UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

FAKTORING KOT INŠTRUMENT KRATKOROČNEGA FINANCIRANJA: PRIMER LHB FINANCE, D.O.O., LJUBLJANA

Ljubljana, maj 2008

LUKA KOBLER

IZJAVA

Študent Luka Kobler izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Mojmira Mraka in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 25.04.2008 Podpis: _____

Kazalo

Uvod ... **1**
1 Opredelitev faktoringa in njegov razvoj v svetu in Sloveniji ... **2**
1.1 Opredelitev ... 2
1.2 Razvoj faktoringa v svetu in Sloveniji ... 3
1.2.1 Faktoring v svetu ... 4
1.2.2 Faktoring v Sloveniji ... 9
1.3 Razlike med faktoringom in forfetiranjem ... 11
2 Vrste faktoringa ... **13**
2.1 Klasifikacija glede na celovitost storitev ... 14
2.1.1 Popolni / pravi faktoring ... 14
2.1.2 Nepopolni oz. preprosti faktoring / diskont faktur ... 15
2.2 Klasifikacija glede na obveščenost o odstopu terjatev ... 16
2.2.1 Odkriti faktoring ... 16
2.2.2 Skriti / tihi faktoring ... 16
2.3 Klasifikacija glede na domicil subjekta ... 16
2.3.1 Domači faktoring ... 16
2.3.2 Mednarodni faktoring ... 17
2.4 Ostale vrste faktoringa ... 18
2.4.1 Agentski faktoring ... 18
2.4.2 Faktoring, plačljiv po dospelosti ... 18
2.5 Tabelaričen prikaz vrst faktoringa ... 18
3 Značilnosti faktoringa ... **19**
3.1 Prednosti in slabosti ... 19
3.2 Cena faktorinških storitev ... 21
4 Pravni okvir, pogodba o faktoringu ter njeni udeleženci ... **22**
4.1 Udeleženci faktoringa ... 22
4.2 Pravni okvir faktoringa ... 22
4.2.1 Nacionalna zakonodaja ... 22
4.2.2 Konvencija o mednarodnem faktoringu ... 23
4.3 Pogodba o faktoringu ... 24
4.3.1 Obveznosti faktorja ... 25
4.3.2 Obveznosti komitenta ... 26
4.3.3 Obveznosti kupca ... 27
5 Postopek uredb faktoringa ter primer posla v podjetju LHB Finance, d.o.o., Ljubljana ... **28**
5.1 Pred izvedbo posla ... 28
5.2 Predstavitev družbe LHB Finance, d.o.o., Ljubljana ... 30
5.3 Praktičen primer odkupa terjatev v družbi LHB Finance, d.o.o., Ljubljana ... 31
5.3.1 Primer 1: odkup terjatev ... 32
5.3.2 Primer 2: odkup menične terjatve ... 33
Sklep ... **34**
Literatura in viri ... **35**
Priloge

Uvod

V sodobnem poslovnem svetu je skorajda nemogoče upravljati podjetja brez odobravanja prodaje z odloženim rokom plačil. Odloženi rok plačila za blago ali storitve pa ni nič drugega kot dobaviteljsko posojilo. Še ne dolgo nazaj bi lahko dejali, da je odobravanje dobaviteljskih posojil pomembna konkurenčna prednost, medtem ko danes lahko zatrdimo, da v večini gospodarskih panog brez teh ne gre več. Običajno je cilj vsakega kupca, da bi v poslu dobil odobreno odloženo plačilo. To mu vsaj začasno izboljša denarni tok, saj tako pridobi posredni vir financiranja. Tako pridobljena finančna sredstva lahko kupec uporabi za druge namene. Toda kar je na eni strani dobro za kupca, je na drugi slabo za prodajalca. Cilj vsakega prodajalca je namreč, da bi dobil denarna sredstva čimprej. Zaradi odobrenega dobaviteljskega posojila so prodajalčeva sredstva vezana v terjatvah za določen čas. Posledično se pojavi potreba po financiranju lastnih sredstev za čas do zapadlosti terjatev, ki jih ima iz naslova posojila, odobrenega kupcu. Omenjeno vodi v položaj, da podjetja zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil nimajo na voljo zadostnih sredstev za financiranje tekočega poslovanja, kar neugodno vpliva na finančno stanje podjetja in slabša njegovo boniteto. Ena izmed možnih rešitev tega je faktoring.

