za pripravo konkretne ponudbe za enkratni odkup mora faktor pridobiti naslednje podatke:

- naziv odstopnika in dolžnika,
- podatek, katero blago je odstopnik dostavil dolžniku oz. katero storitev je zanj opravil in pridobiti kopijo računa ali izpisa odprtih postavk za navedeno storitev,

- pridobiti od dolžnika informacijo ali obveznosti držijo ter informacije glede datumov plačil in morebitnih popustov,
- pridobiti od odstopnika podatek glede želenega datuma financiranja.

Za pripravo konkretne ponudbe za stalni odkup mora faktor pridobiti naslednje podatke:

- naziv odstopnika in dolžnika,
- letni obseg prodaje s posameznim dolžnikov,
- plačilni roki do posameznega dolžnika in število dni povprečne zamude pri posameznem dolžniku,
- okvirno informacijo glede želenih dni financiranja v mesecu.

Kadar bonitetne ocene niso najboljše, se pridobi še svežo bilanco stanja ter uspeha odstopnika ali dolžnika.

V primeru, da gre za tujega dolžnika, je potrebno pridobiti še informacijo o tem, ali so terjatve zavarovane in pri kateri zavarovalnici. Pridobi se še informacija o višini zavarovalnega kritja pri posameznem dolžniku in o višini limita zavarovanja za posameznega dolžnika. V kolikor terjatve do tujih dolžnikov niso zavarovane, se odstopniku predlaga pridobitev bonitetnega poročila, katerega stroške se mu povrne, v kolikor pride do sodelovanja.

2.7.3 Priprava ponudbe in ocenjevanje tveganj

Po pridobitvi vseh potrebnih podatkov se pripravi predlog ponudbe, ki se predloži v oceno oddelku za ocenjevanje tveganj oz. vodstvu, ki ponudbo odobri, zavrne ali opravi korekcijo. V kolikor pride do konkretne ponudbe, se le-ta čim prej pošlje odstopniku v potrditev. Faktor stremi k temu, da je konkretna ponudba pripravljena najkasneje naslednji dan po pridobitvi povpraševanja, seveda v kolikor pridobi vse zahtevane dokumente.

2.7.4 Priprava pogodbene dokumentacije

Po pridobitvi potrjene ponudbe s strani odstopnika, se takoj začne priprava pogodbene dokumentacije. Ko je pogodbeni dokumentacija pripravljena, se najprej pošlje odstopniku v podpis in naknadno še dolžniku. Odstopnik in faktor podpišeta pogodbo o odstopu terjatev, odstopnik podpiše še obvestilo o odstopu terjatev, dolžnik pa podpiše izjavo, s katero potrjuje, da je seznanjen z odstopom terjatev in da bo obveznost poravnal na faktorjev račun. V kolikor so potrebna dodatna zavarovanja, se istočasno pripravi in podpiše še ta dokumentacija.

2.7.5 Financiranje

Po pridobitvi vse potrebne podpisane dokumentacije sledi nakazilo sredstev na odstopnikov račun. Kot že omenjeno v prejšnjih poglavjih, se le-ta lahko nakaže kot predujem v določenem odstotku ali v celoti na diskontni način, znižani za strošek provizije. Faktor lahko odstopniku zaračuna le provizijo za faktoring, lahko pa mu zaračuna provizijo za faktoring in strošek financiranja. V slednjem primeru se izplačilo kupnine praviloma nakaže kot predujem, od katerega se odbije provizija za faktoring, strošek financiranja pa se poračuna pri drugem obroku kupnine. Kupnina se na odstopnikov račun nakaže takoj po pridobitvi podpisane dokumentacije oz. na želeni datum financiranja, v kolikor je ta kasneje.

2.7.6 Poplačilo terjatve s strani dolžnika

Dolžnik na dogovorjeni datum opravi poplačilo obveznosti na faktorjev račun. V kolikor na začetku odstopniku ni bila nakazana celotna diskontirana vrednost, faktor odstopniku najkasneje naslednji dan po prejemu plačila nakaže zadržana sredstva, zmanjšana za strošek financiranja ter morebitne zamudne obresti v primeru zamude plačila in mu izstavi račun za opravljeno storitev.

V kolikor dolžnik zamuja s plačilom, sledi postopek opominjanja oz. izterjave terjatev in unovčevanja zavarovanj, ki pa ga bom podrobno opisala v četrtem poglavju.

3 PRAVNI VIDIK FAKTORINGA

3.1 Pravna ureditev mednarodnega faktoringa

Leta 1988 je Mednarodni inštitut za unifikacijo privatnega prava iz Rima (v nadaljevanju UNIDROIT), ki trenutno šteje 63 držav članic, med katerimi je od leta 1995 tudi Slovenija, sprejel UNIDROIT konvencijo o mednarodnem faktoringu. Konvencijo je do sedaj podpisalo 15 držav, med njimi gospodarske velesile kot so ZDA, Velika Britanija, Nemčija, Francija in Italija. Slovenija omenjene konvencije do sedaj ni podpisala (Membership / Etats membres, 2017; Status Unidroit Convention on International Factoring, 2017). Iz 13. člena konvencije je razvidno, da je konvencija odprta, kar pomeni, da ni omejena le na države podpisnice. Namen konvencije je reševanje številnih vprašanj, ki se pojavljajo predvsem v mednarodnem faktoringu. V konvenciji je opredeljen pojem pogodbe o faktoringu, določeno je, za kakšne posle se konvencija uporablja, opisana je cesija, ter pravice in obveznosti pogodbenih strank (Unidroit, 1988).

Z namenom spodbujanja financiranja mednarodnih terjatev in s tem pospeševanjem mednarodne trgovine, je Komisija Združenih narodov za mednarodno gospodarsko

(trgovinsko) pravo, leta 2001, pripravila Konvencijo o odstopu terjatev v mednarodni trgovini (v nadaljevanju KOT), ki je bila sprejeta s strani generalne skupščine Združenih narodov. Konvencija po 45. členu še ni izpolnila pogojev za veljavnost, vendar se zainteresirane stranke zgledujejo po njej in uporabljajo predlagane rešitve, ki jih ureja. KOT se uporablja za odstop terjatev z mednarodnimi elementi, omogoča cesijo bodočih terjatev in terjatev, ki niso posebej specificirane, uporablja se za navaden odstop terjatve in odstop terjatev v zavarovanje, uporablja se za različne oblike faktoringa. KOT med drugim določa, da se lahko prenašajo bodoče terjatve in da ni potrebno prenašati vsake terjatve posebej. V KOT so podrobneje urejene pravice in obveznost pogodbenih strank pri cesiji, kar nekaj določb je namenjeno tudi zaščiti dolžnikov. 17. člen KOT določa, da je za učinkovanje cesije nujna notifikacija dolžnika, natančno je določen tudi način notifikacije. KOT predlaga tudi mednarodni register cesij, ki bi predvsem reševal problem večkratnega odstopa iste terjatve, in sicer bi imel prednost tisti prevzemnik, katerega odstop bi bil prvi registriran. Registriran odstop bi bil prednost tudi v primeru stečaja in drugih sodnih postopkov (Samec, 2013).

3.2 Pravna ureditev faktoringa v Sloveniji

Kot v primerjalnih zakonodajah faktoring tudi v Sloveniji zakonsko ni posebej urejen. Faktoring je kot vzajemno priznana finančna storitev opredeljen le v 2. odstavku 10. člena Zakona o bančništvu (Ur.l. RS, št. 99/2010-UPB5), in sicer kot odkup terjatev z regresom ali brez njega. Obveznosti strank so pri faktoringu podrobneje opredeljene v samih pogodbah in pa v morebitnih priloženih splošnih pogojih (Jus, 2005), uporabljajo pa se tudi določbe Obligacijskega zakonika (Ur.l. RS, št. 97/2007-UPB1, v nadaljevanju OZ), Stvarnopravnega zakonika (Uradni list RS, št. 87/2002, v nadaljevanju SPZ) in tudi Zakona o bančništvu (Ur.l. RS, št. 99/2010-UPB5).

Kot dokazuje poslovna praksa, pravila avtonomnega gospodarskega prava lahko povsem zadovoljivo urejajo razmerja med strankami pogodbe o faktoringu. Jus (2005) meni, da niti ni posebne potrebe po urejanju faktoringa v zakonikih, poleg tega bi bilo le-to zaradi hitrega razvoja in številnih različnih variant faktoringa ter glede na atipičnost pogodb zelo težko in bi le omejevalo njegov razvoj. Meni tudi, da ni potrebe, da bi se za faktorje predpisovali kakšni posebni zahtevni standardi varnega poslovanja, ki bi lahko oteževali ali dražili storitev, saj faktorji praviloma nimajo obveznosti do svojih strank, kot npr. banke. Za razvoj faktoringa je po njegovem mnenju zelo pomembno urejeno in spodbudno pravno in gospodarsko okolje, kot so npr. učinki klavzul o prepovedi odstopa terjatev (417. člen OZ), dostop do kakovostnih kreditnih informacij, davčni predpisi.

Kot določa 4. člen Zakona o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (Ur.l. RS, št. 68/2016), so tudi družbe, ki se ukvarjajo s faktoringom, dolžne izvajati ukrepe za odkrivanje in preprečevanje pranja denarja in financiranja terorizma, kot določa navedeni zakon.

3.3 Pogodba o faktoringu

3.3.1 Opredelitev pogodbe o faktoringu

V mednarodni konvenciji UNIDROIT je pogodba o faktoringu definirana kot razmerje med odstopnikom in faktorjem, s katero odstopnik odstopi ali bo odstopil faktorju obstoječe ali bodoče terjatve iz naslova prodaje blaga in/ali opravljenih storitev, ki jih ima do svojih dolžnikov, pri čemer bo dolžnik o odstopu obveščen. Pri tem bo faktor za odstopnika opravljal vsaj še dve od naslednjih funkcij, ki so sicer financiranje odstopnika, knjigovodstvo terjatev, izterjava terjatev, varstvo pred dolžnikovim neplačilom ali prepoznam plačilom terjatve (Unidroit, 1988).

Pogodba o faktoringu je mešana pogodba, saj vsebuje elemente več različnih tipov pogodb, ki so lahko zakonsko urejeni ali zakonsko neurejeni. Kot navaja Vrenčur (2001b), bi lahko rekli, da je faktoring brez regresa v osnovi prodaja, regresni faktoring pa bi lahko opredelili kot posojilno oz. kreditno razmerje. Pri faktoringu brez regresa gre torej za mešano pogodbo z izrazito prodajnimi elementi, pri regresnem faktoringu pa za mešano pogodbo z izrazito posojilno pogodbenimi elementi. Obličnost pogodbe ni predpisana, vendar se pogodbene stranke dogovarjajo za pisno obliko, kot pogoj veljavnosti pogodbe.

Podobnik (1999) prav tako meni, da pogodba o faktoringu vsebuje veliko značilnosti zakonsko urejenih ali zakonsko neurejenih pogodbenih tipov. V nasprotju z Vrenčurjem (2001b) pa meni, da je pogodbo o faktoringu moč označiti le kot prodajno pogodbo, ne glede na to ali gre za pravi faktoring (brez regresa) ali regresni faktoring. Faktor namreč v vsakem primeru, tudi kadar gre za regresni faktoring, preverja boniteto dolžnika in se na podlagi le-te odloči, ali bo posamezno terjatev odkupil ali ne, kar pomeni, da pričakuje plačilo od dolžnika in ne od odstopnika.

Vrenčur (2001b) v svojem članku navaja, da je cesija eden ključnih elementov za izvedbo pogodbe o faktoringu, saj s cesijo odstopnik prenese svojo terjatev na faktorja. Ponavadi se cesija nanaša na eno ali več terjatev, pri faktoringu pa se običajno cedirajo vse terjatve odstopnika. Cesija vseh terjatev se pravno strokovno imenuje globalna cesija. Pri globalni cesiji se cedirajo vse terjatve odstopnika, ki pa se lahko tudi omejijo samo na določen krog dolžnikov, bodisi krajevno ali kako drugače. Pri globalni cesiji se lahko cedirajo tudi še nedospele in bodoče terjatve. Odstopnik se po globalni cesiji zaveže faktorju ponuditi vse terjatve, faktor pa jih bo odkupil, v kolikor ga bo zadovoljila plačilna sposobnost dolžnika. Razmerje med odstopnikom in faktorjem se torej odvija v dveh fazah, in sicer v prvi fazi sklenitev pogodbe o faktoringu, ki je po svoji pravni naravi predpogodba oz. okvirna pogodba, kot Vrenčur utemeljuje v skladu z nemško teorijo, ki ji sledi sklepanje posameznih glavnih pogodb oz. cesij o odstopu konkretnih terjatev. Predpogodba v tem primeru nima nobenih stvarnopравnih učinkov, temveč le zavezuje h kasnejšim odstopom konkretnih, že nastalih terjatev. Vendar pa ne gre zmeraj le za predpogodbo, saj kot

ugotavlja Juhart (1996), s sklenitvijo globalne cesije nastopijo vsi učinki cesije, v kolikor v pogodbi ni klavzule, po kateri se faktor po lastni presoji lahko odloči ali bo posamezno terjatev sprejel ali ne. Posamezna terjatev v tem primeru od njenega nastanka naprej pripada faktorju. Ločiti moramo torej med pogojno in nepogojno globalno cesijo. Pri pogojni globalni cesiji terjatev preide na faktorja, ko se le-ta odloči ali bo posamezno terjatev odkupil ali ne, pri nepogojni globalni cesiji pa bodo terjatve ob njihovem nastanku takoj prešle na faktorja (Vrenčur, 2001b).

Globalna cesija ni protipravna ali v nasprotju z dobrimi poslovnimi navadami, če je časovno in pravno omejena ter če odstopnik razpolaga z zadostnimi materialnimi sredstvi, da zaradi globalne cesije ne bi postal ekonomsko odvisen od faktorja. Pogodba o faktoringu je ponavadi časovno omejena, prav tako je stvarno omejena, saj se cedirajo le kratkoročne terjatve, z valuto do 120 dni. Terjatve se lahko omejijo tudi glede na določeno gospodarsko panogo ali po geografskih merilih (Podobnik, 1999).

3.3.2 Razmerja ter temeljne pravice in obveznosti strank pri pogodbi o faktoringu

Kot v svojem članku navaja Samec (2013), pri cesiji praviloma nastopajo 3 pogodbene stranke in sicer odstopnik terjatve kot cedent, faktor kot cesionar in dolžnik. S podpisom cesije med pogodbenimi strankami nastane tristrano razmerje:

- kritno razmerje med cedentom in dolžnikom, saj je dolžnikova zaveza predmet terjatve;
- valutno razmerje med cedentom in cesionarjem, pri čemer ni nujno, da bo cedent iz valutnega razmerja dobil premoženjsko vrednost;
- kavzalno razmerje med cesionarjem in dolžnikom.

Pri kavzalnem razmerju je potrebno omeniti, da se pravni položaj dolžnika zaradi cesije ne sme poslabšati, kar pomeni, da dolžnik ohrani vse pravice, ki jih je do trenutka naznanila imel do odstopnika oz. cedenta. To seveda ni dobro za faktorja oz. cesionarja, saj dolžnik lahko poleg ugovorov, ki jih ima do njega osebno, uveljavlja tudi vse ugovore, ki jih je imel do odstopnika, dokler ni izvedel za odstop (npr. ugovori, ki se nanašajo na obstoj terjatve ali možnost izpodbijanja temeljnega posla). V tem primeru lahko faktor uveljavlja svoje pravice iz pravne napake proti odstopniku. V kolikor dolžnik ne dobi izpolnitve od odstopnika ali je ta nepravilna oz. prepozna in je svojo obveznost že izpolnil faktorju, lahko uveljavlja svoje pravice do odstopnika. Dolžnik lahko povračilo zahteva od faktorja le v dveh izjemnih primerih, in sicer, če je dolžnik faktorju plačal, medtem ko le-ta odstopniku ni plačal, ali če je faktor plačal odstopniku, kljub temu, da je vedel za njegovo neizpolnitev oz. napačno izpolnitev obveznosti do dolžnika (Samec, 2013). Kot določa 421. člen OZ, ima faktor nasproti dolžniku enake pravice, kot jih je do odstopa nasproti dolžniku imel odstopnik.

Ašič (2011) navaja naslednje temeljne obveznosti odstopnika pri pogodbi o faktoringu:

- obveznost odstopa terjatev,
- jamstvo za obstoj in prosto prenosljivost terjatev,
- jamstvo za izterljivost terjatev,
- ostale odstopnikove obveze, ki so definirane v pogodbi o faktoringu.

Kot določa 424. člen OZ, odstopnik odgovarja za izterljivost terjatve le, če je bilo to dogovorjeno. Odgovarja do višine zneska, ki ga je prejel od faktorja in za obresti in stroške v zvezi z odstopom ter stroške v zvezi z izterjavo dolžnika. Za večjo odgovornost zoper odstopnika se ni mogoče dogovoriti.

Ašič (2011) navaja naslednje temeljne obveznosti faktorja pri pogodbi o faktoringu:

- obveznost odkupa terjatev,
- obveznost plačila odkupljenih terjatev,
- obveznost prevzema tveganja za neplačilo dolžnika pri brez regresnem faktoringu,
- ostale faktorjeve obveze, ki so definirane v pogodbi o faktoringu.

Med ostale faktorjeve zaveze štejemo opravljanje dodatnih storitev za odstopnika, ki so že bile omenjene in morajo biti definirane v sami pogodbi o faktoringu.

3.3.3 Učinek naznanila

Kot določa 419. člen OZ, za prenos terjatve dolžnikova privolitev ni potrebna, mora pa biti dolžnik o odstopu terjatve obveščen. Če dolžnik obveznost izpolni odstopniku, preden je vedel za odstop, je izpolnitev veljavna in je dolžnik prost obveznosti. V kolikor je za odstop vedel in obveznost kljub temu izpolnil odstopniku, obveznost ostane in jo je dolžan izpolniti faktorju oz. prevzemniku.

Cesija torej nima pravnega učinka zoper dolžnika, dokler mu ni naznanjena. V praksi se pogosto zgodi, da dolžnik izpolni obveznost odstopniku namesto faktorju. V takem primeru je odstopnik plačilo nemudoma dolžan posredovati faktorju, za kar se pogodbeni stranki običajno dogovorita že v sami pogodbi. Faktor bi sicer plačilo lahko zahteval tudi od dolžnika, vendar bi korektna pravna pot lahko za faktorja predstavljala prevelike težave, zato je precej enostavneje, da odstopnik dobljena neupravičena plačila nemudoma prenese na faktorja (Vrenčur, 2000a).

Glede na lastne izkušnje, ki sem jih pridobila z delom na področju faktoringa, ugotavljam, da faktorji od dolžnika zahtevajo, da podpiše izjavo, s katero potrjuje, da je o odstopu terjatev obveščen in da bo denarna sredstva ob zapadlosti oz. na kasneje določen datum

nakazal na faktorjev račun. Faktorji imajo pripravljen standardni obrazec, ki ga mora dolžnik potrditi, pred financiranjem odstopnika. V praksi se včasih zgodi, da določeni dolžniki ne želijo potrditi standardnega obrazca, ampak pripravijo svoj lasten obrazec ali naznanitev potrdijo po elektronski pošti. V kolikor tudi to ni mogoče, faktor dolžnika o posameznem odstopu terjatev obvesti s priporočenim pismom s povratnico. Pri stalnem faktoringu je odstopnik pogosto zavezan, da že na fakturi opozori dolžnika, da mora obveznost izpolniti faktorju.

3.3.4 Prenos stranskih pravic

Odstopnik se s pogodbo o faktoringu zaveže na odstopnika prenesti tudi vse stranske pravice v zvezi z odstopljeno terjatvijo. Prenos stranskih pravic na faktorja ureja tudi 418. člen OZ, ki določa, da s prenosom terjatve na faktorja avtomatično preidejo tudi vse stranske pravice v zvezi z odstopljeno terjatvijo, kot so pravica do prednostnega poplačila, hipoteka, zastava, pravica iz pogodbe s porokom, pravica do obresti, pogodbene kazni, itd. Kot navaja Vrenčur (2001b), po mednarodni konvenciji o faktoringu stranske pravice na faktorja ne preidejo avtomatično, vendar se o prehodu le-teh pogodbeni stranki lahko dogovorita s pogodbo.

Lahko rečemo, da stranske pravice faktorja varujejo pred dolžnikovim neplačilom. Vendar pa 276. člen OZ določa, da ima pri delnem prenosu terjatve odstopnik pred faktorjem prednostno pravico do poplačila terjatve iz stranskih pravic, v kolikor se pogodbeni stranki ne dogovorita drugače. Faktorju se zato pri delni cesiji priporoča skleniti poseben dogovor (Samec, 2013).

3.3.5 Dogovor o prepovedi odstopa terjatev

Družbe v svoje gospodarske pogodbe pogosto vnašajo klavzule o prepovedi odstopa terjatev, saj se tako želijo izogniti morebitnemu dvojnemu plačilu terjatve. Tak dogovor je za faktorinške posle ovira in je nezaželen. Po nemškem in švicarskem pravu odstopnik terjatve s klavzulo o prepovedi odstopa ne more prenesti na faktorja oz. je morebitni prenos take terjatve neučinkovit in ostane v premoženju odstopnika. Prenos terjatve na faktorja pa učinkuje, v kolikor je bila terjatev odstopljena na podlagi zadolžnice, ki jo je izdal dolžnik in iz katere ne izhaja prepoved prenosa. Faktor torej za prepoved odstopa ni mogel vedeti, zato je tak odstop učinkovit in terjatev preide v premoženje faktorja (Vrenčur, 2000b).

Po slovenskem pravu je potrebno upoštevati omejitve glede prenosljivosti terjatve, kot jih določa 417. člen OZ. Na faktorja se lahko prenesejo vse terjatve razen tistih, katerih prenos je prepovedan z zakonom ali če njihova narava nasprotuje prenosu. Če sta se odstopnik in dolžnik dogovorila, da se terjatve ne bodo prenesle, tak prenos nima pravnega učinka. Prenos pa učinkuje, v kolikor je bila ob prenosu s strani dolžnika predložena listina, ki

izkazuje obstoj terjatve, vendar iz nje ne izhaja prepoved prenosa, kar pomeni, da faktor za prepoved ni mogel vedeti. Prenos terjatev, kljub prepovedi prenosa, učinkuje tudi pri prenosu terjatev iz gospodarske pogodbe med odstopnikom in dolžnikom. Terjatev preide v premoženje faktorja, vendar ta ne postane upnik terjatev in je od dolžnika ne more izterjati, saj tak odstop zoper dolžnika ne učinkuje. Dolžnik je tako prost svoje obveznosti, tudi če jo izpolni odstopniku. To seveda ni dobro za faktorja, še posebej v primeru, če bi dolžnik svojo obveznost izpolnil nesolventnemu odstopniku.

3.3.6 Večkratna cesija iste terjatve

V praksi se lahko zgodi, da odstopnik isto terjatev prenese na več različnih faktorjev. Kot določa 420. člen OZ, takšna terjatev pripada tistemu prevzemniku, o katerem je odstopnik dolžnika prvo obvestil, oz. tistemu prevzemniku, ki se je pri dolžniku prvi oglasil.

3.4 Pogodba o odstopu terjatev v zavarovanje oz. fiduciarna cesija

3.4.1 Opredelitev fiduciarne cesije

Fiduciarno cesijo bi lahko opredelili kot posebno obliko cesije terjatev, vendar je le-ta po vsebini bolj inštrument zavarovanja obveznosti, s katero si upnik zagotovi varnejši položaj, kot pa posebna oblika odstopa terjatev (Samec, 2013).

Pri fiduciarni cesiji nastopata dve stranki, ki se pogosto imenujeta fiduciarni dolžnik (pri faktoringu odstopnik) in fiduciarni upnik (pri faktoringu faktor). Prva terjatev pri fiduciarni cesiji je terjatev fiduciarnega upnika do fiduciarnega dolžnika, druga terjatev pa je terjatev fiduciarnega dolžnika do neke tretje osebe, ki služi kot objekt zavarovanja prve terjatve. Po poplačilu prve terjatve ima fiduciarni dolžnik pravico, da dobi terjatev do tretje osebe nazaj. To se lahko zgodi na 2 načina, in sicer s povratnim prenosom terjatve ali s samim plačilom zavarovane terjatve (Tratnik, 2002a).

Namen fiduciarnega odstopa terjatve je, da se fiduciarnemu upniku zagotovi zavarovanje njegove terjatve in da pridobi pravico do poplačila. Fiduciarni upnik postane imetnik terjatve in je sposoben z njo razpolagati, kar pomeni, da lahko terjatev veljavno proda ali odstopi tretji osebi, vendar s tem krši svoje obligacijsko-pravne dolžnosti nasproti fiduciarnemu dolžniku. Terjatev pravno gledano pripada fiduciarnemu upniku, z ekonomskega stališča pa ostaja v premoženju fiduciarnega dolžnika. To se vidi v primeru, ko se fiduciarni upnik znajde v stečaju ali če njegovi upniki na terjatev skušajo poseči s stečajem (Tratnik, 2002a).

Fiduciarni upnik dobi pravico do unovčitve zavarovanja, v kolikor fiduciarni dolžnik krši svoje obveznosti proti njemu. To pomeni, da lahko terjatev izterja sam, po poplačilu zavarovane terjatve in odbitju stroškov pa mora morebitni presežek izplačati fiduciarnemu

dolžniku. Fiduciarna cesija je praviloma diskretne narave, tako da dolžnik o odstopu terjatev v zavarovanje izve le v primeru, da fiduciarni dolžnik krši svoje obveznosti proti fiduciarnemu upniku (Tratnik, 2002a).

3.4.2 Pravna ureditev fiduciarne cesije v Sloveniji

V slovenskem pravu je fiduciarna cesija zakonsko priznana in s tem dopustna oblika zavarovanja. Odstop terjatve v zavarovanje je urejen v 207. do 209. členu SPZ. Posebno določbo, ki določa odstop terjatev v zavarovanje, ima tudi OZ, vendar je to določbo izpodrinila popolnejša ureditev v SPZ. Odstop terjatev v zavarovanje je posredno urejen tudi v številnih drugih določbah OZ. Kot je določeno v drugem odstavku 207. člena SPZ, se za odstop terjatve v zavarovanje smiselno uporabljajo določila o odstopu terjatev (417. do 426. člen OZ). Uporabljajo pa se le tista določila, ki niso v neskladju s specifično naravo fiduciarnega posla, kot je odstop terjatev v zavarovanje (Varanelli, 2006).

SPZ cesijo opredeljuje kot obliko zavarovanja terjatve, pri kateri odstopnik odstopi terjatev prevzemniku. Če ni drugače določeno, se šteje, da je fiduciarni upnik terjatev dobil pod razveznim pogojem plačila zavarovane terjatve, kar pomeni, da se po poplačilu zavarovane terjatve fiduciarna terjatev avtomatično prenese nazaj na fiduciarnega dolžnika. SPZ določa, da v primeru večkratnega odstopa terjatve v zavarovanje, terjatev pridobi tisti, ki mu je bila le-ta prva odstopljena. Varanelli (2006) razglablja, da se pri tej določbi pojavlja vprašanje, kdaj se lahko šteje, da je bila terjatev nekomu prva odstopljena. Kadar je fiduciarna cesija sklenjena v obliki notarskega zapisa, o tem ni dvoma in je prva tista pogodba, ki nosi zgodnejši datum. Ker pa noben zakon ne predpisuje posebne oblike za sklenitev fiduciarne cesije, je vprašanje, kako ravnati, kadar pogodba ni sklenjena v obliki notarskega zapisa. Po njegovem mnenju ima v takih primerih na podlagi 420. člena OZ prednost fiduciarni upnik, ki je prvi obvestil dolžnika fiduciarnega upnika.

Kot določa SPZ, lahko v primeru stečaja fiduciarnega upnika fiduciarni dolžnik proti ostalim upnikom fiduciarnega upnika ugovarja nedopustnost izvršbe in uveljavlja izločitveno pravico v stečaju in prisilni poravnavi na fiduciarno preneseni terjatvi. V primeru individualne izvršbe nad premoženjem fiduciarnega upnika ima fiduciarni dolžnik, kot navaja Varanelli (2006), v skladu s 64. členom Zakona o izvršbi in zavarovanju, možnost ugovora nedopustnosti izvršbe.

Enako ima fiduciarni upnik v primeru individualne izvršbe nad premoženjem fiduciarnega dolžnika, v skladu s 64. členom Zakona o izvršbi in zavarovanju, možnost ugovora nedopustnosti izvršbe (Varanelli, 2006). V primeru stečaja fiduciarnega dolžnika fiduciarni upnik lahko ugovarja nedopustnost izvršbe na preneseni terjatvi in ima na preneseni terjatvi ločitveno pravico, vendar le pod pogojem, da je sporazum odstopa terjatev v zavarovanje sklenjen v obliki notarskega zapisa. Fiduciarna cesija sklenjena v obliki

notarskega zapisa torej fiduciarnemu upniku daje pravico do prednostnega poplačila pred plačilom terjatev drugim upnikom fiduciarnega dolžnika.

3.4.3 Globalna fiduciarna cesija

3.4.3.1 Opredelitev globalne fiduciarne cesije

Zaradi nevarnosti plačilne nezmožnosti dolžnika se pri fiduciarni cesiji običajno ne odstopajo posamezne terjatve, temveč več terjatev hkrati. Za fiduciarnega upnika je zelo pomembno, da bo znesek odstopljenih terjatev presegal višino zavarovane terjatve. V praksi se je razvila t.i. globalna cesija, po kateri fiduciarni dolžnik v zavarovanje odstopi obstoječe in bodoče terjatve do vseh svojih dolžnikov. Za bodoče terjatve je zelo pomembno, da so določljive, ponavadi se določijo na podlagi dolžnika ali pravnega razmerja, na podlagi katerega bodo nastale (Tratnik, 2002b).

Pri cesiji bodočih terjatev gre za vnaprejšnji sporazum o cesiji, kot razpolagalnem poslu, saj v času sklenitve cesije le-te še ne obstajajo, kar pomeni, da fiduciarni dolžnik z njimi še ne more razpolagati. Terjatve preidejo v premoženje fiduciarnega upnika šele po tem ko nastanejo, pod pogojem, da je fiduciarni dolžnik v tem trenutku razpolagalno sposoben. V primeru stečaja fiduciarnega dolžnika terjatev z njenim nastankom sicer pride v njegovo premoženje, vendar fiduciarni dolžnik z njo ne more razpolagati, tako da terjatev ostane v stečajni masi (Tratnik, 2002b).

3.4.3.2 Določenost in določljivost terjatev

Bistvo globalne fiduciarne cesije je predvsem odstop bodočih terjatev, ki ob podpisu cesije še ne morejo biti natančno določene, morajo pa biti čim bolj natančno določljive. Določljivost se izvede glede na več kriterijev, in sicer glede na blago, storitev, državo, posameznega dolžnika, itd. Terjatve morajo biti določene bodisi v času sklenitve cesije ali v času njihovega nastanka. Terjatve, ki že obstajajo v času sklenitve cesije, morajo biti določene že takrat, bodoče terjatve pa ob njihovem nastanku. Obstoječe terjatve že ob podpisu cesije lahko konkretno opredelimo, pri bodočih terjativah pa ob podpisu nobeni od pogodbenih strank ni točno znano kdaj, v kakšni višini, na katerem pravnem temelju in proti komu bodo nastale. Zato je pomembno, da pogodbeni stranki že ob podpisu pogodbe opredelita čim več možnih načinov nastanka terjatve. Pogodbeni stranki lahko tudi po znesku opredelita višino odstopljenih terjatev (Vrenčur, 2004).

Kot opisuje Varanelli (2006), se je slovenska sodna praksa izrekla v prid dopustnosti pravnih poslov, kjer so bile bodoče terjatve le individualno določene glede na predmet, t.j. razmerje, iz katerega nastanejo. Opisuje dve možni varianti, kdaj so terjatve, ki so predmet odstopa določljive. Pri bolj liberalni varianti je pogoj določljivosti izpolnjen, kadar sta navedena poslovna dejavnost, v okviru katere bodo terjatve nastale, in obdobje, v katerem

bodo terjatve nastale. Pri drugi varianti pa mora biti naveden tudi potencialni dolžnik odstopljenih terjatev.

3.4.3.3 Načini pridobitve terjatev

Pri globalni fiduciarni cesiji, ki vsebuje tudi bodoče terjatve, se vedno pojavlja vprašanje, kako bo zastavni upnik pridobil odstopljene terjatve. V primeru neposredne pridobitve terjatev nastane direktno pri fiduciarnemu upniku. Slovenska teorija pa se zavzema za posredno pridobitev, kjer se terjatev za logično sekundo ustavi pri fiduciarnemu dolžniku. Pri posredni pridobitvi se pojavi problem v primeru, da bi fiduciarni dolžnik zašel v stečaj, saj v tem primeru ne bi imel razpolagalne sposobnosti nad terjatvijo in bi se le ta znašla v stečajni masi. Pri neposredni pridobitvi pa bi terjatev stečajno maso zaobšla, saj bi nastala neposredno pri fiduciarnemu upniku (Vrenčur, 2001a).

Vendar se tudi pri neposredni pridobitvi terjatve pojavi problem, saj so po Zakonu o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (v nadaljevanju ZPPSL) izpodbojna vsa pravna dejanja v zadnjem letu pred začetkom stečajnega postopka, katerih namen je naklanjanje ugodnosti določenim upnikom. Tretji odstavek 125. člena ZPPSL namreč določa, da se za naklanjanje ugodnosti šteje zlasti pravno dejanje, na podlagi katerega je upnik pridobil položaj ločitvenega upnika. Pri tem se pojavlja dilema ali za nastanek pravnega dejanja šteti čas, ko je bila fiduciarna cesija bodočih terjatev sklenjena ali čas, ko je nastopil razpolagalni učinek nad terjatvijo. Fiduciarni upnik bo položaj ločitvenega upnika verjetno pridobil, ko bo terjatev nastala, kar pomeni, da bo fiduciarna cesija lahko izpodbojna oz. bo v vsakem primeru izpodbojna, če bo terjatev nastala v zadnjih treh mesecih pred začetkom stečajnega postopka, kot določa 2. točka četrtega odstavka 125. člena ZPPSL (Vrenčur, 2001a).

3.4.4 Fiduciarna cesija kot alternativa zastavi terjatev

Fiduciarna cesija je oblika zavarovanja terjatev, ki po svoji kakovosti precej zaostaja za premičninskimi in nepremičninskimi zavarovanji. Lahko bi jo opredelili kot alternativno zavarovanje zastavi terjatev, vendar pa med njima kot navaja Tratnik (2002a) obstaja nekaj pomembnih razlik.

Prva razlika se kaže v spremembi pripadnosti terjatev. Pri odstopu terjatev v zavarovanje fiduciarni cesionar postane novi upnik in lahko s terjatvijo tudi razpolaga. Pri zastavi terjatev pa zastavitelj ostaja upnik terjatve, z zastavno pravico se le omeji njegova pravica do razpolaganja s terjatvijo (Tratnik, 2002a).

Druga razlika je v tem, da se fiduciarno zavarovanje lahko sklene še preden terjatev nastane. V tem primeru se v korist upnika najprej ustanovi mirujoče zavarovanje, ki se aktivira takoj, ko terjatev nastane. Ko je zavarovana terjatev poplačana, lahko zavarovanje

preneha ali pa v skladu z dogovorom miruje, dokler ne nastane nova terjatev. Za ustanovitev zastavne pravice je pogoj, da terjatev že obstaja (Tratnik, 2002a).

Tretja razlika je v tem, da fiduciarno zavarovana terjatev, drugače kot pri zastavni pravici, ne preide avtomatično na zastavnega upnika. Zastavni upnik pridobi le pravico, da od fiduciarnega dolžnika zahteva odstop terjatve, v primeru neizpolnitve zavarovanih obveznosti (Tratnik, 2002a).

Četrta zelo pomembna razlika med obema vrstama zavarovanj pa je v diskretnosti zavarovanja. Pri fiduciarni cesiji dolžnik o odstopljeni terjatvi praviloma ni obveščen, zastavna pravica pa brez obvestila dolžniku sploh ne more nastati (Tratnik, 2002a).

4 TVEGANJA FAKTORJEV IN NJIHOVO OBVLADOVANJE

4.1 Tveganja pri faktoringu

4.1.1 Plačilna tveganja

Plačilno tveganje pomeni tveganje, da dolžnik ob zapadlosti ne bo mogel poravnati svojih obveznosti iz naslova odstopljenih terjatev. Do tega lahko pride zaradi plačilne nesposobnosti dolžnika, do katere običajno pride, kadar je nad dolžnikom uveden stečajni postopek ali postopek sodne ali izvensodne poravnave, ali zaradi nezainteresiranosti dolžnika za izpolnitev obveznosti zaradi spremenjenih tržnih razmer ali pomanjkljivo sklenjene pogodbe z odstopnikom terjatev. Nevarna so tudi politična tveganja, ki so lahko prisotna predvsem pri mednarodnem faktoringu in zajemajo prepoved plačil v tujino, moratorij plačil ali prepoved konverzije domače valute v tujo konvertibilno valuto (Makovec Brenčič, Pfajfar, Rašković, Lisjak & Ekar 2009).

Herjavec (2010) v svojem članku navaja, da so najbolj tvegane terjatve, ki so rezultat storitev projektne narave, saj so tovrstne terjatve tudi v povsem običajnih razmerah lahko v celoti sporne oz. neizterljive in terjatve nastale na podlagi zaračunavanja po situacijah, kot so npr. gradbene storitve, saj se vrednost le-teh pogosto znižuje zaradi reklamacij. Tvegane so tudi terjatve, kjer je veliko reklamacij, npr. hitro pokvarljivo blago ali slaba kvaliteta blaga oz. storitve.

4.1.2 Tečajna tveganja

S tečajnimi tveganji, ki nastanejo zaradi nihanja vrednosti tečajev, se faktor srečuje pri mednarodnem faktoringu. Z uvedbo evra (v nadaljevanju EUR) v vedno več državah članicah Evropske monetarne unije so se tečajna tveganja precej zmanjšala, vendar so še vedno prisotna, kadar faktor sodeluje z državami, ki niso prisotna v evro območju. Faktor

lahko tečajno tveganje prenese na odstopnika ali se odloči za zavarovanje tečajnega tveganja pri specializirani ustanovi.

Z zavarovanjem tečajnega tveganja si faktor že vnaprej zagotovi tečaj, po katerem mu bo banka konvertirala v prihodnosti prejeta dolžnikova nakazila v tuji valuti. Banka za navedeno zavarovanje faktorju zaračuna določeno provizijo, ki jo faktor običajno prefakturira na odstopnika terjatev. Pri tem je seveda zelo pomembno, da dolžnik svoje obveznosti poravna na datum zapadlosti, saj si banka na dogovorjeni datum, ki se lahko določi tudi nekaj dni po dejanski zapadlosti terjatev, denarna sredstva odtegne s faktorjevega računa.

4.1.3 Prevare

Faktor mora biti pri sklenitvi posla pozoren tudi na možnost prevare odstopnika terjatev. Callender (2006) v svoji knjigi opisuje naslednje prevare, ki se lahko pojavijo pri faktoringu:

- najpogostejša prevara, s katero se sooča faktor, je ta, da dolžnik plačilo za odstopljene terjatve nakaže odstopniku, ta pa zneska ne prenakaže faktorju. Napaka se s strani dolžnika najpogosteje zgodi nenamerno, saj sredstva rutinsko nakaže svojemu upniku;
- odstopnik izda fakturo za storitev, ki ni bila opravljena ali za blago, ki ni bilo dostavljeno;
- odstopnik pošlje faktorju fakturo, ki vsebuje zaznamek o odstopu, dolžniku pa fakturo brez zaznamka o odstopu;
- v primeru, da ima odstopnik likvidnostne težave ali želi prekiniti pogodbo s faktorjem, lahko dolžniku naroči, naj obveznost poravna na njegov transakcijski račun namesto na račun faktorja;
- odstopnik in dolžnik se dogovorita, da bo dolžniku izstavljena faktura, ki jo bo potrdila oseba nepooblaščenca za potrjevanje faktur;
- odstopnik lahko izstavi fakturo dolžniku, s katerim nima poslovnega razmerja;
- odstopnik izstavi tako imenovane fantomske fakture, ki jih izda podjetje, ki sploh ne obstaja, za storitve, ki niso bile opravljene oz. za blago, ki ne obstaja.