Osnovni cilj diplomskega dela je predstavitev faktoringa kot celovite finančne storitve oziroma možnega načina kratkoročnega financiranja. Kljub dejstvu, da je faktoring v Sloveniji prisoten že več kot deset let, lahko trdimo, da še vedno ni vsesplošno sprejet, saj velja za razmeroma drago storitev. Precej podjetij besedo faktoring razume le kot izhod v skrajni sili. Menim, da je to zmotno mišljenje.

Diplomsko delo sem smiselno razdelil na poglavja. V začetnem delu sem to finančno storitev splošno opredelil ter definiral, kot je to predstavljeno v strokovni literaturi. Naj omenim, da je definicij, ki opisujejo faktorinško storitev, precej. Dejstvo pa je, da so si v večini precej podobne oziroma se praktično ne razlikujejo. Glede na to, da je vrst faktoringa več, v nalogi predstavljam le splošno sprejete, poudariti pa je treba, da je faktoring zelo fleksibilna finančna storitev in je v veliki meri stvar dogovora med strankami. Prav zaradi tega obstaja precej "izpeljank" teh vrst, v razlago katerih pa se v nalogi nisem spuščal.

Poleg vrst faktoringa je v nalogi prikazano tudi aktualno stanje v svetu. Kot je moč opaziti, so razlike v uporabi faktorinških storitev med posameznimi državami precejšnje. Za lažjo predstavo sem primerjal promet faktoringa z bruto domačim proizvodom posamezne države in prišel do zanimivih ugotovitev. Poskušal sem tudi objektivno argumentirati prednosti in slabosti te storitve, predstavil sem, kaj vse vključuje cena faktoringa ter opisal pogodbo o faktoringu in kateri so njeni udeleženci. V zadnjem delu naloge sem prikazal stanje oziroma promet faktoringa v Sloveniji, ter nalogo sklenil z dvema primeroma odkupa terjatve, kakršne odkupuje podjetje LHB Finance d.o.o., Ljubljana. Primera sta v osnovi skorajda enaka, razlikujeta se le v nekaterih izjemah, ki pa jih vendarle ne smemo zamenjevati. Diplomsko

delo torej, kot že uvodoma omenjeno, predstavlja faktoring kot celovito finančno storitev, za katero je v Sloveniji še precej prostora za razvoj.

1 Opredelitev faktoringa in njegov razvoj v svetu in Sloveniji

1.1 Opredelitev

V najširšem smislu je faktoring finančni posel, s katerim se terjatve komitenta (prodajalca terjatve) do tretjih oseb na podlagi pogodbe o faktoringu odplačno prenesejo na specializirano finančno ustanovo, ki običajno, vendar ne brezpogojno in za plačilo, prevzame tveganje izterjave plačila (Gorenc, 1981, str. 2). Hkrati faktor za komitenta opravlja določene druge storitve, kot so vodenje poslovnih knjig in pošiljanje faktur. Gre torej za nakup odprtih kratkoročnih terjatev, ki izvirajo iz tekočih prodaj blaga in storitev (Bizjak, 1995, str. 8). Naj že na tem mestu omenim, da v literaturi srečujemo več oblik poimenovanja oseb, ki terjatve prodajajo (npr. klient, komitent, prodajalec, prodajalec terjatev ipd.), sam pa sem v diplomskem delu zaradi lažjega branja uporabljal izraza komitent oz. prodajalec terjatve.

Faktoring je moderna finančna storitev, ki na enem mestu z enim dogovorom odstranjuje vse pomanjkljivosti pri prodaji na odloženo plačilo brez dodatnih zavarovanj do kupca v državi in zunaj nje. Preprosteje povedano gre za to, da prodajalec terjatve prenese kratkoročno terjatev z valuto plačila do 180 dni z domačega ali tujega kupca na faktorja oziroma ponudnika faktoringa. Pri tem lahko izbira med več vrst storitvami oz. vrstami faktoringa, ki jih podrobneje opisujem v nadaljevanju.