Večino zgoraj navedenih prevar lahko faktor po mojem mnenju prepreči s tem, da pri dolžniku preveri obstoj odstopljenih terjatev in pred financiranjem od dolžnika zahteva potrjeno izjavo, s katero le-ta potrjuje, da je z odstopom seznanjen in da bo obveznost poravnal na faktorjev račun. Pomembno je, da faktor z dolžnikom redno komunicira, dobro je, da komunicira vsaj z dvema različnima osebama. Prevare je najtežje ugotoviti takrat, kadar odstopnik in dolžnik pri prevari sodelujeta.

4.2 Obvladovanje tveganj

4.2.1 Skrben pregled dolžnika in odstopnika

Skrben pregled dolžnika in odstopnika je pomemben predvsem takrat, kadar faktor sklepa razmerje z novim odstopnikom oz. dolžnikom. Na začetku je pomembno, da faktor dobi odgovor na vprašanje, zakaj se je odstopnik odločil za faktoring. Za faktorja je zelo pomembna boniteta dolžnika, kadar je boniteta dolžnika slabša in se zahteva regresni zahtevek, pa tudi boniteta odstopnika. Faktorja zanimajo poslovni in finančni izkazi, bilance skozi čas in bonitetne ocene (APL, 2014b).

Pri analizi bilance stanja je pomembna previdnost in primerna mera dvoma ter v primeru nejasnosti je potrebno zahtevati dodatna pojasnila. Pri analizi bilance stanja je potrebno biti pozoren zlasti na naslednje postavke (APL, 2014b):

- obratni kapital, ki pomeni presežek dolgoročnih virov nad dolgoročnimi sredstvi. Podjetje je dolgoročno plačilno sposobno, če ima dolgoročne vire večje od dolgoročnih sredstev. Kot v svojem članku navaja Peterlin (2016), lahko podjetje z aktivno politiko obvladovanja obratnega kapitala hitro spremeni sestavo bilance stanja;
- kazalnik tekoče likvidnosti, ki se izračuna kot razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi viri;
- ali bi lahko podjetje izkazano premoženje unovčilo za vsaj približno takšno vrednost, kot je prikazana v bilanci;
- terjatve iz poslovanja so v slabše stoječih podjetjih pogosto izkazana previsoko;
- pri kratkoročnih finančnih naložbah je potrebno biti pozoren na postavko do podjetij v skupini in preveriti, da se v njej ne skrivajo terjatve do lastnikov in drugih povezanih oseb;
- prikrit inštrument prirejanja rezultatov v proizvodnih podjetjih je lahko v bilanci stanja nerealno izkazana vrednost zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje;
- prikrievanje dobička ali izgube se kaže v visokih stroških rezervacij ali visokih zneskih aktivnih ali pasivnih časovnih razmejitev;
- ali so evidentirane vse obveznosti, skupaj s pripadajočimi zamudnimi obrestmi;
- ali so sredstva in obveznosti pravilno prikazana z vidika njihove ročnosti.

Pomembno je, da faktor nikoli ločeno ne obravnava izkaza poslovnega izida in bilance stanja podjetja. V izkazu poslovnega izida je rezultat iz poslovanja tisti, ki poda objektivno sliko o poslovanju podjetja (APL, 2014b).

Faktor si pri analizi podjetja pomaga z bonitetnimi poročili, ki jih zbirajo in analizirajo specializirane ustanove, in s spletnimi servisi ter spletnimi orodji, ki analizirajo finančne podatke podjetij, kot je npr. Gvin.com ali spletno orodje Portfolio Intelligence. Pomembno

je, da se preveri morebitne blokade na transakcijskih računih, morebitne tožbe, neplačevanje davčnih obveznosti, itd. Faktor mora oceniti tudi lastnika podjetja ter njegove izkušnje na trgu. Dobro je preveriti tudi reference podjetja pri poslovnih partnerjih, bankah ali drugih ustanovah, ki s podjetjem sodelujejo (APL, 2014b).

4.2.2 Sprotno spremljanje terjatev in zamud

V družbi APL se natančno spremlja izpostavljenost in zamude določenega dolžnika ter se v primeru zamud zaustavi financiranje do določenega dolžnika oz. preveri vzroke za zamudo. Vzroki za zamudo so lahko nelikvidnost dolžnika ali reklamacije na terjatvah. Pomembna je razpršenost terjatev med različnimi dolžniki in tudi odstopniki, terjatve morajo biti razpršene tudi po različnih gospodarskih dejavnostih, smiselno se je izogniti odkupu terjatev v tveganih panogah.

4.2.3 Določitev limitov dolžnikom in odstopnikom

Družba APL za vsakega dolžnika določi najvišji možni znesek izpostavljenosti oz. limit, ki je odvisen od bonitete podjetja, njegovega finančnega stanja in tudi mehkih informacij o podjetju. Ko je limit do določenega dolžnika dosežen, APL zaustavi financiranje do njega. S tem se faktor izogne previsoki izpostavljenosti do določenega podjetja in se izogne morebitnim izgubam v primeru stečaja ali prevare pogodbene stranke. Limite se lahko določi tudi za odstopnike.

4.2.4 Zavarovanje terjatev pri zavarovalnici

Tveganje neplačila za terjatve prevzete od odstopnika lahko nosi faktor sam ali pa to tveganje z zavarovanjem terjatev prenese na kreditno zavarovalnico. Faktor tveganje neplačila še vedno prevzema od odstopnikov, vendar to tveganje vsaj delno prenese na kreditno zavarovalnico, na katero lahko hkrati prenaša tudi nekatere druge funkcije in storitve kot npr. ocenjevanje in spremljanje riziko ali storitve izterjave (Jus, 2005).

Premije za zavarovanje terjatev so v Sloveniji visoke, kar tudi vpliva na nekoliko višjo ceno faktoring storitev, v kolikor ima faktor terjatve dodatno zavarovane pri zavarovalnici. Zavarovalnica ne zavaruje vseh terjatev, ne zavarujejo npr. terjatev do občin, ministrstev in državnih institucij. Kot v članku navaja Marko Voljč, direktor in solastnik družbe Interfinance d.o.o., se zavarovalnice izogibajo zavarovanju terjatev finančnih družb v zasebni lasti, ki so sodeč po bilancah zelo zadolžena in zato ne morejo imeti prvovrstnih bonitet (Morozov, 2014).

Nekoliko višjo ceno faktoringa zaradi zavarovanje terjatev pri zavarovalnici, po mojem mnenju, delno odtehta dejstvo, da v primeru, ko ima faktor terjatve zavarovane pri

zavarovalnici, praviloma od odstopnika ne zahteva dodatnih zavarovanj, ki so podrobneje opisana v naslednjem poglavju.

4.2.5 Izbira primernih instrumentov dodatnega zavarovanja

4.2.5.1 Zadržana sredstva

Ena izmed oblik zavarovanja, ki se ga pogosto poslužuje družba APL je ta, da odstopniku ne financira celotne odstopljene terjatve, ampak del kupnine zadrži in jo odstopniku nakaže šele po poplačilu terjatve s strani njenega dolžnika. Zadržana sredstva služijo predvsem za pokritje obresti za financiranje in zamudnih obresti, ter za pokritje morebitnih drugih stroškov, kot npr. strošek izterjave, negativne tečajne razlike, itd. Faktor praviloma zadrži del sredstev v primeru, da odstopniku poleg provizije za faktoring, ki se običajno odtegne že ob izplačilu kupnine zaračuna tudi obresti za financiranje, ki se praviloma poračunajo ob zaključku posla, to je ob poplačilu terjatve s strani njenega dolžnika.

4.2.5.2 Regresni zahtevek

Regresni zahtevek na odstopljeni terjatvi pomeni, da ima faktor v primeru, da skupni znesek odstopljene terjatve ali njen del, s strani dolžnika ni poplačan do dneva dospelosti, ali če postane očitno, da terjatev ne bo poplačana do dneva dospelosti (npr. v primeru blokade transakcijskega računa dolžnika, uvedbe ali začetka postopka insolventnosti) pravico odstopiti od nakupa neplačanega dela terjatev in je dolžan odstopnik prevzemniku nemudoma plačati prejeti znesek kupnine, skupaj z vsemi stroški. Ko odstopnik izpolni navedene obveznosti do faktorja, se šteje, da neplačani del terjatev ni bil odstopljen faktorju in predstavlja takšen del terjatve spet terjatve odstopnika, o čemer je faktor dolžan pisno obvestiti dolžnika (APL, 2017b). Kot sem že ugotovila, je regresni zahtevek pri faktoringu zelo pogosta oblika zavarovanja.

4.2.5.3 Odstop terjatev v zavarovanje

V primeru, da dolžnik do datuma dospelosti ne poplača svojih obveznosti, se faktor lahko poplača iz odstopljenih terjatev v zavarovanje. Odstop terjatev v zavarovanje, ki se ga družba APL v primeru povečanega tveganja neplačila pogosto poslužuje, je bil podrobno obravnavan v tretjem poglavju te naloge.

4.2.5.4 Izvršnica

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 57/2012, v nadaljevanju ZPreZP-1), opredeljuje izvršnico kot listino, s katero se dolžnik na podlagi določene pravne osnove, na datum dospelosti zaveže plačati na izvršnici določen denarni znesek. Izvršnico lahko izda gospodarski subjekt ali javni organ, upnik je lahko pravna ali fizična oseba. Pogoj za

unovčitev izvršnice je notarsko overjeni podpis zakonitega zastopnika izdajatelja, banka mora pred izplačilom zneska določenega na izvršnici obvestiti dolžnika. Upnik ima pravico unovčiti izvršnico v treh letih po dospelosti navedeni na listini.

V primeru povečanega tveganja neplačila družba APL ob sklenitvi posla zahteva izvršnico dolžnika ali zahteva izvršnico odstopnika, kot dodatno zavarovanje regresnega zahtevka. Namen izvršnice je upniku zagotoviti hitro poplačilo dolga, ki mu ga dolguje dolžnik. Kot določa ZPreZP-1, ima upnik v primeru, da dolžnik ob zapadlosti ne poravnava svojih obveznosti, pravico unovčiti izvršnico neposredno pri eni od bank, kjer ima dolžnik odprt transakcijski račun. V kolikor na datum unovčitve na transakcijskem računu dolžnika ni denarnih sredstev, lahko banka denarna sredstva prenese iz ostalih transakcijskih računov dolžnika, depozitov ali varčevanj. V primeru, da so računi blokirani zaradi izvršbe, imajo sklepi o izvršbi in zavarovanju prednost pred izvršnico. V kolikor upnik ni poplačan iz sredstev na transakcijskem računu dolžnika, lahko v izvršilnem postopku zahteva poplačilo še iz drugega premoženja dolžnika. Menim, da je največja prednost izvršnice v primerjavi z menico v tem, da mora banka, tudi če na transakcijskem računu ni denarnih sredstev, izvršnico zadržati in jo izplačati, ko sredstva pridejo na račun.

4.2.5.5 Menica

Menica je obligacijski vrednostni papir, s katero se izdajatelj menice obveže, da bo sam, ali pa nekdo tretji, plačal na določen datum določen znesek denarja. Gre v bistvu za odloženo plačilo, saj prejemnik menice od svojega dolžnika prejme obljubo, da mu bo kasneje poplačal dolg. V praksi menico srečujemo pri poslu inkaso, pri akreditivih ter pri poslih iz naslova forfeitiranja, uveljavila se je tudi kot inštrument zavarovanja pri bančnih kreditih, lizingu, faktoringu in garancijah (Makovec Brenčič et al., 2009).

Kot inštrument zavarovanja pri faktoringu se glede na lastne izkušnje praviloma uporablja bianko menica, na kateri je obvezen le podpis izdajatelja menice, ostali elementi pa niso izpolnjeni. Poleg podpisane bianko menice mora izdajatelj upniku izročiti še podpisano menično izjavo, s katero upnika pooblasti, da lahko ob unovčevanju menice izpolni ostale elemente menice. Pri bianko menici je pomembno, da se vključi še klavzula »brez protesta«, kar pomeni nepreklicno in brezpogojno pooblastilo za unovčenje menice, saj drugače grozi nevarnost, da izdajatelj menice kasneje to pooblastilo prekliče. Menični upnik se pri unovčenju menice lahko poplača le do višine, kolikor znaša stanje sredstev na računu izdajatelja na plačilni dan določen v menici. Če se menični upnik želi poplačati iz dodatnih prilivov, ki po plačilnem dnevu pridejo na dolžnikov račun, mora vložiti predlog za izvršbo na podlagi menice, kot verodostojne listine (SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.č).

4.2.5.6 Vinkulacija zavarovalne police

Pri zavarovanju terjatev gre za to, da v primeru, da svojih obveznosti ne poravnata dolжник, neplačane zavarovane terjatve poplača zavarovalnica (Podgrajšek, 2012). Faktor si torej z vinkulacijo zavarovalne police, ki jo je odstopnik terjatev sklenil z zavarovalnico, zagotovi poplačilo terjatev s strani zavarovalnice, v primeru neplačila s strani dolžnika. S sklenitvijo pogodbe o odstopu terjatev na faktorja preide terjatev skupaj z vsemi stranskimi pravicami, kar pomeni tudi z vsemi pravicami, ki izhajajo iz naslova morebitnega zavarovanja terjatev pri zavarovalnici. Odstopnik s tem zavarovanjem, v primeru dolžnikovega neplačila, zagotavlja poplačilo terjatve s strani zavarovalnice. Prenos vseh pravic iz naslova zavarovanja terjatev pri zavarovalnici pogodbeni stranki uredita z vinkulacijo zavarovalne police, ki jo podpišejo odstopnik, faktor in zavarovalnica. Terjatve do določenega dolžnika so običajno zavarovane do določene višine, običajno od 80 % do 90 % vrednosti terjatev, za preostanek vrednosti družba APL zadrži del kupnine, ki jo odstopniku nakaže po poplačilu terjatev s strani dolžnika.

4.2.5.7 Akreditiv

Akreditiv je redka oblika dodatnega zavarovanja pri faktoringu in se uporablja predvsem pri mednarodnem faktoringu. Kot navaja Zbašnik (2001), je akreditiv dokument, ki ga na zahtevo odstopnika terjatev izda banka. Banka se z akreditivom zaveže, da bo akreditivnemu upravičencu izplačala akreditivni znesek ali akceptirala menico, v primeru, da bodo akreditivni pogoji izpolnjeni. Banka lahko za izplačilo akreditiva oz. akceptiranje menice pooblasti tudi neko drugo banko, kar pride v poštev predvsem pri mednarodnem faktoringu. Poglavitna funkcija akreditiva je zmanjšanje tveganja, da odstopnikova terjatev ne bo poplačana s strani dolžnika, mora pa odstopnik akreditivni banki predložiti ustrezne dokumente o blagu, s čimer je zavarovan tudi dolжник.

Ko banka odpre akreditiv, se s tem zaveže za obdobje sklenitve izpolnjevati akreditivne pogoje. Banka mora izpolnjevati plačilno zavezo do odstopnika oz. do faktorja, dolžna je prevzeti dokumentacijo vezano na blago, ki jo prejme od odstopnika in jo po pregledu posredovati dolžniku. Dolжник pa je dolžan navedene dokumente prevzeti in banki poravnati akreditivni znesek ter stroške. V primeru, da dokumenti niso ustrezni, ima dolжник pravico, da le-te zavrne in zahteva povračilo akreditivnega kritja ter morebitno odškodnino (Zbašnik, 2001).

Kadar je odstopljena terjatev zavarovana z akreditivom, odstopnik akreditivni banki oz. banki, ki je v državi odstopnika pooblaščen za plačilo akreditiva, pošlje pisno nepreklicno izjavo o odstopu priliva po akreditivu faktorju. Družba APL pred izvedbo posla od odstopnika zahteva, da mu v pregled posreduje vsa potrebna dokazila vezana na akreditiv, določilo o akreditivu pogodbeni stranki dodata v pogodbo o odstopu terjatev. Družba APL običajno zahteva, da je akreditiv nepreklicni, saj je v tem primeru tveganju neplačila

izpostavljena le v primeru stečaja akreditivne banke. Prav tako morajo biti že pred sklenitvijo cesije izpolnjeni akreditivni pogoji, kar pomeni, da so akreditivni banki predloženi vsi zahtevani dokumenti vezani na blago, ki je predmet odstopljene terjatve.

4.2.5.8 Bančna garancija

Kot navaja Merc (2004), se banka z bančno garancijo obveže, da bo izpolnila plačilo odstopljene terjatve, v kolikor le-te v dogovorjenem roku in na dogovorjeni način ne bo poplačal dolжник. Bančne garancije se prav tako kot akreditiv uporabljajo predvsem pri mednarodnih poslih, predvsem pridejo v poštev pri poslih večjih vrednosti. Glavna razlika med bančno garancijo in akreditivom je v tem, da je bančna garancija v prvi vrsti sredstvo zavarovanja obveznosti, medtem ko je akreditiv tudi plačilno sredstvo, ter v tem, da se z bančno garancijo lahko zavaruje kakršnakoli izpolnitev in ne le plačilo. Pri bančni garanciji je upnik zavarovan tudi v primeru, da je temeljni posel neveljaven, banka proti njemu ne more uveljavljati nobenih drugih ugovorov, razen ugovorov iz naslova zlorabe garancije. Zanesljivost bančne garancije je odvisna od zanesljivosti banke, ki jo je izdala, faktor torej nosi tveganje neplačila le v primeru stečaja banke.

4.2.5.9 Osebno poroštvo in poroštvo drugih pravnih oseb

Merc (2004, str. 4) pravi takole: »Poroštvo je pogodbeno razmerje, pri katerem se porok upniku zaveže izpolniti obveznost, če je ob zapadlosti ne bi izpolnil dolжник«. Poroštvo je lahko subsidiarno, kjer je porok obveznost dolžan izpolniti šele, če je dolжник kljub pisnemu opozorilu po zapadlosti ne plača oz. izjemoma pred tem, če postane očitno, da obveznosti ne bo poplačal ali solidarno, kjer lahko upnik terja neposredno poroka, saj se je le-ta zavezal kot neposredni porok in plačnik. Solidarno poroštvo je sicer relativno razširjeno, vendar precej neučinkovito, saj pri izterjavi poroka običajno nastanejo enake težave kot pri izterjavi dolžnika (Merc, 2004).

Družba APL v primeru povečanega tveganja občasno zahteva osebno poroštvo lastnika oz. zastopnika družbe odstopnika, ki kot dodatno zavarovanje predloži še bianko menico. Kadar je porok fizična oseba, mora faktorju obvezno predložiti Izjavo o stanju premoženja, iz katere lahko faktor razbere dejansko premoženje poroka. Porok je lahko tudi druga pravna oseba, ki običajno kot dodatno zavarovanje predloži izvršnico. Praviloma se zahteva, da je porok neomejeni solidarni porok in plačnik odstopljene terjatve.

4.2.5.10 Zastava na premičninah

Pri klasični zastavi, ki nastane na podlagi zastavne pogodbe, zastavitelj zastavljeno stvar izroči v posest upniku. V zadnjem času se vse bolj uveljavlja neposestna zastavna pravica, kjer zastavljena stvar ostane v posesti zastavitelja, ki jo tako lahko še naprej uporablja, le odtujiti je ne more brez soglasja upnika. Z namenom, da lahko vsak vidi, da je določena

stvar zastavljena, ima Ajpes vzpostavljen register neposestnih zastavnih pravic (SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.c).