Bistvo faktoringa z vidika prodajalca terjatev (komitenta) je, da le ta takoj po odpremi blaga in izstavitvi fakture dobi od faktorja denarna sredstva, ki jih lahko vloži v nadaljnji ciklus proizvodnje ali uporabi za druge namene. Faktoring torej omogoča kreditiranje prodaje in povečevanje likvidnosti podjetja. Zaradi enostavnosti dokumentacije je zelo razširjena oblika kratkoročnega financiranja.

Faktoring izjemno pozitivno vpliva na razvoj podjetništva, zlasti za mala, srednja in hitro rastoča podjetja, ki s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev. Pri nas ga največ uporabljajo prav hitro rastoča podjetja, nepogrešljiv pa je za podjetja, ki imajo občasne likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil. Storitev faktoringa je še posebej primerna za podjetja, ki hitro pridobivajo nove kupce in so zato bolj izpostavljena tveganju. V praksi namreč poslovne banke takim podjetjem niso vedno pripravljene odobravati kreditov ali eskontirati njihovih menic in drugih vrednostnih papirjev.

Z opredelitvijo faktoringa so imeli številni avtorji precejšnje težave. Pri faktoringu gre namreč za relativno mlado industrijo in sintetično finančno storitev, ki kot generičen pojem pokriva

več finančnih in drugih spremljajočih storitev, ob tem pa se tudi hitro razvija. Faktoring nastopa v praksi v različnih pojavnih oblikah, v različnih pravnih in gospodarskih sistemih, tržne sile in trendi pa pomembno vplivajo na ponudbo in vsebino teh pogodbenih razmerij. Zato smo tudi priča številnim oblikam faktoringa, ki se prilagajajo različnim potrebam posameznih komitentov. V literaturi torej zasledimo več definicij, sam pa sem uporabil naslednji dve:

- *"The Concise Oxford Dictionary"*, 1995, str. 482 – 483 definira faktoring kot nakup tujih terjatev s popustom, z namenom, da bi kupec profitiral z zbiranjem teh terjatev. To je zelo široka definicija, ki gleda faktoring popolnoma z vidika kupca terjatev, ne pa tudi z vidika prodajalca, ki svoje terjatve proda z namenom, da bi si pridobil finančna sredstva pred zapadlostjo terjatev.

Definicija faktoringa, sprejeta v ZDA (Salinger, 1991, str. 1):

- Uporablja se razlaga, da je faktoring trajajoče razmerje med faktorjem in prodajalcem blaga ali storitve, pri čemer faktor glede na terjatve, ki nastanejo zaradi prodaje blaga ali storitev, opravlja še naslednje dejavnosti:
    - kupuje vse terjatve za gotovinsko plačilo
    - vodi računovodsko knjigovodski nadzor nad odkupljenimi terjatvami
    - zbira terjatve
    - prevzema tveganje neplačila, do katerega lahko pride zaradi kupčeve plačilne nesposobnosti

1.2 Razvoj faktoringa v svetu in Sloveniji

Začetke sodobnega faktoringa srečamo v prekomorski trgovini v 17. stoletju, ko so v Severni Ameriki nastopali agenti, faktorji, ki so posredovali pri prodaji in financiranju uvoženega blaga iz Evrope. Poleg vodenja knjigovodskih evidenc in vnovčevanja terjatev so svojim principalom jamčili za plačilo in jim prejeto blago pogosto plačali še pred plačilom končnih kupcev. Takšna trgovinska praksa, ki je postala stalnica tudi v kasnejših obdobjih, šteje za začetek razvoja faktoringa (Korbun, 2004, str. 10).

Če pa se ozremo še nekoliko dlje, lahko v zgodovinskih zapisih zasledimo zametke faktoringa že med Hamurabijevo vladavino v Babilonu (Bizjak, 1995, str. 11). Že v obdobju pr. n. š. so se ljudje izogibali vezavi sredstev v neplačanih terjatvah. Namesto tega so jih prenesli na tretje osebe, v zameno za gotovino. Lahko torej trdimo, da je osnovna ideja o faktoringu ostala nespremenjena do danes, t.j. jamstvo za plačilo in predčasno izplačilo terjatev. Beseda faktor sicer izhaja iz latinske besede »facere«, kar pomeni nekaj storiti, podvzeti.

Faktoring je danes v Združenih državah Amerike industrija, vredna več milijard ameriških dolarjev (Callender, 2006, str. 24). Srednje velike in velike faktorinške hiše mesečno

odkupujejo na tisoče terjatev, medtem ko vzporedno nastajajo manjše faktorinške hiše, ki delujejo predvsem na trgu malih poslov. Ta podjetja so pogosto t.i. »start-up« podjetja.

V razvitem svetu dobro znana finančna storitev se v Sloveniji še ni dodobra razvila. Razlogov za to je več, eden najpomembnejših pa je zagotovo nepoznavanje same storitve in njenih prednosti. Za trg faktoringa v Sloveniji lahko tudi rečemo, da je ta finančna storitev pogosto narobe razlagana, saj večina ljudi enači faktoring z odkupom terjatev. Pojem faktoring moramo namreč razlikovati od pojma odkup terjatev, saj je tak odkup le eden izmed segmentov faktoringa. V osnovi je faktoring res odkup terjatev, vendar morajo biti izpolnjeni še drugi pogoji. Eden od osnovnih je, da gre pri faktoringu največkrat za dolgoročen odnos med pogodbenima strankama, kar pa pri odkupu terjatev ni nujno oziroma celo večkrat ni tako, saj lahko odkupimo oz. prodamo le posamezne terjatve. Razlog za takšno zmotno prepričanje je verjetno posledica dejstva, da poslovne banke in druge finančne institucije že vrsto let odkupujejo terjatve ter svojo dejavnost imenujejo kar faktoring, pri čemer gre pravzaprav za odkupe terjatev z regresno pravico in s soglasjem kupca. Ta storitev se je v zadnjih letih zaradi velikih zadolženosti podjetij, nelikvidnosti in podobnih neugodnih finančnih situacij zelo razširila.

1.2.1 Faktoring v svetu

Za prikaz trenutnega stanja faktoringa v svetu sem izbral združenje FCI[1], faktorinško mrežo, ki trenutno šteje 235 članov v 63 državah. FCI je bil leta 1968 ustanovljen kot krovna organizacija neodvisnih faktorinških organizacij z vsega sveta, in sicer iz dveh razlogov:

- predstaviti faktoring v državah, kjer ta storitev še ni na voljo,
- razviti podlago za mednarodni faktoring, ki bi dovoljeval faktorjem, tako v državi izvoznika kot v državi uvoznika, čim boljše sodelovanje.

Vsaka država članica FCI deluje na svoj način, v skladu s svojo tradicijo in lokalnimi navadami, in tako prispeva svojo enkratnost oziroma posebnost k mednarodnemu faktoringu. Seveda pa mora vsaka članica uporabljati standardni komunikacijski sistem in se držati dogovorjenega globalnega kodeksa delovanja.

---

[1] V mednarodnem faktoringu danes poznamo nekaj faktorinških združenj, med katerimi je največje Factors Chain International (v nadaljevanju FCI), s sedežem v Amsterdamu. FCI je podrobneje predstavljen v nadaljevanju. Med pomembne spadajo nedvomno še International Factors Group (IFG) s sedežem v Bruslju, Heller Overseas Corporation s sedežem v Chicagu ter Credit Factoring International, ki je nastalo iz faktorinške podružnice British National Westminister Bank.

FCI v številkah:

- 40 let izkušenj
- 235 članov iz 63 držav
- 1.299,1 milijarde €
- 1768 klientov

Tabela 1: Obseg faktoringa evropskih članic FCI od 2000 do 2007 (v mio. €).