Kadar družba APL od odstopnika kot dodatno zavarovanje zahteva zastavo na določeni premičnini, z njim sklene dogovor v obliki notarskega zapisa. Faktorju je praviloma v interesu neposestna zastavna pravica. V primeru, da odstopljena terjatev ob zapadlosti ne bo poplačana, lahko faktor od sodišča zahteva, da izda odločbo, da se zastavljena stvar proda in da se opravi poplačilo po pravilih, ki veljajo za izvršbo. Pri gospodarskih pogodbah se šteje, da sta stranki sklenili dogovor o zunajsodni prodaji, kar pomeni, da lahko faktor zastavljeno stvar proda na javni dražbi, v osmih dneh po tem, ko je zastavitelja na to opozoril. S tem se izogne dolgotrajnemu sodnemu postopku (SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.c).

4.2.6 Centralni kreditni register

Konec leta 2016 je v Sloveniji zaživel centralni kreditni register, kjer se zbirajo podatki o dolgovih in kreditnih tveganjih, tako fizičnih kot pravnih oseb. Kot pravi Grgič (2016) so si banke tovrstne podatke že prej izmenjavale za fizične osebe, sedaj pa so v skupno bazo vključene tudi pravne osebe. Osnovni namen centralnega registra je kreditodajalcem omogočiti učinkovitejše obvladovanje kreditnih tveganj. Vpogled v podatke o sebi imajo tudi kreditojemalci, predvsem z vidika možnosti preverbe pravilnosti podatkov.

Kot pravi Grčič (2016), in interni vir upravljavca sistema za izmenjavo podatkov Banke Slovenije, naj bi v prihodnjih štirih letih vpogled v centralni kreditni register imele tudi lizing družbe in faktorji ter drugi ponudniki kreditov na trgu. Družbe bodo imele dostop do podatkov o posojilih, zadolženosti, preseganju dovoljenih limitov, stečajih, zamudah pri plačilu, izvršbah, prevzetih poroštvi in drugih izpostavljenostih.

4.3 Izterjava terjatev v primeru neplačila

Glede na lastne izkušnje lahko rečem, da faktor pri stalnih dolžnikih že približno ve, kakšna je njihova plačilna politika, pri novih dolžnikih pa je pomembno, da že nekaj dni pred zapadlostjo terjatev pri dolžniku preveri, kdaj lahko računa na denarna sredstva. V primeru zamude poskuša družba APL poplačilo terjatev najprej pridobiti od dolžnika, o zamudi plačila obvesti tudi odstopnika, saj on krije zamudne obresti, v kolikor ne gre za dobaviteljski factoring. Družba APL pritisk izvaja tako pisno po elektronski pošti, kot po telefonu, in sicer tako na dolžnika kot na odstopnika. V kolikor v določenem časovnem obdobju po zapadlosti (npr. 10 dni) ne pride do poplačila terjatev, se dolžniku pošlje prvi opomin, po določenem številu dni drugi opomin in nazadnje še zadnji opomin pred izvršbo. V kolikor dolžnik terjatve še vedno ne poplača, niti ne pokaže interesa za rešitev

nastale situacije, se začne glede na presojo unovčevati morebitna dodatna zavarovanja, ki so bila pridobljena ob sklenitvi posla.

Iz dosedanjih izkušenj, ki sem jih pridobila na tem področju, ugotavljam, da je najpogostejše dodatno zavarovanje, ki se ga poslužuje faktor, regresni zahtevek odstopnika. Kot v svojem članku navaja Abdič (2016b), ima unovčitev regresnega zahtevka negativen učinek na likvidnost odstopnika, zato ga faktor unovči šele na koncu, ko plačila nikakor ne more izterjati od dolžnika. Za unovčitev regresa se odloči relativno hitro v primeru, da razlog za neplačilo terjatev s strani dolžnika niso težave z njegovo likvidnostjo, temveč reklamacije na terjatvah.

5 FAKTORING V SLOVENIJI IN SVETU

5.1 Faktoring v svetu

Po podatkih FCI, ki deluje od leta 1968 in trenutno obsega že več kot 400 članic, v 90 državah sveta (FCI, 2017b), se promet družb, ki se ukvarjajo s faktoringom na ravni celega sveta letno povečuje. Leta 2016 je znašal 2.375.967 milijonov (v nadaljevanju: mio) EUR in se je povečal za 0,35 % glede na predhodno leto, leta 2015 pa za 1 % glede na leto 2014, ko je znašal 2.347.524 mio EUR. Podjetja, ki so včlanjena v FCI, so v letu 2016 ustvarila 64 % svetovnega prometa s faktoringom. Ustvarila so 59 % od domačega in 84 % od mednarodnega faktoring prometa (FCI, 2017a).

Tabela 1: Obseg faktoringa v svetu v obdobju od leta 2012 do leta 2016 v mio EUR

DRŽAVA	2012	2013	2014	2015	2016	Stopnja rasti 2016/2015 (v %)
EVROPA						
Armenija	0	62	70	75	100	33,33
Avstrija	10.969	14.110	16.400	18.264	19.621	7,43
Azerbajdžan				13	56	330,77
Belorusija				320	330	3,13
Belgija	42.352	47.684	55.374	61.169	62.846	2,74
Bolgarija	1.500	1.600	1.728	1.820	1.947	6,98
Hrvaška	2.269	3.146	2.498	2.885	2.825	-2,08
Ciper	3.350	2.823	2.671	2.414	2.925	21,17
Češka	5.196	5.302	5.912	5.064	4.848	-4,27
Danska	8.800	8.932	10.463	12.606	13.237	5,01
Estonija	1.877	1.899	2.010	2.010	2.495	24,13
Finska	17.000	17.699	20.554	23.095	22.000	-4,74
Francija	186.494	200.459	226.598	248.193	268.160	8,04

se nadaljuje

Tabela 1: Obseg faktoringa v svetu v obdobju od leta 2012 do leta 2016 v mio EUR (nad.)

DRŽAVA	2012	2013	2014	2015	2016	Stopnja rasti 2016/2015 (v %)
Nemčija	157.420	171.290	189.880	209.001	216.878	3,77
Grčija	12.761	12.094	13.017	12.869	12.782	-0,68
Madžarska	2.676	2.661	2.827	3.779	3.635	-3,81
Irska	19.956	21.206	25.476	25.978	23.952	-7,80
Italija	181.878	178.002	183.004	190.488	208.642	9,53
Latvija	542	592	680	867	867	0,00
Litva	2.488	2.763	5.550	3.150	3.100	-1,59
Luksemburg	299	407	339	339	339	0,00
Malta	240	178	296	275	275	0,00
Moldavija			13	17	17	0,00
Nizozemska	50.000	52.000	53.378	65.698	82.848	26,10
Norveška	18.115	16.296	17.182	18.476	21.867	18,35
Poljska	24.510	31.588	33.497	35.020	39.396	12,50
Portugalska	22.948	22.303	21.404	22.921	24.517	6,96
Romunija	2.920	2.713	2.700	3.651	4.037	10,57
Rusija	35.176	41.960	29.170	23.332	28.004	20,02
Srbija	950	679	306	445	555	24,72
Slovaška	1.024	1.068	1.036	1.036	1.646	58,88
Slovenija	650	626	563	329	1.000	203,95
Španija	124.036	116.546	112.976	115.220	130.656	13,40
Švedska	33.149	30.544	28.290	26.078	20.481	-21,46
Švica	3.000	3.100	3.832	3.832	3.832	0,00
Turčija	31.702	32.036	41.229	39.310	35.085	-10,75
Ukrajia	1.233	1.340	1.035	442	295	-33,26
Velika Britanija (*)	291.200	308.096	350.622	376.571	326.878	1,25
Skupaj Evropa	1.298.680	1.353.804	1.462.580	1.557.052	1.592.974	2,31
SEVERNA AMERIKA						
Kanada	7.100	5.680	5.831	5.530	5.609	1,43
ZDA	77.543	83.739	97.670	95.000	89.463	-5,83
Skupaj Severna Amerika	84.643	89.419	103.501	100.530	95.072	-5,43
JUŽNA AMERIKA						
Argentina	614	856	1.299	1.551	1.891	21,92
Bolivija	35	31	22	44	44	0,00
Brazilija	43.627	31.552	31.782	28.965	45.379	56,67
Karibi				45		
Čile	24.000	25.500	24.850	22.300	25.050	12,33
Kolumbija	4.562	7.076	8.985	10.333	7.630	-26,16
Kostarika	180	115	2.337	2.710	231	-91,48
Honduras				22	27	22,73

se nadaljuje

Tabela 1: Obseg faktoringa v svetu v obdobju od leta 2012 do leta 2016 v mio EUR (nad.)

DRŽAVA	2012	2013	2014	2015	2016	Stopnja rasti 2016/2015 (v %)
Mehika	26.130	28.061	25.486	19.291	22.510	16,69
Peru	2.310	8.163	8.293	1.475	1.550	5,08
Urugvaj	61	58	70	90	84	-6,67
Skupaj Južna Amerika	101.519	101.412	103.124	86.826	104.396	20,24
AFRIKA						
Egipt	220	450	435	537	550	2,42
Kenija				215	215	0,00
Mauritius	128	145	206	235	256	8,94
Maroko	1.844	2.755	4.200	2.708	2.708	0,00
Južna Afrika	21.378	19.400	15.898	14.672	16.291	11,03
Tunizija	357	373	355	354	373	5,37
Skupaj Afrika	23.928	23.123	21.094	18.721	20.393	8,93
AZIJA PACIFIK						
Avstralija	49.606	40.206	42.290	41.761	47.658	14,12
Kitajska	343.759	378.128	406.102	352.879	301.635	-14,52
Gruzija		0	5	14	14	0,00
Hong Kong	29.344	32.250	30.800	33.425	42.676	27,68
Indija	3.650	5.240	4.340	3.700	3.881	4,89
Indonezija	3	819	810	682	682	0,00
Japonska	97.210	77.255	51.072	54.184	49.466	-8,71
Kazahstan				106	106	0,00
Koreja	8.000	12.343	12.713	13.094	14.142	8,00
Malezija	1.782	1.782	1.782	330	1.527	362,73
Singapur	8.670	9.970	37.840	38.900	40.500	4,11
Šrilanka			38	116	116	0,00
Tajvan	70.000	73.000	56.680	52.693	47.189	-10,45
Tajska	4.339	3.348	4.144	4.414	5.300	20,06
Vietnam	61	100	100	335	658	96,42
Skupaj Azija Pacifik	616.424	634.441	648.716	596.633	555.550	-6,89
SREDNJI VZHOD						
Izrael	1.422	1.060	3.000	2.108	3.080	46,11
Libanon	301	352	416	508	610	20,08
Katar	75	88	62	62	62	0,00
Združeni arabski emirati	2.900	3.500	5.020	5.350	3.831	-28,39
Skupaj Srednji vzhod	4.698	5.000	8.498	8.028	7.583	-5,54
SKUPAJ SVET	2.132.186	2.208.372	2.347.513	2.367.790	2.375.967	0,35

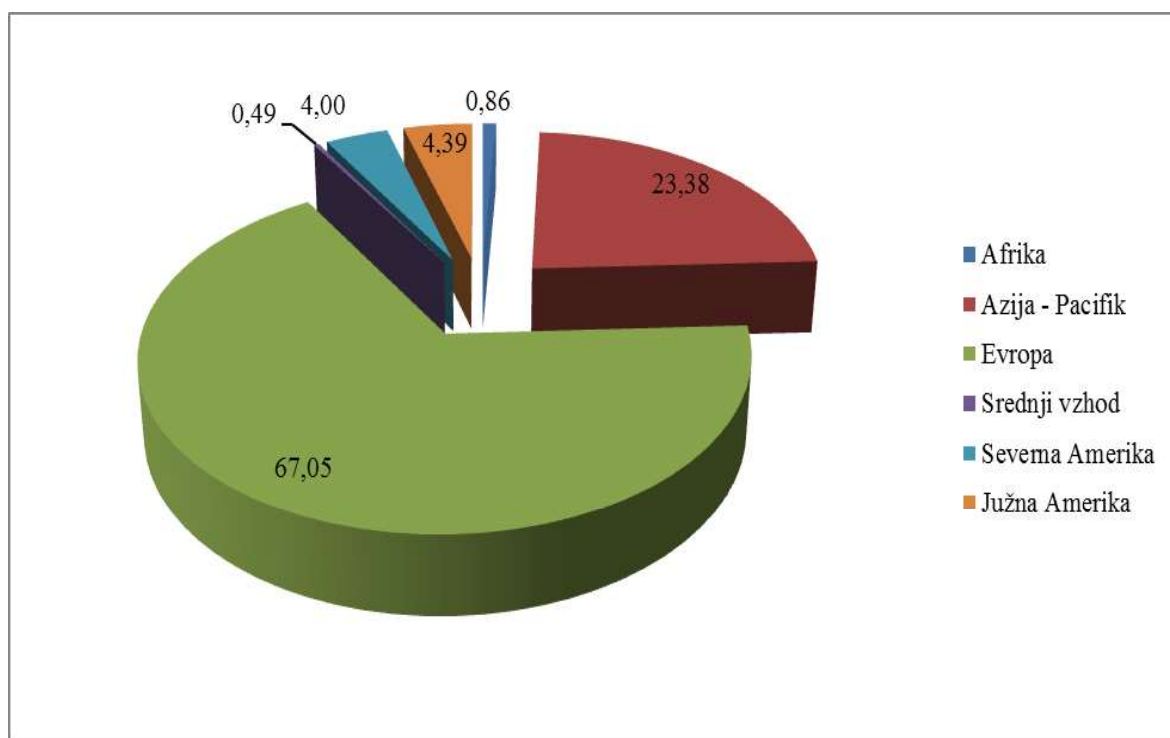
Legenda: * Velika Britanija - razmerje je bilo popravljeno zaradi nihanja menjalnega tečaja

Vir: FCI, About factoring – Statistics, 2017.

Kot je razvidno iz Tabele 1, se je obseg faktoringa v letu 2016 glede na predhodno leto procentualno najbolj povečal v Južni Ameriki, povečal se je še v Afriki in v Evropi. V Severni Ameriki, Aziji in Srednjem vzhodu se je v letu 2016 obseg faktoringa zmanjšal glede na predhodno leto. V letu 2015 se je obseg faktoringa glede na leto 2014 povečal le v Evropi, leta 2014 pa v primerjavi z letom 2013 na vseh kontinentih razen v Afriki. V obdobju od leta 2012 do leta 2016 se je obseg faktoringa procentualno najbolj povečal v državah Srednjega vzhoda in sicer za 61 %, večji porast je opaziti še v Evropi, in sicer za 23 %, ter v državah Severne Amerike za 12 % (FCI, 2017a).

Kot vidimo iz Tabele 1, daleč največji delež celotnega faktoring prometa pripada Evropi, in sicer dobri dve tretjini vrednosti celotnega prometa, pomemben delež nosi tudi Azija – Pacifik, kjer se opravi slaba četrtnina prometa. Delež faktoringa po kontinentih je prikazan na Sliki 3 (FCI, 2017a).

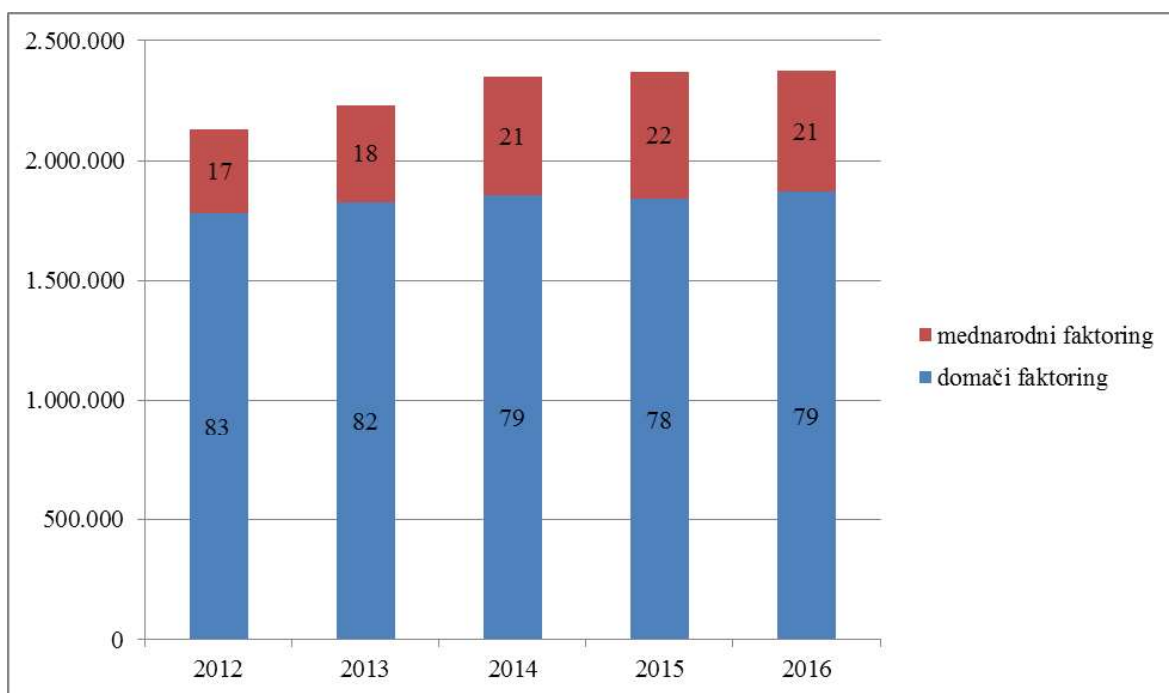
Slika 3: Delež faktoringa po kontinentih v letu 2016 (v %)



Vir: FCI, About factoring – Statistics, 2017.

Glede na delitev faktoringa na domači oz. mednarodni faktoring ugotavljam, da v svetu prevladuje domači faktoring. Kot vidimo na Sliki 4, se je delež mednarodnega faktoringa v celotnem faktoringu v obdobju med letom 2012 in letom 2016 povečal. Leta 2016 je delež mednarodnega faktoringa znašal 21 % celotnega faktoring prometa, medtem ko leta 2012 17 % (FCI, 2017a).

Slika 4: Delež faktoringa glede na domači in mednarodni faktoring (v %)



Vir: FCI, About factoring – Statistics, 2017.

Kot že omenjeno in kot je razvidno iz Tabele 1, se dobri dve tretjini prometa s faktoringom ustvari v Evropi, kjer ga po podatkih FCI uporablja že 38 držav. Leta 2016 je celotni faktoring promet v Evropi znašal 1.592.974 mio EUR in se je glede na predhodno leto, ko je znašal 1.557.052 mio EUR, povečal za 2,3 %. Največ prometa se v Evropi ustvari v Veliki Britaniji, sledijo Francija, Nemčija in Italija. Navedene štiri države ustvarijo slabi dve tretjini celotnega faktoring prometa v Evropi. Največjo procentualno rast je opaziti v Avstriji, Latviji, Slovaški, Sloveniji, na Poljskem, na Nizozemskem in na Danskem, kjer se je promet s faktoringom, v obdobju od leta 2012 do leta 2016, povečal za več kot 50 % (FCI, 2017a).

5.2 Faktoring v Sloveniji

Trg faktoringa je bil v Sloveniji dolgo časa zapostavljen in obravnavam kot nekakšen izhod v sili za podjetja z likvidnostnimi težavami. Največji konkurent faktoringu so bile banke z bogato ponudbo kratkoročnih posojil. Po nastopu gospodarske in finančne krize se je povpraševanje po faktoringu tudi v Sloveniji začelo povečevati, saj so bančna posojila mnogo manj dostopna, kot so bila pred leti (Morozov, 2014).

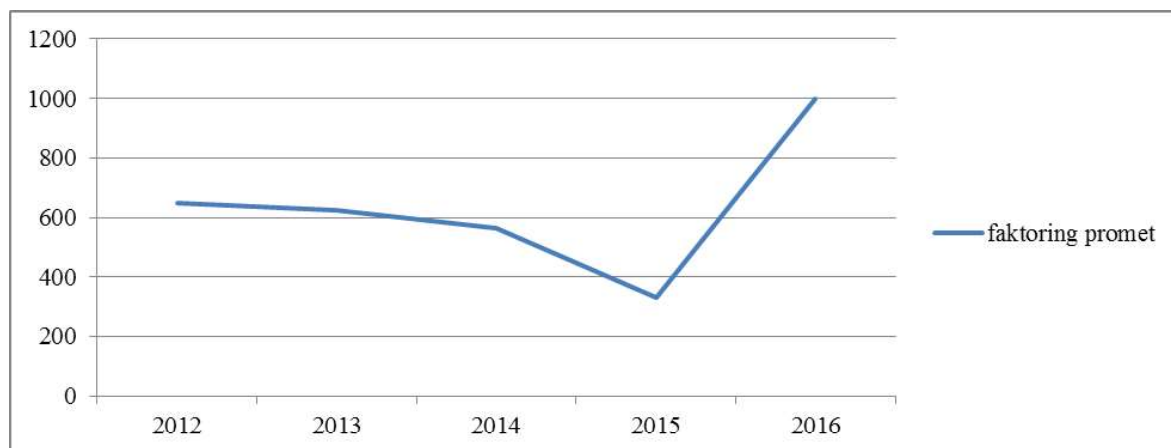
Trg faktoringa v Sloveniji je majhen in predstavlja manj kot 2 % bruto domačega proizvoda. V primerjavi z Evropo, kjer predstavlja delež faktoringa nekje med 6 % in 7 % ali celo 10 % bruto domačega proizvoda, je v Sloveniji na tem področju še precej možnosti

za razvoj. Faktoring, ki se je v zadnjem času razširil praktično na vse gospodarske dejavnosti, ponujajo tako banke, kot tudi zasebni faktorji (Abdič, 2016b).

V Sloveniji se s faktoringom ukvarja vse več podjetij, k čimer jih spodbujajo razmeroma visoki panožni donosi, ki so odvisni od tveganosti terjatve in znašajo nekje od 1 % do 3 % na mesec. Prav tako za vstop v faktorinško panogo ni potrebno veliko sredstev, zato se nekateri večji faktorji bojijo manjših ponudnikov faktoring storitev, predvsem zato, ker v Sloveniji ni zadostnega specifičnega znanja o faktoringu, kar po njihovem mnenju lahko škoduje celotni panogi. Manjše družbe večinoma ponujajo odkup terjatev, kar pa ne pomeni nujno faktoringa, veliko manjših ponudnikov ne razpolaga z ustrezno finančno podporo, da bi lahko nudili kontinuirano ponudbo financiranja (Morozov, 2014).

Po podatkih, ki se poročajo na FCI, se je promet faktoringa v Sloveniji v obdobju od leta 2012 do 2015 zmanjševal, leta 2015 se je v primerjavi z letom 2014 zmanjšal celo za 42 %. Pri tem je potrebno upoštevati, da se na FCI ne poroča faktoring promet vseh slovenskih družb, ki se ukvarjajo s faktoringom. Za leto 2015 je bil poročan promet treh slovenskih faktorjev, za leto 2016 pa promet šestih slovenskih faktorjev, kar je tudi razlog velike rasti faktoring prometa v letu 2016 v primerjavi z letom 2015, kot je razvidno iz Slike 5 (FCI, 2017a). V FCI sta trenutno vključena le dva slovenska faktorja in sicer družba A.B.S. Factoring d.o.o., ki je članstvo ohranila tudi pod novim lastništvom, in družba Prva finančna agencija, d.o.o. (FCI, 2017c).

Slika 5: Faktoring promet v Sloveniji v mio EUR



Vir: FCI, About factoring – Statistics, 2017.

Faktoring v Sloveniji ni registrirana dejavnost, podatkov o dejanskem faktoring prometu v Sloveniji ne zbira nobena institucija. Nekateri faktorji poskušajo ustanoviti faktoring združenje, ki bi lahko bilo faktorjem v veliko pomoč, tudi npr. pri sprejetju zakona o faktoringu v Sloveniji, ki naj bi bil v pripravi. Prav tako bi lahko prišli do bolj konkretnih podatkov o dejanskem prometu, ki se ga s faktoringom ustvari v Sloveniji. Bolj točne

podatke o prometu bi lahko posredovali tudi na FCI, saj je glede na njihove podatke obseg faktoringa v Sloveniji še vedno precej podcenjen. V naslednjem poglavju bom s pomočjo javno dostopnih podatkov analizirala poslovanje največjih slovenskih faktorjev in poskušala vsaj približno ugotoviti, kako se dejansko giblje faktoring promet na slovenskem trgu v zadnjih petih letih.

5.3 Analiza gibanja prometa in finančnih kazalnikov faktorjev v Sloveniji

5.3.1 Faktorji v Sloveniji

V preteklosti vodilna družba na področju faktoringa v Sloveniji, Prvi faktor d.o.o., ki je tudi začela s ponudbo faktoring storitev v Sloveniji, je bila v letu 2016, s strani lastnikov SID banke in Nove ljubljanske banke, poslana v nadzorovano likvidacijo. Celotna skupina, ki ima družbe še v Zagrebu, Sarajevu in Beogradu, ima več kot 170 mio EUR kratkoročnih obveznosti, večinoma do obeh lastnic. Promet družbe je v zadnjih letih močno upadal, pozitivno je poslovala le družba v Zagrebu (Svenšek, 2016).

Podobno se dogaja tudi ostalim faktorjem v bančni lasti. F – Faktoring d.o.o., ki je bil v lasti Nove kreditne banke Maribor d.d., je blokiran, Afaktor d.o.o., Ljubljana, ki je v zadnjih letih posloval z izgubo, je bil prodan eni izmed večjih zasebnih faktoring skupin v Nemčiji A.B.S. GLOBAL FACTORING AG, še naprej dobro posluje le družba S-Factoring d.d., v lasti banke Sparkasse d.d. Kot mi je znano nekatere banke, kot npr. Nova ljubljanska banka d.d. in Gorenjska banka, sicer ponujajo faktoring v sklopu ostalih bančnih storitev. Zaradi razpoložljivih bančnih virov banke ponujajo ugodnejši faktoring kot nebančni faktorji, vendar ponavadi ne ciljajo na iste stranke. Banke naj bi po nekaterih ocenah v letu 2016 s faktoringom ustvarile med 300 mio EUR in 400 mio EUR prometa, od tega družba S-Factoring d.d. približno polovico.

Glede na dejstvo, da so javno dostopni finančni podatki in izkazi uspeha le enega faktorja v lasti bank, to je S-Factoring d.d., iz bančnih bilanc ostalih bank pa ni razvidno, koliko prometa banke ustvarijo s faktoringom, bom od faktorjev v lasti bank analizirala le finančne podatke in kazalnike družbe S-Factoring d.d. V nadaljevanju bom analizirala in primerjala finančne podatke in kazalnike štirih največjih slovenskih nebančnih faktorjev in sicer družbo APL, družbo Aleja finance d.o.o., družbo Interfinance d.o.o. in družbo Prva finančna agencija d.o.o. Faktorji v nebančni lasti naj bi po nekaterih ocenah v letu 2016 ustvarile med 700 mio EUR in 800 mio EUR prometa.

5.3.2 Analiza poslovanja družbe S-Factoring d.d.

Kot je razvidno iz Tabele 2, je družba S-Factoring d.d. v obdobju od leta 2013 do leta 2016 poslovala z dobičkom in povečevala svoje prihodke. Celotni prihodki so se leta 2016 glede na leto 2015 povečali za 44 %, leto prej pa za dobrih 7,5 %. V družbi so povečali število zaposlenih, ki jih je bilo glede na opravljene delovne ure v letu 2016 v povprečju skoraj 12, leta 2012 pa 9. Sredstva podjetja, ki jih v večji meri predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve, torej vrednost odkupljenih terjatev, so na dan 31.12.2016 znašala dobrih 35,6 mio EUR, na dan 31.12.2012 pa dobrih 13,1 mio EUR. Glede na dejstvo, da je družba konec leta 2016 v svojih bilancah izkazovala skoraj trikrat več terjatev kot konec leta 2012, lahko sklepam, da se je tudi skupna vrednost odkupljenih terjatev oz. promet družbe v zadnjih petih letih močno povečal.

Tabela 2: Finančni podatki družbe S-Factoring d.d. (v EUR)

	2012	2013	2014	2015	2016
Sredstva	13.151.631	18.651.769	28.480.459	27.005.274	35.656.363
Kapital	68.191	302.247	512.216	2.748.317	3.174.182
Celotni prihodki	890.291	1.230.459	1.392.640	1.496.899	2.155.345
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	-292.869	234.056	209.969	236.101	425.893

Vir: S-Factoring d.d., Letno poročilo družbe S-Factoring d.d. za leto 2012, 2013; S-Factoring d.d., Letno poročilo družbe S-Factoring d.d. za leto 2013, 2014; S-Factoring d.d., Letno poročilo družbe S-Factoring d.d. za leto 2014, 2015; S-Factoring d.d., Letno poročilo družbe S-Factoring d.d. za leto 2015, 2016; S-Factoring d.d., Letno poročilo družbe S-Factoring d.d. za leto 2016, 2017.

Zaradi ustvarjenega pozitivnega poslovnega izida družba vsako leto povečuje kapital. V letu 2015 se je kapital družbe močno povečal, saj je družba ustvarila za 2 mio EUR kapitalskih rezerv (S-Factoring d.d., 2016). Posledično se je v tem letu vidno znižal tudi delež dolgov v financiranju. Družba zaradi visokega deleža dolgov v financiranju še vedno izpade zelo zadolžena, vendar je za to dejavnost to normalno zaradi visokih terjatev družbe. Povečanje kapitala se sicer kaže tudi v slabši donosnosti kapitala.

Tabela 3: Finančni kazalniki družbe S-Factoring d.d.

	2012	2013	2014	2015	2016
Povprečno število zaposlenih	9,00	9,00	10,99	11,87	11,73
Delež dolgov v financiranju	99,43	98,35	97,86	89,21	90,45
Kratkoročni koeficient likvidnosti	8,22	111,65	70,45	74,77	212,56
Čista donosnost sredstev	-2,57	1,47	0,89	0,85	1,35
Čista donosnost kapitala	-136,46	126,37	51,56	14,48	14,38

Vir: Bisnode d.o.o., S-Factoring d.d., Tabela finančnih podatkov, 2017.

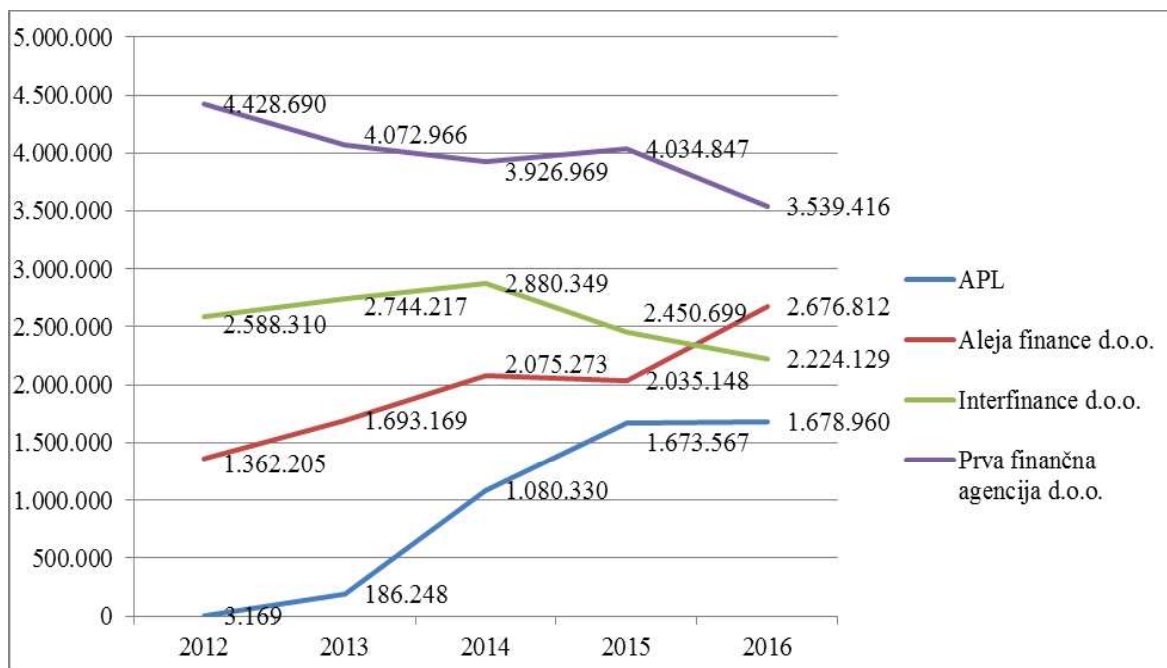
Družba odkupe terjatev financira z dolgoročnimi viri, kar nam pove zelo visok kratkoročni koeficient likvidnosti, ki je še posebej narasel v letu 2016. V letu 2016 se je dobiček povečal precej več kot sredstva družbe, kar je razlog rasti kazalnika čiste donosnosti sredstev.

5.3.3 Analiza poslovanja nebančnih faktorjev

Družba Prva finančna agencija d.o.o. je največje in najstarejše podjetje na slovenskem trgu, ki se ukvarja s faktoringom. Družba, ki je imela v letu 2016 v povprečju zaposlenih 33 oseb, je na trgu prisotna od meseca maja leta 2005 (Ajpes, 2017d; Prva finančna agencija d.o.o., 2017). Tudi družba Interfinance d.o.o. je na trgu prisotna od leta 2005 in je imela leta 2016 v povprečju zaposlenih 5 oseb (Ajpes, 2017č; Interfinance d.o.o., 2017). Družba Aleja finance d.o.o. je bila ustanovljena leta 2011, njena ustanoviteljica, družba Aleja PRO d.o.o., ki se prav tako ukvarja s terjatvami, pa deluje od leta 2005 (Ajpes, 2017b; Ajpes, 2017c). Družba APL, ki je najmlajša od analiziranih družb, je na trgu prisotna od konca leta 2011 (Ajpes, 2017a). V družbi Aleja finance d.o.o. je bilo v letu 2016 v povprečju zaposlenih 13 oseb, v družbi APL pa 10 (Aleja finance d.o.o., 2017; APL, 2017a).

Družbe bom med seboj primerjala glede na prihodke, čisti poslovni izid, sredstva in kapital, v obdobju od leta 2012 do leta 2016. Predstavila bom tudi glavne finančne kazalnike poslovanja družb v letu 2016.

Slika 6: Prihodki nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR

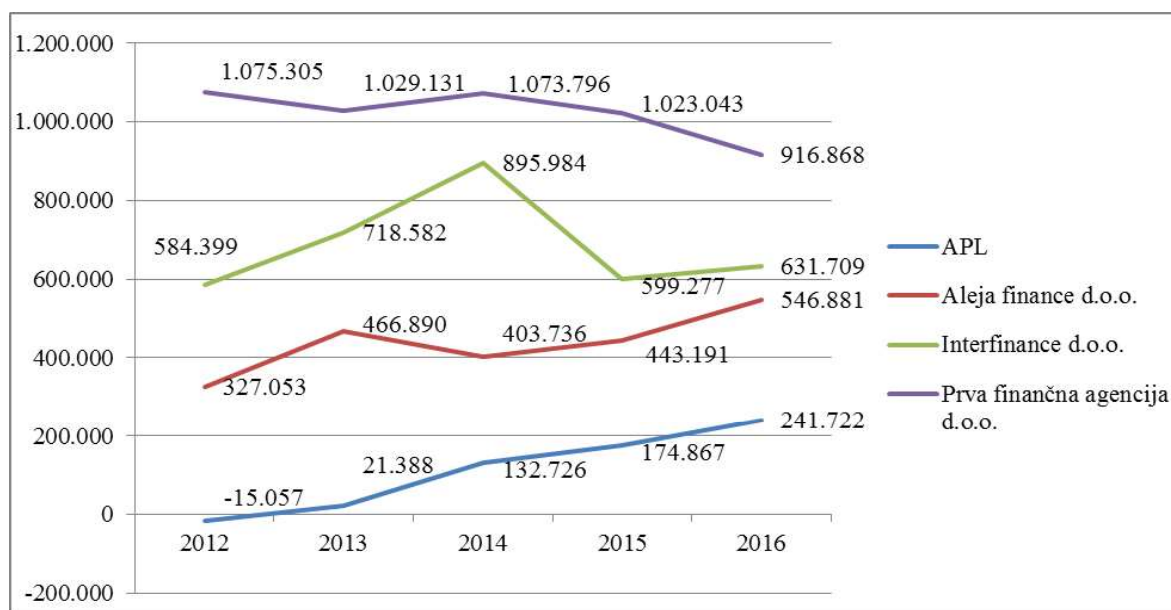


Vir: Priloga 2.

Kot je razvidno iz Slike 6, največ prihodkov med preučevanimi družbami ustvari družba Prva finančna agencija d.o.o., vendar je zaznati padajoč trend prihodkov. Družba je v letu 2016 ustvarila 80 % prihodkov iz leta 2012. Največjo rast v prihodkih je, z izjemo leta 2016, opaziti v družbi APL, ki je leta 2014 ustvarila petkrat več prihodkov kot leta 2013, leta 2015 pa 55 % več kot leta 2014. Rast prihodkov je z izjemo leta 2015 opaziti tudi v družbi Aleja finance d.o.o., v družbi Interfinance d.o.o. pa so se prihodki v zadnjih dveh letih znižali. Skupni prihodki analiziranih družb so leta 2016 znašali 10.119.317 EUR in so se glede na leto 2015, ko so znašali 10.194.261 EUR, znižali za 0,7 %, glede na leto 2012 pa so se povečali za 21,7 %.

Na Sliki 7 lahko vidimo negativen trend v gibanju dobička pri družbi Prva finančna agencija d.o.o., kjer se je dobiček glede na predhodno leto povečal le leta 2014. Družba je v letu 2016 ustvarila 15 % manj dobička kot leta 2012. Družba APL vsako leto ustvari več dobička, leta 2016 je ustvarila 38,2 % več dobička kot leta 2015, leta 2015 pa 31,6 % več kot leta 2014. V družbi Aleja finance d.o.o. se je dobiček glede na predhodno leto znižal le v letu 2014, v zadnjem letu pa se je povečal za 5,4 %. Družba je v letu 2016 sicer ustvarila za 8 % več dobička kot leta 2012. Skupni dobiček družb je v letu 2016 znašal 2.337.180 EUR in se je glede na predhodno leto povečal za 4,2 %, glede na leto 2012 pa za 18,5 %.

Slika 7: Čisti poslovni izid nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR

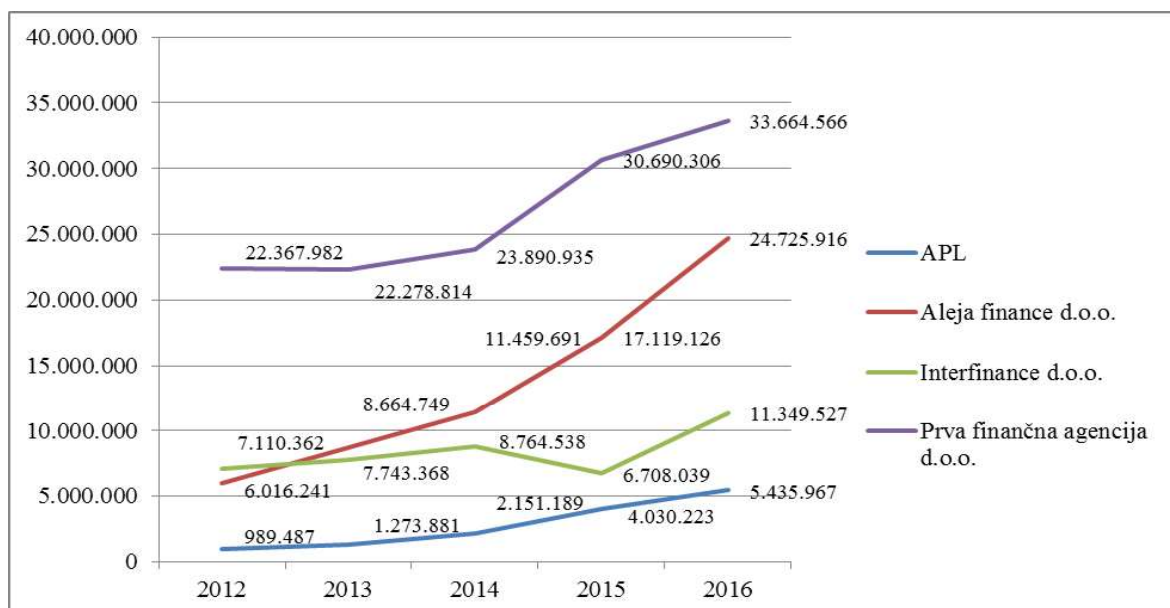


Vir: Priloga 2.