	DRŽAVA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Velika Britanija	123.770	136.080	156.706	160.770	184.520	237.205	248.769	286.496
2	Italija	110.000	124.823	134.804	132.510	121.000	111.175	120.435	122.800
3	Francija	52.450	67.660	67.398	73.200	81.600	89.020	100.009	121.660
4	Nemčija	23.483	29.373	30.156	35.082	45.000	55.110	72.000	89.000
5	Španija	19.500	23.600	31.567	37.486	45.376	55.515	66.772	83.699
6	Nizozemska	15.900	17.800	20.120	17.500	19.600	23.300	25.500	31.820
7	Irska	6.500	7.813	8.620	8.850	13.150	23.180	29.693	22.919
8	Švedska	12.310	5.250	10.229	10.950	14.500	19.800	21.700	21.700
9	Turčija	6.390	3.947	4.263	5.330	7.950	11.830	14.925	19.625
10	Belgija	8.000	9.000	9.391	11.500	13.500	14.000	16.700	19.200
11	Norveška	4.960	5.700	7.030	7.625	8.620	9.615	11.465	17.000
12	Portugalska	8.995	10.189	11.343	12.181	14.700	16.965	16.886	16.888
13	Rusija	0	0	168	485	1.130	2.540	8.555	13.100
14	Finska	7.130	7.445	9.067	8.810	9.167	10.470	11.100	12.650
15	Danska	4.050	5.488	5.200	5.570	6.780	7.775	7.685	8.474
16	Poljska	2.085	3.330	2.500	2.580	3.540	3.700	4.425	7.900
17	Grčija	1.500	2.050	2.694	3.680	4.430	4.510	5.230	7.420
18	Avstrija	2.275	2.181	2.275	2.932	3.692	4.273	4.733	5.219
19	Češka	1.005	1.230	1.681	1.880	2.620	2.885	4.025	4.780
20	Madžarska	344	546	580	1.142	1.375	1.820	2.880	3.100
21	Ciper	1.410	1.554	1.997	2.035	2.140	2.425	2.546	2.985
22	Litva	0	0	0	0	1.040	1.640	1.896	2.690
23	Slovaška	160	240	240	384	665	830	1.311	1.380
24	Estonija	615	1.400	2.143	2.262	3.920	2.400	2.900	1.300
25	Romunija	60	98	141	225	420	550	750	1.300
26	Latvija	0	0	0	0	155	20	276	1.160
27	Hrvaška	0	0	0	0	28	175	340	1.100
28	Ukrajina	0	0	0	0	0	333	620	890
29	Luksemburg	0	0	197	257	285	280	306	490
30	Slovenija	65	71	75	170	185	230	340	455
31	Bolgarija	1	2	0	0	0	0	35	300
32	Srbija	0	0	0	0	0	0	150	226
33	Malta	0	0	0	0	0	0	1	25
34	Islandija	125	26	16	25	16	15	25	5
35	Švica	1.300	1.430	2.250	1.514	1.400	1.900	2.000	0
	SKUPAJ	**414.383**	**468.326**	**522.851**	**546.935**	**612.504**	**715.486**	**806.983**	**929.756**

Vir: Total Factoring Volume by Country in the last 7 years, 2007.

Ugotavljal sem, kakšen je potencial za dejavnost faktoringa. Vrednost faktoringa v posamezni državi sem primerjal z njenim bruto družbenim produktom (v nadaljevanju BDP). Analiza je privedla do zanimivih ugotovitev.

Tabela 2: Primerjava prometa faktoringa v Evropi (v mio. €).