Na Sliki 8 vidimo, da je pri vseh preučevanih družbah opaziti pozitiven trend rasti sredstev. Skupna vrednost sredstev je konec leta 2012 znašala nekaj manj kot 36,5 mio EUR, konec leta 2016 pa že slabih 75,2 mio EUR. Kot je razvidno iz letnih poročil vrednost sredstev preučevanih družb v večji meri predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve, ki jih imajo

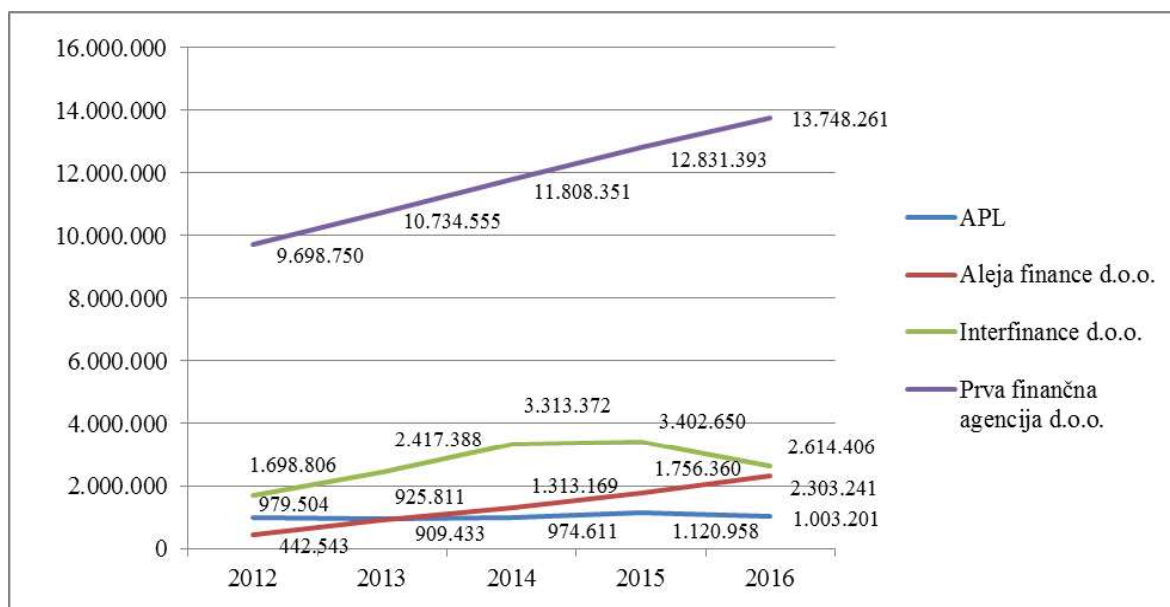
družbe v bilanci stanja na dan 31.12. posameznega leta. Pri družbi APL je poleg sredstev potrebno upoštevati, še zunajbilančna sredstva, ki jih je bilo konec leta 2016 18,5 mio EUR, konec leta 2015 pa 10,3 mio EUR (APL, 2016a; APL, 2017a). Iz navedenega lahko sklepam, da se je v preučevanem obdobju precej povečala tudi skupna vrednost odkupljenih terjatev oz. promet analiziranih nebančnih družb.

Slika 8: Vrednost sredstev nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR



Vir: Priloga 2.

Slika 9: Vrednost kapitala nebančnih faktorjev v obdobju 2012 do 2016 v EUR



Vir: Priloga 2.

Iz Tabele 4 lahko vidimo, da je najbolj zadolžena družba Aleja finance d.o.o., ki več kot 90 % sredstev financira z dolžniškim kapitalom. Delež dolgov v financiranju se je sicer glede na predhodno leto v vseh preučevanih družbah povečal. Vse analizirane družbe imajo kratkoročni koeficient likvidnosti večji od 1, kar nam pove, da imajo več kratkoročnih sredstev kot kratkoročnih obveznosti. Družba Interfinance d.o.o. s kratkoročnimi obveznostmi financira približno tri četrtine kratkoročnih sredstev, družba Prva finančna agencija d.o.o. dobro polovico, družbi APL in Aleja Finance d.o.o. pa cca. 85 %. Glede na predhodno leto se je vrednost kratkoročnega koeficienta likvidnosti pri vseh družbah znižala, kar pomeni, da družbe kratkoročna sredstva v večji meri financirajo s kratkoročnimi obveznostmi.

Tabela 4: Finančni kazalniki nebančnih faktorjev za leto 2016

	Aleja finance d.o.o.	APL	Interfinance d.o.o.	Prva finančna agencija d.o.o.
Delež dolgov v financiranju	90,64	81,54	75,77	59,05
Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,18	1,19	1,31	1,74
Čista donosnost sredstev	2,61	5,1	6,99	2,84
Čista donosnost kapitala	26,94	22,75	20,99	6,89

Vir: Bisnode d.o.o., APL, Tabela finančnih podatkov, 2017; Bisnode d.o.o., Aleja finance d.o.o., Tabela finančnih podatkov, 2017; Bisnode d.o.o., Interfinance d.o.o., Tabela finančnih podatkov, 2017; Bisnode d.o.o., Prva finančna agencija d.o.o., Tabela finančnih podatkov, 2017.

Iz zgornjih analiz ugotavljam, da je v preučevanem obdobju največjo rast opaziti v družbi APL, ki je na trg stopila precej za ostalimi tremi družbami. V skupnih prihodkih družb opažam nižjo rast kot v vrednosti sredstev, ki jih v večji meri predstavlja vrednost odkupljenih terjatev, kar je predvsem posledica nižjih marž, ki jih družbe dosegajo. Vse družbe so v preučevanem obdobju povečale kapital in število zaposlenih, opaziti je pozitiven trend rasti čistega poslovnega izida. Glede na zgoraj navedeno sklepam, da je faktoring promet v Sloveniji v porastu in da pozitiven trend rasti lahko pričakujemo tudi v prihodnjih letih.

5.4 Raziskava o značilnostih podjetij, ki uporabljajo faktoring in njihovih dolžnikov

5.4.1 Uvod v analizo dolžnikov in odstopnikov družbe APL

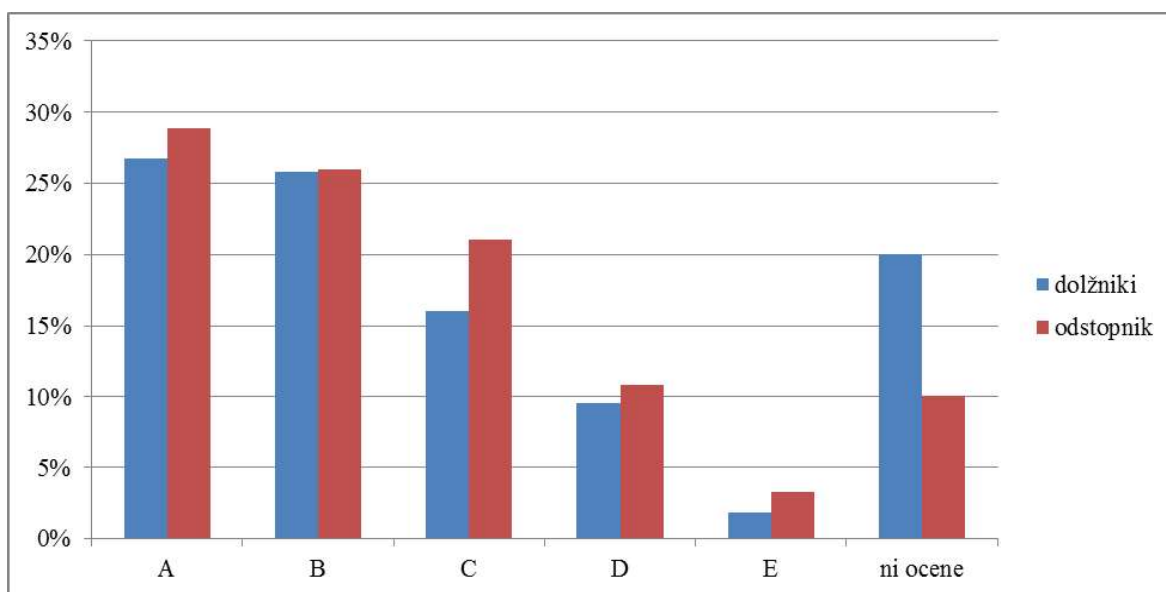
Pri analizi dolžnikov in odstopnikov bom analizirala značilnosti vseh dolžnikov in odstopnikov družbe APL, ki sem jih zbrala na dan 13.1.2017. Podjetja sem iz notranje baze podjetja prenesla v spletno orodje Portfolio Intelligence, ki mi je v veliko pomoč pri analizi podatkov. Ker je družba APL ena izmed vodilnih družb v Sloveniji, ki se ukvarja z vsemi vrstami faktoringa, menim, da se rezultati lahko psplošijo tudi na ostale, še posebej

nebančne faktorje, prav tako so rezultati dovolj zanesljivi, saj so bili pri drugem merjenju, ki sem ga izvedla dva meseca kasneje, skoraj popolnoma identični kot pri prvem merjenju. Podjetja bom analizirala glede na finančno oceno, dinamično oceno, plačilni indeks, dejavnost, ki jo opravljajo, velikost, starost, pravno obliko in regijo, iz katere prihajajo. Primerjala bom faktoring provizijo ter potrebo po dodatnih zavarovanjih glede na finančno oceno dolžnika oz. odstopnika. Primerjala bom tudi dolžino financiranja glede na gospodarsko dejavnost, v kateri se nahaja podjetje, ter zamude glede na dejavnost, plačilni indeks in velikost podjetja.

5.4.2 Finančna ocena

Finančna ocena podjetij se izračuna enkrat letno na podlagi finančnih podatkov likvidnosti in uspešnosti. Najbolj uspešna podjetja imajo oceno A, najmanj uspešna pa E (Bisnode d.o.o., b.l.). Kot lahko vidimo iz Slike 10, ima več kot polovica dolžnikov odlično oz. dobro oceno (A ali B), 16 % je ocenjenih povprečno (C), 12 % dolžnikov pa ima podpovprečno finančno oceno (D ali E). Podobno je pri odstopnikih, največja razlika med dolžniki in odstopniki se kaže pri podjetjih, ki nimajo ocene in pri povprečno ocenjenih podjetjih.

Slika 10: Finančna ocena



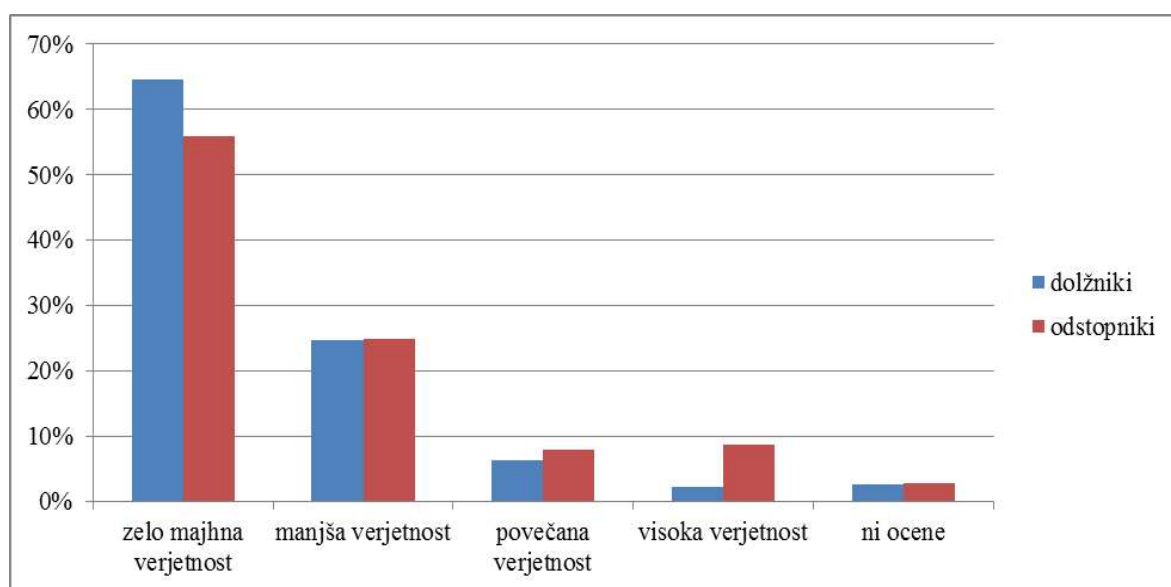
Finančna ocena tako dolžnika kot odstopnika je pomemben dejavnik, ki vpliva na faktoring provizijo. Od finančne ocene je tudi odvisno, ali bo faktor poleg regresnega zahtevka, ki je prisoten skoraj vedno, ob sklenitvi pogodbe zahteval še kakšna dodatna zavarovanja. Zanima me, ali je temu res tako, zato sem za namen te analize v vzorec vzela 10 po prometu v letu 2016 največjih dolžnikov družbe APL s finančno A, 10 z oceno B, 10 z oceno C in 10 z oceno D. Ker je delež dolžnikov s finančno oceno E zelo majhen, le-teh

nisem vključila v analizo. Za vsakega posameznega dolžnika sem izračunala povprečni strošek provizije v letu 2016 in izračunala povprečje dolžnikov s posamezno finančno oceno. Pričakovano je najnižja provizija pri dolžnikih s finančno oceno A, dolžniki z oceno B imajo približno četrtno višjo provizijo, kot dolžniki z oceno A, dolžniki z oceno C pa približno petino višjo kot dolžniki z oceno B. Najvišjo provizijo imajo dolžniki s finančno oceno D in sicer je le-ta približno šestino višja, kot pri dolžnikih z oceno C in približno 80 % višja kot pri dolžnikih s finančno oceno A. Dodatna zavarovanja so se v letu 2016 zahtevala pri enem od desetih analiziranih dolžnikov s finančno oceno A in še to pod določenim pogojem, pri enem dolžniku z oceno B, pri treh dolžnikih z oceno C in pri sedmih dolžnikih z oceno D.

Identično kot za dolžnike sem izbrala vzorec odstopnikov družbe APL in jih analizirala na enak način kot dolžnike. Najnižjo provizijo so v letu 2016 imeli odstopniki s finančno oceno B, odstopniki s finančno oceno A in C so imeli približno tretjino višjo provizijo, najvišjo provizijo pa so imeli odstopniki s finančno oceno E in sicer je bila le-ta približno za polovico višja kot pri odstopnikih z oceno B oz. šestino višja kot pri odstopnikih z oceno A in C. Pri odstopnikih s finančno oceno A in B se niso zahtevala dodatna zavarovanja, dodatna zavarovanja so se zahtevala pri treh odstopnikih s finančno oceno C in pri dveh odstopnikih s finančno oceno D. Faktoring provizija posameznega odstopnika je seveda odvisna še od drugih dejavnikov, predvsem bonitete dolžnika ter zneska in dolžine financiranja. Faktorju je v prvi vrsti pomembna boniteta dolžnika, v kolikor je le-ta slabša, pa se osredotoči še na boniteto odstopnika.

5.4.3 Dinamična ocena

Slika 11: Dinamična ocena oz. verjetnost blokade v prihodnje



Dinamična ocena je spremenljivi del bonitetne ocene, ki se dnevno spreminja glede na odprtje/zaprtje transakcijskih računov, blokade subjekta oz. transakcijskega računa, tožbe, povprečni plačilni indeks, itd. Pove nam, kakšna je verjetnost blokade subjekta v prihodnje (Bisnode d.o.o., b.l.).

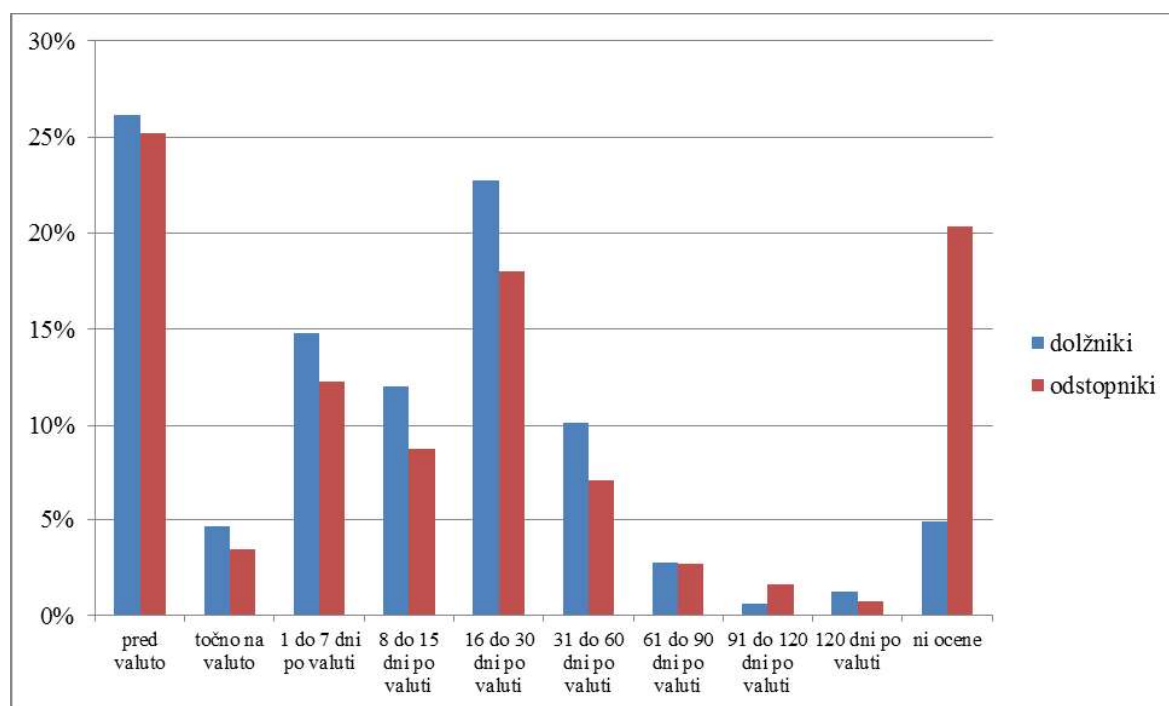
Kot kaže Slika 11, tudi pri dinamični oceni ni večje razlike med dolžniki in odstopniki. Večina subjektov ima zelo nizko verjetnost blokade v prihodnje, visoko verjetnost blokade ima 9 % odstopnikov in le 2 % dolžnikov.

5.4.4 Plačilni indeks

Plačilni indeks nam pove, kako podjetje plačuje svoje račune. Ocena je sestavljena na podlagi podatkov iz podatkovne baze, kjer pa niso zajeti vsi računi določenega poslovnega subjekta (Bisnode d.o.o., b.l.).

Kot vidimo iz Slike 12, največ, in sicer četrtnina analiziranih dolžnikov in odstopnikov, svoje obveznosti poravnava pred zapadlostjo, najpogostejša zamuda pri dolžnikih je od 16 do 30 dni po zapadlosti in sicer v tem obdobju svoje obveznosti poravnava 23 % dolžnikov. Zelo malo dolžnikov in odstopnikov družbe APL svoje obveznosti poravnava več kot 60 dni po zapadlosti.