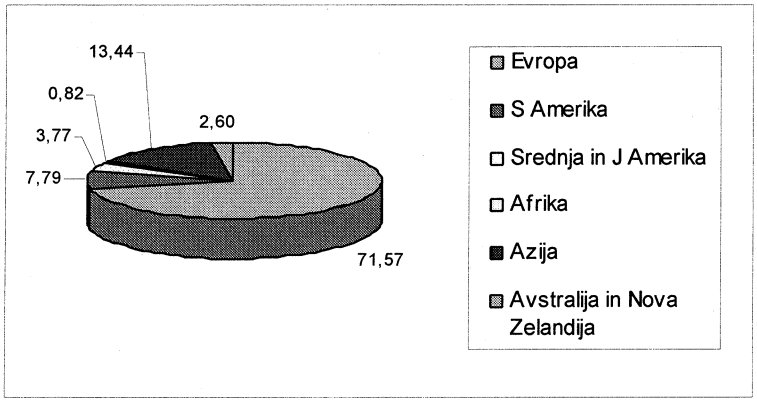
	DRŽAVA	BDP 2007 (mio €)	FCI faktoring 2007 (mio €)	Delež faktoringa v BDP (v %)	Potencialni obseg glede na delež faktoringa	Razlika
1	Nemčija	2.152.455	89.000	4,13	155.622	66.622
2	Velika Britanija	1.796.378	286.496	15,95	129.878	-156.618
3	Francija	1.658.817	121.660	7,33	119.932	-1.728
4	Italija	1.363.636	122.800	9,01	98.591	-24.209
5	Španija	932.317	83.699	8,98	67.407	-16.292
6	Rusija	835.534	13.100	1,57	60.409	47.309
7	Nizozemska	498.052	31.820	6,39	36.009	4.189
8	Turčija	429.836	19.625	4,57	31.077	11.452
9	Švedska	295.006	21.700	7,36	21.329	-371
10	Belgija	293.916	19.200	6,53	21.250	2.050
11	Švica	274.674	0	0,00	19.859	19.859
12	Poljska	272.307	7.900	2,90	19.688	11.788
13	Norveška	253.656	17.000	6,70	18.339	1.339
14	Avstrija	242.282	5.219	2,15	17.517	12.298
15	Grčija	203.842	7.420	3,64	14.738	7.318
16	Danska	202.087	8.474	4,19	14.611	6.137
17	Irska	167.533	22.919	13,68	12.113	-10.806
18	Finska	158.747	12.650	7,97	11.477	-1.173
19	Portugalska	144.680	16.888	11,67	10.460	-6.428
20	Češka	113.585	4.780	4,21	8.212	3.432
21	Romunija	107.542	1.300	1,21	7.775	6.475
22	Ukrajina	91.021	890	0,98	6.581	5.691
23	Madžarska	89.663	3.100	3,46	6.483	3.383
24	Slovaška	48.586	1.380	2,84	3.513	2.133
25	Hrvaška	33.274	1.100	3,31	2.406	1.306
26	Luksemburg	32.499	490	1,51	2.350	1.860
27	Slovenija	29.858	455	1,52	2.159	1.704
28	Srbija	27.004	226	0,84	1.952	1.726
29	Bolgarija	25.663	300	1,17	1.855	1.555
30	Litva	24.844	2.690	10,83	1.796	-894
31	Latvija	17.714	1.160	6,55	1.281	121
32	Ciper	13.802	2.985	21,63	998	-1.987
33	Estonija	13.786	1.300	9,43	997	-303
34	Islandija	12.960	5	0,04	937	932
35	Malta	4.806	25	0,52	347	322
	SKUPAJ	**12.862.362**	**929.756**	**7,23**		

Vir: Factoring Turnover by Country, 2007;
List of the countries by their gross domestic product (GDP), 2007.

BDP je bil leta 2007 v evropskih državah FCI 12.862.362 mio €, vrednost prometa faktoringa pa 929.756 mio €, kar pomeni 7,23% BDP. Vrednost prometa faktoringa v 2007 v Sloveniji je pomenila 1,52% BDP. Če povzamem povprečno vrednost 7,23% kot referenčno, je v Sloveniji obseg faktoringa nizek in je za to dejavnost prostora še za približno 1,7 mrd €, da bi dosegla povprečni nivo članic FCI v Evropi. Hkrati pa je zanimivo spremljati obseg faktoringa glede na BDP v drugih državah. Pri tistih, ki veljajo za finančno stabilne, je obseg faktoringa, merjen v primerjavi z BDP, razmeroma nizek, pod 10%. Švica kot finančno vrhunsko razvita ima obseg faktoringa glede na BDP v letu 2007 po statističnih podatkih celo

0%, medtem ko Velika Britanija izstopa z deležem 16,06%. Za države z razmeroma visokim deležem, kot npr. Litva, Ciper, Irska, Portugalska, ni povsem jasno, kaj je vzrok za tak delež. Lahko bi govorili o plačilni nedisciplini ali pa tudi o slabi likvidnosti.