Slika 12: Plačilni indeks



Če primerjam oceno plačilnega indeksa in finančno oceno vseh dolžnikov družbe APL ugotavljam, da ima 35 % dolžnikov, ki svoje obveznosti poravnava pred zapadlostjo finančno oceno A, 23 % dolžnikov ima finančno oceno B, za 33 % dolžnikov pa ni podatka o finančni oceni (sem spadajo predvsem podjetja iz javnega sektorja). Od 16 do 30 dni s plačili zamujajo predvsem podjetja s finančno oceno B, C ali D, in sicer jih je po cca. 25 % iz vsake skupine. Največ dolžnikov, ki svoje obveznosti poravnava več kot 60 dni po zapadlosti, ima finančno oceno B ali C oz. nima finančne ocene. Največ dolžnikov s finančno oceno A ali B svoje obveznosti poravnava pred zapadlostjo, največ dolžnikov s finančno oceno C, D, ali E pa svoje obveznosti poravnava od 16 do 30 dni po zapadlosti.

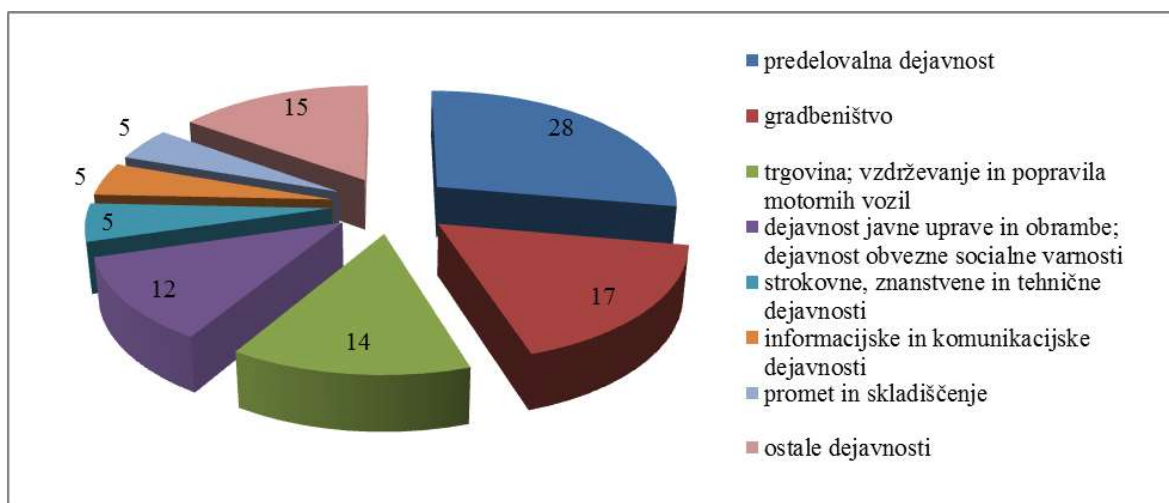
Za faktorja je poznavanje plačilne politike dolžnikov zelo pomembno, saj lahko približno predvidijo možnost zamude poplačila terjatev. Z odstopnikom se lahko že pri sklenitvi posla dogovorijo za financiranje po dospelosti terjatve in se s tem izognejo zamudam ter lažje predvidijo svoj denarni tok. Zanima me, ali podjetja s slabšim plačilnim indeksom tudi pri faktoringu bolj zamujajo s plačilom svojih obveznosti kot podjetja z boljšim plačilnim indeksom. Za namen te analize sem v vzorec zbrala po 10 po prometu v letu 2016 največjih dolžnikov družbe APL, ki svoje obveznosti plačuje pred zapadlostjo, od 1 do 7 dni po zapadlosti, od 8 do 15 dni po zapadlosti, od 16 do 30 dni po zapadlosti oz. od 31 do 60 dni po zapadlosti. Rezultati so malo presenetljivi, saj je bilo med zamudniki najmanj dolžnikov, ki s plačilom sicer zamujajo od 8 do 15 dni, in sicer so iz te skupine v letu 2016 s plačilom vsaj enkrat zamujali štirje dolžniki od desetih. Od dolžnikov, ki svoje obveznosti sicer poravnajo pred zapadlostjo in od dolžnikov, ki svoje obveznosti poravnajo od 1 do 7 dni po zapadlosti jih je zamujalo po 5, od dolžnikov, ki svoje obveznosti poravnajo od 16 do 30 dni po zapadlosti jih je zamujalo 6, od dolžnikov, ki s plačilom sicer zamujajo od 31 do 60 dni, pa jih je zamujalo 9.

5.4.5 Gospodarska dejavnost

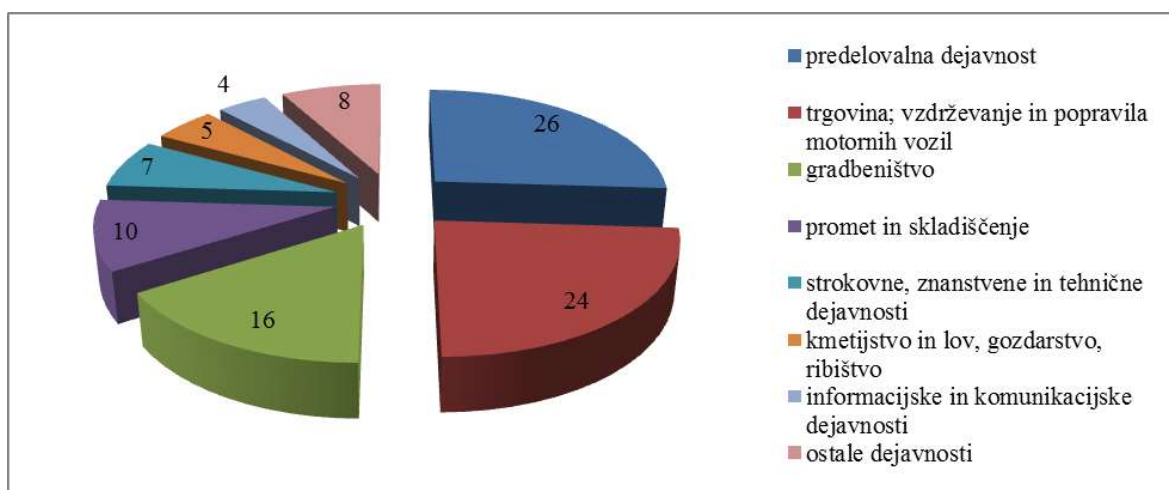
Kot sem že povedala, je za znižanje tveganja faktorjev med drugim pomembno, da faktor pri odločitvi za odkup terjatev upošteva, da ni preveč izpostavljen v določeni gospodarski dejavnosti. Kot je razvidno iz Slike 13 in Slike 14, ima družba APL primerno razpršen tako portfelj dolžnikov, kot portfelj odstopnikov. Nekaj več kot četrtna dolžnikov prihaja iz predelovalne dejavnosti, sledi dejavnost gradbeništva, dejavnost trgovine ter dejavnost javne uprave in obrambe.

Kot vidimo na Sliki 14, je prav tako kot dolžnikov tudi odstopnikov največ iz predelovalne dejavnosti, in sicer dobra četrtna. Slaba četrtna odstopnikov prihaja iz dejavnosti trgovine, sledi dejavnost gradbeništva ter dejavnost prometa in skladiščenja. Med odstopniki ne najdemo podjetij iz javne uprave, so pa prisotna podjetja iz dejavnosti kmetijstva in lova, gozdarstva in ribištva, ki jih ne najdemo med dolžniki.

Slika 13: Dolžniki po gospodarski dejavnosti (v %)



Slika 14: Odstopniki po gospodarski dejavnosti (v %)



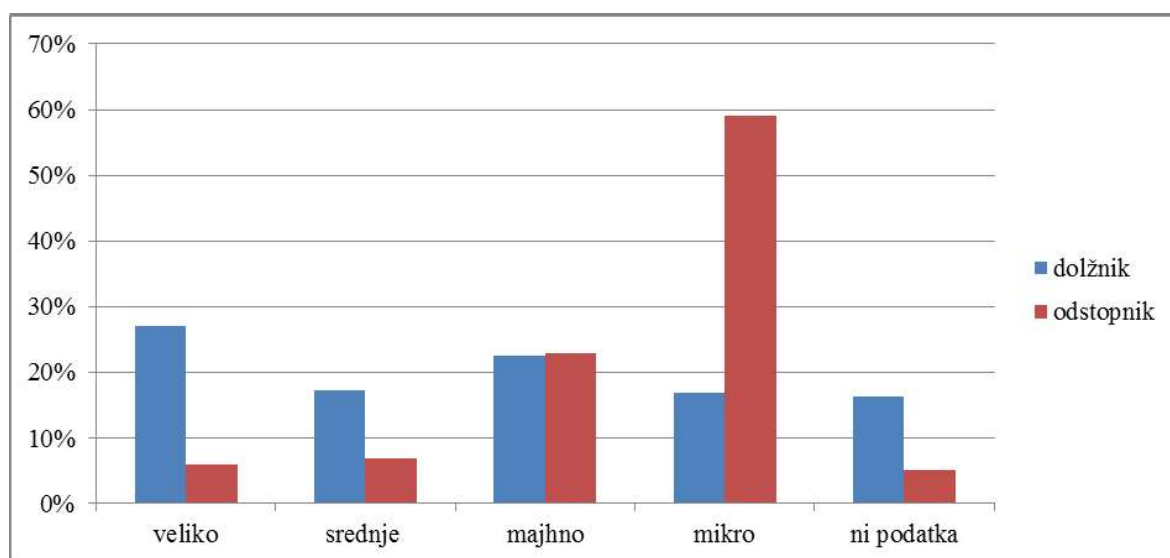
V nadaljevanju sem se osredotočila na analizo plačilnih rokov oz. dolžino financiranja posameznega odkupa terjatev, glede na panogo v kateri se dolžnik oz. odstopnik nahaja. Za vsako od štirih najpogostejših gospodarskih panog, v kateri se nahajajo dolžniki oz. odstopniki družbe APL, sem v vzorec izbrala po 10 podjetij, ki so v letu 2016 ustvarili največ prihodkov. Za vsako podjetje sem izračunala povprečno število dni financiranja v letu 2016 in izračunala povprečje izbranih podjetij v določeni gospodarski panogi, posebej za dolžnike in posebej za odstopnike. Najdaljši plačilni roki so bili v letu 2016 pri odstopnikih, ki opravljajo dejavnost trgovine, sledi dejavnost prometa in skladiščenja, predelovalna dejavnost in nazadnje dejavnost gradbeništva. Pri analizi dolžnikov sem ugotovila, da so najdaljše plačilne roke imeli dolžniki iz dejavnosti gradbeništva, sledijo dolžniki iz dejavnosti trgovine in nato dolžniki iz predelovalne dejavnosti. Skoraj polovico krajše obdobje financiranja so imeli dolžniki iz dejavnosti javne uprave in obrambe. V letu 2016 so s plačilom svojih obveznosti vsaj enkrat zamujali po trije od desetih dolžnikov iz

dejavnosti gradbeništva, trgovine in javne uprave, ter noben dolžnik iz predelovalne dejavnosti.

5.4.6 Velikost podjetja

Kot je razvidno iz Slike 15, med odstopniki terjatev prevladujejo mikro podjetja, ki jih je 59 % in majhna podjetja, ki jih je 23 %. Velika in srednja podjetja predstavljajo le 13 % vseh odstopnikov. Med dolžniki prevladujejo velika podjetja, ki jih je 28 %, majhnih je dobrih 20 %, srednjih in mikro podjetij pa po 18 %.

Slika 15: Velikost podjetja



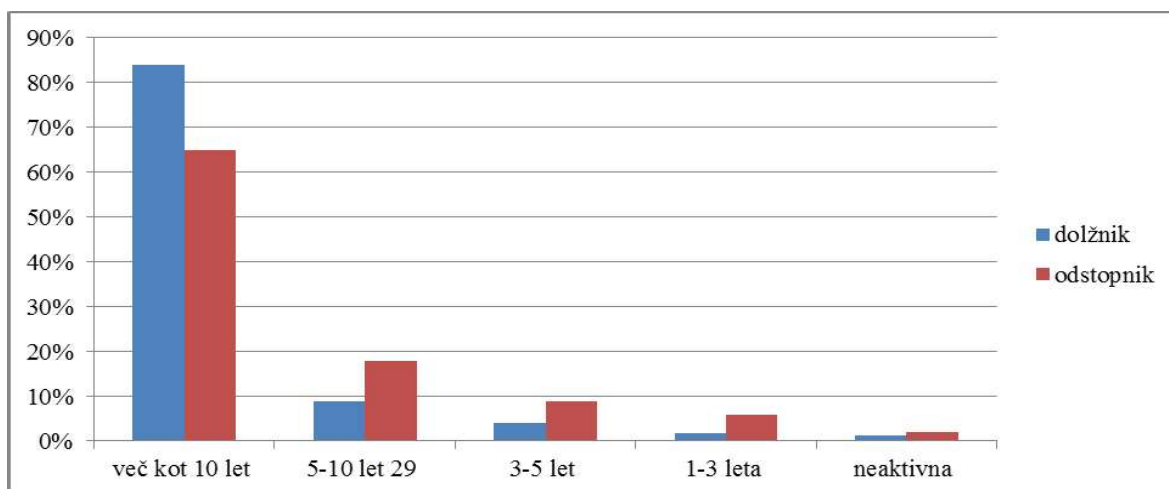
Zanima me, ali se pojavljajo razlike pri zamudah s plačili glede na velikost podjetja. V ta namen sem v vzorec izbrala po 10 dolžnikov vsake velikosti podjetja, ki so v letu 2016 ustvarili največ prihodkov in pogledala, ali je posamezni dolžnik v letu 2016 kdaj zamujal s plačilom svojih obveznosti. S plačilom sta zamujali 2 veliki in 2 majhni podjetij, 6 mikro podjetij in noben dolžnik srednje velikosti. Najbolj problematična glede zamud so torej mikro podjetja, ki pa jih je v portfelju družbe APL najmanj.

5.4.7 Starost podjetja

Na Sliki 16 vidimo, da tako med odstopniki, kot med dolžniki prevladujejo podjetja, ki so na trgu prisotna več kot 10 let. Med dolžniki je takih 84 % podjetij, med odstopniki pa je takih 65 % podjetij.

To predvsem potrjuje, da je tudi faktorjem zelo pomembno, da financirajo podjetja z dobrimi bonitetnimi ocenami oz. da imajo njihovi dolžniki dobro bonitetno oceno, do katere podjetja ponavadi pridejo po določenem času pojave na trgu.

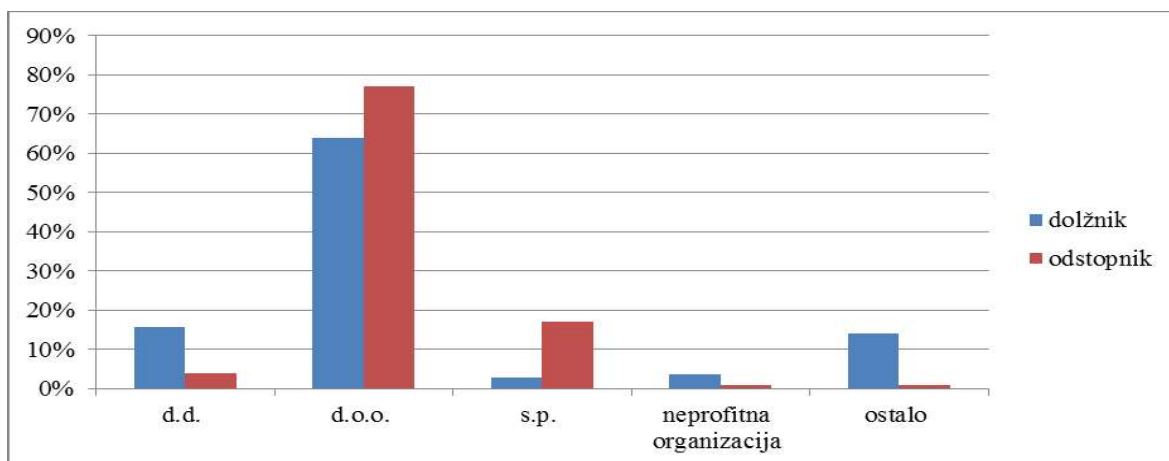
Slika 16: Starost podjetja



5.4.8 Pravna oblika

Iz Slike 17 je razvidno, da tako med odstopniki kot med dolžniki prevladujejo družbe z omejeno odgovornostjo, ki jih je med odstopniki 77 %, med dolžniki pa 64 %. Med dolžniki so pomembne še delniške družbe, ki jih je 16 %, med odstopniki pa so na drugem mestu samostojni podjetniki, ki jih je 17 %.

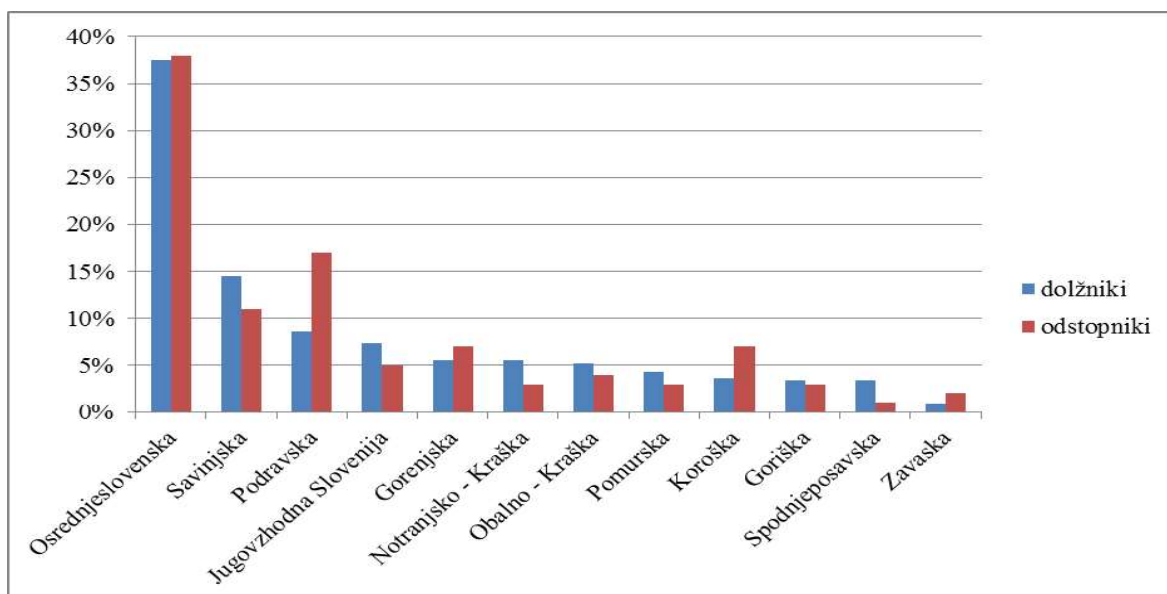
Slika 17: Pravna oblika podjetja



5.4.9 Regija

Kot vidimo na Sliki 18 se največ odstopnikov in dolžnikov družbe APL nahaja v osrednjeslovenski regiji in sicer po 38 %, med odstopniki sta pomembni še Podravska in Savinjska, med dolžniki pa Savinjska regija.

Slika 18: Regija



SKLEP

Podjetja v Sloveniji so se v letu 2015 najpogosteje financirala s privarčevanimi zaslužki, bančnimi posojili ter lizingom in faktoringom. Financiranje malih in srednjih podjetij z lizingom oz. faktoringom se je v zadnjih treh letih povečalo, prav tako se je povečalo financiranje z lastniškim kapitalom, ostali viri financiranja pa so nižji glede na predhodna leta. Glavni omejitveni dejavnik poslovanja malih in srednjih podjetij je bila v letu 2015 plačilna nedisciplina, pri kateri si lahko podjetje zelo učinkovito pomaga s faktoringom.

V Sloveniji prevladuje enkratni odkup terjatev z regresnim zahtevkom, ki pa se v praksi zelo redko uveljavlja. Faktorju je v interesu, da dolg izterja od dolžnika, saj ima unovčitev regresa negativen učinek na likvidnost odstopnika. Faktor velikokrat zahteva dodatna zavarovanja odstopnika ali dolžnika, najpogosteje odstop terjatev v zavarovanje ali izvršnico. Pogosto pri nakazilu kupnine zadrži del sredstev in s tem nekoliko omili tveganje. Faktor z zadržanimi sredstvi pokriva strošek financiranja, zamudne obresti in morebitne druge stroške. Omenjena zavarovanja nekoliko omilijo plačilno tveganje, s katerim se faktorji pri poslovanju najpogosteje srečujejo. Pred odobritvijo financiranja je zelo pomemben skrben pregled dolžnika oz. odstopnika, pomembno je sprotno spremljanje terjatev in zamud ter določitev limitov za dolžnike. Faktor lahko zelo zniža tveganje neplačila z zavarovanjem terjatev pri zavarovalnici, vendar to poviša ceno financiranja.

Na ravni celega sveta se promet družb, ki se ukvarjajo s faktoringom, iz leta v leto povečuje. Prevladuje domači faktoring, ki predstavlja približno štiri petine celotnega prometa. Faktorji v Evropi ustvarijo dobri dve tretjini svetovnega prometa, pomemben delež predstavlja tudi Azija, ki ustvari slabo četrtino prometa. Faktoring v Sloveniji ni

registrirana dejavnost, podatkov o dejanskem faktoring prometu ne zbira nobena institucija. Podatek poročan na FCI ni realen, saj se ne poroča promet vseh družb, ki se v Sloveniji ukvarjajo s faktoringom. Trg faktoringa v Sloveniji je majhen in ima še precej možnosti za razvoj. Delež faktoringa predstavlja manj kot 2 % bruto domačega proizvoda, kar je zelo malo v primerjavi z evropskimi državami, kjer delež faktoringa predstavlja nekje med 6 % in 7 % ali celo 10 % bruto domačega proizvoda.

Pri analizi finančnih podatkov in finančnih kazalnikov slovenskih faktorjev sem ugotovila, da je faktoring v Sloveniji v porastu. Družbe povečujejo svoje prihodke, dobiček, skupni kapital in število zaposlenih. Kot je razvidno iz bilanc stanja, je bila na dan 31.12.2016 vrednost odkupljenih terjatev analiziranih faktorjev precej večja kot predhodna leta, iz česar lahko sklepam, da se je v preučevanem obdobju precej povečala tudi skupna vrednost odkupljenih terjatev oz. promet družb.

Na podlagi analize odstopnikov in dolžnikov družbe APL sem ugotovila, da faktorji najpogosteje odkupujejo terjatve do odstopnikov in dolžnikov z dobrimi bonitetnimi ocenami ter dobrim plačilnim indeksom. Najnižje faktoring provizije so pri dolžnikih z dobro finančno oceno, od katerih se zahteva tudi najmanj dodatnih zavarovanj. Finančna ocena odstopnika sicer malo manj vpliva na provizijo, vendar je še vedno pomembna. Največ odstopnikov in dolžnikov izhaja iz predelovalne dejavnosti, dejavnosti gradbeništva in trgovine, med dolžniki pomemben delež predstavljajo tudi podjetja iz javne uprave. Najdaljše plačilne roke imajo odstopniki iz dejavnosti trgovine in dolžniki iz dejavnosti gradbeništva, s plačili najmanj zamujajo dolžniki iz predelovalne dejavnosti. Med odstopniki terjatev prevladujejo mikro in majhna podjetja, med dolžniki pa je največ velikih podjetij. Na obeh straneh prevladujejo družbe z omejeno odgovornostjo iz osrednje slovenske regije, ki so na trgu prisotna več kot 10 let.

LITERATURA IN VIRI

1. Abdič, D. (2016a). ABC faktoringa. *Podjetniške finance*. Najdeno 14. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://bankazapodjetnike.si/novice/abc-faktoringa/>
2. Abdič, D. (2016b). 10 vprašanj, ki si jih pred uporabo faktoringa najpogosteje zastavljajo podjetniki. *Podjetniške finance*. Najdeno 14. januarja 2017 na spletnem naslovu <http://bankazapodjetnike.si/novice/10-vprasanj-ki-si-jih-pred-uporabo-faktoringa-najpogosteje-zastavljajo-podjetniki/>
3. Ajpes. (2017a). Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. Najdeno 26. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=513814>
4. Ajpes. (2017b). Aleja finance, finančne in druge storitve, d.o.o. Najdeno 26. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=498475>
5. Ajpes. (2017c). Aleja PRO trženje in storitve, d.o.o. Najdeno 26. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=341132>
6. Ajpes. (2017č). Interfinance, družba za finančno upravljanje, d.o.o. Najdeno 26. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=341449>
7. Ajpes. (2017d). Prva finančna agencija, družba za unovčevanje in odkup terjatev d.o.o. Najdeno 26. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=336265>
8. Aleja finance d.o.o. (2013). Letno poročilo podjetja Aleja finance d.o.o. za leto 2012. Ljubljana: Aleja finance d.o.o.
9. Aleja finance d.o.o. (2014). Letno poročilo podjetja Aleja finance d.o.o. za leto 2013. Ljubljana: Aleja finance d.o.o.
10. Aleja finance d.o.o. (2015). Letno poročilo podjetja Aleja finance d.o.o. za leto 2014. Ljubljana: Aleja finance d.o.o.
11. Aleja finance d.o.o. (2016). Letno poročilo podjetja Aleja finance d.o.o. za leto 2015. Ljubljana: Aleja finance d.o.o.
12. Aleja finance d.o.o. (2017). Letno poročilo podjetja Aleja finance d.o.o. za leto 2016. Ljubljana: Aleja finance d.o.o.
13. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2013). Letno poročilo podjetja Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. za leto 2012. Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
14. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2014a). Letno poročilo podjetja Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. za leto 2013. Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
15. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2014b). *Osnove bilanc in ugotavljanje finančnega položaja podjetja* (interno gradivo). Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
16. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2015a). Letno poročilo podjetja Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. za leto 2014. Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.

17. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2015b). *Odprodajte svoje zapadle in nezapadle terjatve ter si hitreje zagotovite likvidna sredstva* (interno gradivo). Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
18. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2016a). Letno poročilo podjetja Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. za leto 2015. Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
19. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2016b). *Potek procesa pri faktoringu* (interno gradivo). Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
20. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2017a). Letno poročilo podjetja Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. za leto 2016. Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
21. APL - Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o. (2017b). *Pogodba o odstopu terjatev v zavarovanje - vzorec*. Ljubljana: Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.
22. Ašič, D. (2011). *Ekonomski in pravni vidik faktoringa ter nekatere posebnosti računovodskega in davčnega obravnavanja faktoringa* (magistrsko delo). Maribor: Pravna fakulteta.
23. Banka Slovenije. (2016). *Predstavitev Raziskave o dostopnosti finančnih virov za podjetja 2015*. Ljubljana: Banka Slovenije.
24. Bisnode d.o.o. (2017a). Agencija za pospeševanje likvidnosti, Tabela finančnih podatkov. Najdeno 18. junija 2017 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinOverview/Pages/Company.aspx?CompanyId=309949&Lang=sl-SI&Mode=GvinSI&App=GvinOverviewSI>
25. Bisnode d.o.o. (2017b). Aleja finance d.o.o., Tabela finančnih podatkov. Najdeno 18. junija 2017 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinOverview/Pages/Company.aspx?CompanyId=297872&Lang=sl-SI&Mode=GvinSI&App=GvinOverviewSI&HistoryNavCall=1>
26. Bisnode d.o.o. (2017c). Interfinance d.o.o., Tabela finančnih podatkov. Najdeno 18. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinOverview/Pages/Company.aspx?CompanyId=176386&Lang=sl-SI&Mode=GvinSI&App=GvinOverviewSI&HistoryNavCall=1>
27. Bisnode d.o.o. (2017č). Prva finančna agencija d.o.o., Tabela finančnih podatkov. Najdeno 18. junija 2017 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinOverview/Pages/Company.aspx?CompanyId=173101&Lang=sl-SI&Mode=GvinSI&App=GvinOverviewSI>
28. Bisnode d.o.o. (2017d). S-Factoring d.d., Tabela finančnih podatkov. Najdeno 18. junija 2017 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinOverview/Pages/Company.aspx?CompanyId=209364&Lang=sl-SI&Mode=GvinSI&App=GvinOverviewSI>
29. Bisnode d.o.o. (b.l.). *Poslovna analitika SMB*. Najdeno 26. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.bisnode.si/storage/doc/201601/04-pi-smb-e-book.pdf>
30. Callender, J. (2012). *What is factoring*. Washington: Dash Point Publishing, Inc.

31. Callender, J. (2006). *Factoring Fundamentals*. Washington: Dash Point Publishing, Inc.
32. FCI - Factors Chain International. (2017a). *About factoring – Statistics*. Najdeno 19. junija 2017 na spletnem naslovu <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>
33. FCI - Factors Chain International. (2017b). *About FCI*. Najdeno 19. junija 2017 na spletnem naslovu <https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci>
34. FCI - Factors Chain International. (2017c). *FCI members worldwide*. Najdeno 18. junija 2017 na spletnem naslovu <https://fci.nl/en/members/index>
35. Grgič, M. (2016, 26. oktober). Dolgovi posameznikov in podjetij na enem mestu. *Delo*, str. 9.
36. Herjavec, B. (2010). Alternativa bančnim posojilom. *Kapital*, (509), str. 36.
37. Interfinance d.o.o. (2013). Letno poročilo podjetja Interfinance d.o.o. za leto 2012. Ljubljana: Interfinance d.o.o.
38. Interfinance d.o.o. (2014). Letno poročilo podjetja Interfinance d.o.o. za leto 2013. Ljubljana: Interfinance d.o.o.
39. Interfinance d.o.o. (2015). Letno poročilo podjetja Interfinance d.o.o. za leto 2014. Ljubljana: Interfinance d.o.o.
40. Interfinance d.o.o. (2016). Letno poročilo podjetja Interfinance d.o.o. za leto 2015. Ljubljana: Interfinance d.o.o.
41. Interfinance d.o.o. (2017). Letno poročilo podjetja Interfinance d.o.o. za leto 2016. Ljubljana: Interfinance d.o.o.
42. Jerman, B. (2003). Pogodba o factoringu. *Podjetje in delo*, 29(3/4), 506–530.
43. Juhart, M. (1996). Cesija – Pogodbeni odstop terjatve. *Gospodarski vestnik*, 233–299.
44. Jus, M. (2005). Kreditno zavarovanje in faktoring – instrumenta integralnega upravljanja z riziki. *Podjetje in delo*, 31(6-7), 1397–1409.
45. Kenda, V. (2001). *Mednarodno poslovanje* (2. izd.). Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta.
46. Lopert, K. (2016, 14. september). Kaj je leasing. *Mladi podjetnik*. Najdeno 24. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/poslovanje/leasing>
47. Makovec Brenčič, M., Pfajfar, G., Raškovič, M., Lisjak, M., Ekar, A. (2009). *Mednarodno poslovanje* (1. izd.). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
48. Marcon, P. (2012, 6. marec). Kupce terjatev najbolj zanima kdo bo njihov dolžnik. *Finance*, str. 18.
49. Merc, O. (2004). Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju. *Pravna praksa*, 23(24), 15-30.
50. Morozov, S. (2014, 2. oktober). Faktoring je lahko tudi nevaren za podjetja. *Dnevnik*, str. 8.
51. Mramor, D. (1993). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
52. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS*, št. 97/2007-UPB1.
53. Obveznice. (b.l.). *V finančnem slovarju*. Najdeno 31. Marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.financnislovar.com/definicije/obveznice.html>

54. Petavs, S. (2010, 30. marec). S faktoringom do zavarovanja posojila. *Finance*, str. 21.
55. Peterlin, J. (2016, 14. april). Obratni kapital vpliva na zadolženost podjetja. *Finance*, str. 18.
56. Petrič, T. (2001). Zmote v faktoringu. *Gospodarski vestnik*, (45), 39.
57. Petrov, S. (2012, 6. marec). Najpogostejše zmote podjetij o faktoringu. *Finance*, str. 18.
58. Podgrajšek, T. (2012). Zavarujte svoje terjatve. *Kapital*, (549), 48.
59. Podobnik, K. (1999). Pogodba o factoringu. *Podjetje in delo*, 25(3/4), 487–506.
60. Podpeskar, S. (2005, 13. oktober). Poznate faktoring. *Podjetnik*, str. 54.
61. Potočnik, V. (2000). *Komercialno poslovanje z osnovami trženja 1 Nabava Skladiščenje Prodaja* (2. Izd.). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
62. Prva finančna agencija d.o.o. (2013). Letno poročilo podjetja Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2012. Ljubljana: Prva finančna agencija d.o.o.
63. Prva finančna agencija d.o.o. (2014). Letno poročilo podjetja Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2013. Ljubljana: Prva finančna agencija d.o.o.
64. Prva finančna agencija d.o.o. (2015). Letno poročilo podjetja Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2014. Ljubljana: Prva finančna agencija d.o.o.
65. Prva finančna agencija d.o.o. (2016). Letno poročilo podjetja Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2015. Ljubljana: Prva finančna agencija d.o.o.
66. Prva finančna agencija d.o.o. (2017). Letno poročilo podjetja Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2016. Ljubljana: Prva finančna agencija d.o.o.
67. Samec, N. (2013). Položaj upnika pri cesiji, asignaciji, faktoringu in forfaitingu. *Podjetje in delo*, 39(5), 811–828.
68. S-Factoring d.d. (2013). Letno poročilo podjetja S-Factoring d.d. za leto 2012. Ljubljana: S-Factoring, d.d.
69. S-Factoring d.d. (2014). Letno poročilo podjetja S-Factoring d.d. za leto 2013. Ljubljana: S-Factoring, d.d.
70. S-Factoring d.d. (2015). Letno poročilo podjetja S-Factoring d.d. za leto 2014. Ljubljana: S-Factoring, d.d.
71. S-Factoring d.d. (2016). Letno poročilo podjetja S-Factoring d.d. za leto 2015. Ljubljana: S-Factoring, d.d.
72. S-Factoring d.d. (2017). Letno poročilo podjetja S-Factoring d.d. za leto 2016. Ljubljana: S-Factoring, d.d.
73. Sovdat, P. (2014, 4. december). Dobaviteljski faktoring je v Sloveniji redkost. *Finance*, str. 3.
74. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.a). *Bančni viri*. Najdeno 31. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Bancni-viri>
75. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.b). *Lastniško financiranje*. Najdeno 31. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/index.php?mode=preview&i=187>

76. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.c). *Zastavna pravica na premočninah*. Najdeno 27. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/index.php?mode=preview&i=218>
77. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (b.l.c). *Menica*. Najdeno 25. februarja 2017 na spletnem naslovu <https://www.podjetniski-portal.si/index.php?mode=preview&i=221>
78. Stvarnopravni zakonik. *Uradni list RS*, št. 87/2002.
79. Svenšek, K. (2016, 29. september). Prvi faktor v nadzorovano likvidacijo. *Dnevnik*, str. 6.
80. Šuštar, B. (1999). Faktoring in odkup terjatev. *Gospodarski vestnik*, 48(25), 73–75.
81. Tajnikar, M. (2000). *Knjiga o poslovanju rastočih trgov*. Portorož: Visoka šola za podjetništvo.
82. Tratnik, M. (2002a). Odstop terjatev v zavarovanje. *Podjetje in delo*, 28(3/4), 545–557.
83. Tratnik, M. (2002b). Večkratna (fiduciarna) cesija iste terjatve. *Pravna praksa*, 21(10/11), 19–23.
84. Ugovšek, J. (2010, 17. december). Kaj storiti da vas terjatve ne pokopljejo. *Finance*, str. 2.
85. UNIDROIT. (1988). *Unidroit Convention on International Factoring*, Ottawa: Unidroit.
86. UNIDROIT. (2015). *Status – Unidroit Convention on International Factoring*. Najdeno 6. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.unidroit.org/status-1988-factoring>
87. UNIDROIT. (2017). *Membership / Etats membres*. Najdeno 6. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.unidroit.org/about-unidroit/membership>
88. Varanelli, L. (2006). Factoring v zavarovanje. *Odvetnik*, 10(31), 10–11.
89. Vrenčur, R. (2000a). Pogodba o factoringu. *Pravna praksa*, 19(16), 19–22.
90. Vrenčur, R. (2000b). Dogovor o prepovedi odstopa terjatve kot ovira factoringu. *Podjetje in delo*, 26(2), 233–244.
91. Vrenčur, R. (2001a). Globalna fiduciarna cesija. *Pravna praksa*, 20(32/33), XII–XVI.
92. Vrenčur, R. (2001b). Pravna narava factoringa. *Podjetje in delo*, 27(1), 61–76.
93. Vrenčur, R. (2004). Anticipiran globalni odstop terjatev v zavarovanje. *Podjetje in delo*, 30(1), 45–53.
94. Zakon o bančništvu. *Uradni list RS*, št. 99/2010-UPB5.
95. Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (ZPPDFT-1). *Uradni list RS*, št. 68/2016.
96. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih ZPreZP-1. *Uradni list RS*, št. 57/2012.
97. Zbašnik, D. (2001). *Mednarodne poslovne finance* (3. Izd.). Maribor: Ekonomska in poslovna fakulteta.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Seznam v delu uporabljenih kratic 1

Priloga 2: Vir za Slika 6, Slika 7, Slika 8 in Slika 9 2

PRILOGA 1: Seznam v delu uporabljenih kratic

ODSTOPNIK – prodajalec terjatev;

FAKTOR – faktoring družba;

DOLŽNIK – kupec od prodajalca terjatev;

APL – Agencija za pospeševanje likvidnosti d.o.o.;

LIZINGODAJALEC – dajalec lizinga;

LIZINGOJEMALEC – jemalec lizinga;

MSP – majhna in srednja podjetja;

ZDA – Združene države Amerike;

FCI – Factors Chain International;

UNIDROIT – (ang. International Institute for the Unification of Private Law); Mednarodni inštitut za unifikacijo privatnega prava iz Rima;

KOT – Konvencijo o odstopu terjatev v mednarodni trgovini;

OZ – Obligacijski zakonik (Ur.l. RS, št. 97/2007-UPB1);

SPZ – Stvarnopravni zakonik (Uradni list RS, št. 87/2002);

ZPPSL – Zakonu o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji;

EUR – evro;

ZPreZP-1 – Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 57/2012);

MIO – milijon.

PRILOGA 2: Vir za Slika 6, Slika 7, Slika 8 in Slika 9

Aleja finance d.o.o., Letno poročilo družbe Aleja finance d.o.o. za leto 2012, 2013; Aleja finance d.o.o., Letno poročilo družbe Aleja finance d.o.o. za leto 2013, 2014; Aleja finance d.o.o., Letno poročilo družbe Aleja finance d.o.o. za leto 2014, 2015; Aleja finance d.o.o., Letno poročilo družbe Aleja finance d.o.o. za leto 2015, 2016; Aleja finance d.o.o., Letno poročilo družbe Aleja finance d.o.o. za leto 2016, 2017; APL, Letno poročilo družbe APL za leto 2012, 2013; APL, Letno poročilo družbe APL za leto 2013, 2014; APL, Letno poročilo družbe APL za leto 2014, 2015; APL, Letno poročilo družbe APL za leto 2015, 2016; APL, Letno poročilo družbe APL za leto 2016, 2017; Interfinance d.o.o., Letno poročilo družbe Interfinance d.o.o. za leto 2012, 2013; Interfinance d.o.o., Letno poročilo družbe Interfinance d.o.o. za leto 2013, 2014; Interfinance d.o.o., Letno poročilo družbe Interfinance d.o.o. za leto 2014, 2015; Interfinance d.o.o., Letno poročilo družbe Interfinance d.o.o. za leto 2015, 2016; Interfinance d.o.o., Letno poročilo družbe Interfinance d.o.o. za leto 2016, 2017; Prva finančna agencija d.o.o., Letno poročilo družbe Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2012, 2013; Prva finančna agencija d.o.o., Letno poročilo družbe Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2013, 2014; Prva finančna agencija d.o.o., Letno poročilo družbe Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2014, 2015; Prva finančna agencija d.o.o., Letno poročilo družbe Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2015, 2016; Prva finančna agencija d.o.o., Letno poročilo družbe Prva finančna agencija d.o.o. za leto 2016, 2017.