Slika 1: Prikaz prometa faktoringa po kontinentih v letu 2007 (v odstotkih)



Vir: Factoring Turnover by Country, 2007.

Če promet faktoringa po kontinentih primerjamo s prometom po vsem svetu, ugotovimo, da ima občutno prednost Evropa s kar 71,6 odstotki, sledijo ji Azija z dobrimi 13 odstotki, Severna Amerika s 7,79 odstotki, Avstralija in Nova Zelandija z 2,60 odstotka in Afrika z manj kot 1 odstotkom.

Tabela 3: Prikaz prometa faktoringa po kontinentih v letu 2007 (v mio. €)

Evropa	929.756
S Amerika	101.207
Srednja in J Amerika	49.012
Afrika	10.705
Azija	174.667
Avstralija in Nova Zelandija	33.780
Skupaj svet	**1.299.127**

Vir: Factoring Turnover by Country, 2007.

Faktoring v Evropi lahko razdelimo na dva dela, in sicer na zahodno in vzhodno Evropo. Za zahodno Evropo lahko rečemo, da je panoga v večini držav že dozorela in zaradi tega verjetno ne bo več dosegala tako visokih stopenj rasti kot v preteklosti. To nam pove že samo dejstvo, da le pet evropskih držav (Velika Britanija, Italija, Francija, Nemčija in Španija) dosega skupaj 54,2% svetovnega oziroma 75,7% evropskega faktoringa. Zaradi njegove razvitosti in razširjenosti se je že uveljavilo spoznanje, da faktoring ponuja ogromno prednosti za rastoča podjetja, katerih rast presega tradicionalne vire financiranja. Ravno zaradi tega bo obseg faktoringa še vedno naraščal, vendar kot že rečeno, ne po tako visokih stopnjah rasti.

V vzhodni Evropi se je faktoring začel razvijati šele v začetku devetdesetih let. Z uvedbo tržnega gospodarstva v teh državah, ki omogoča hitrejšo rast, so se ustvarili dobri pogoji za razvoj faktoringa. Za novoustanovljena podjetja je to lahko pomembno orodje pri zagotavljanju obratnega kapitala in s tem rasti. Skoraj v vseh vzhodnoevropskih državah lahko danes najdemo faktorinške družbe, ki so večinoma ustanovljene kot skupno vlaganje domačih bank in zahodnoevropskih ali ameriških faktorskih hiš ali bank. Pri tem prednjačijo predvsem Poljska, Češka in Madžarska (Interna gradiva LHB Finance d.o.o.).

Tako za ZDA kot za Evropo lahko rečemo, da je faktoring že zrela panoga. Faktoring v ZDA je še vedno vezan predvsem na tekstilno industrijo in zato je korelacija med uspehom te industrije in faktoringa zelo močna. Med ostalimi pomembnimi industrijami so še obutvena, lesna industrjia in elektronika. S porastom konkurence, ki je vsako leto večja, so se storitve faktoringa razvile skoraj do popolnosti. Celotno poslovanje je preneseno na elektronske medije, kar omogoča, da so odzivni časi krajši, informacije točne in pravočasne ter cene nižje. Zaradi vedno močnejše konkurence prihaja tudi do propada posameznih faktorinških družb in tako kot v nekaterih drugih panogah tudi tu prihaja do povezovanja v velike faktorinške družbe. Hkrati pa prihaja do nastanka majhnih faktorinških podjetij, ki zapolnjujejo tržne niše, katerih velike faktorske družbe ne servisirajo.

V Latinski Ameriki imata največji obseg faktoringa Brazilija in Čile. Še nedavno je bilo domači faktoring razumeti kot odkup terjatev, kasneje pa se je počasi uveljavljal tudi popolni faktoring, predvsem v Mehiki, ki take storitve ponuja izvoznikom v Severno Ameriko.

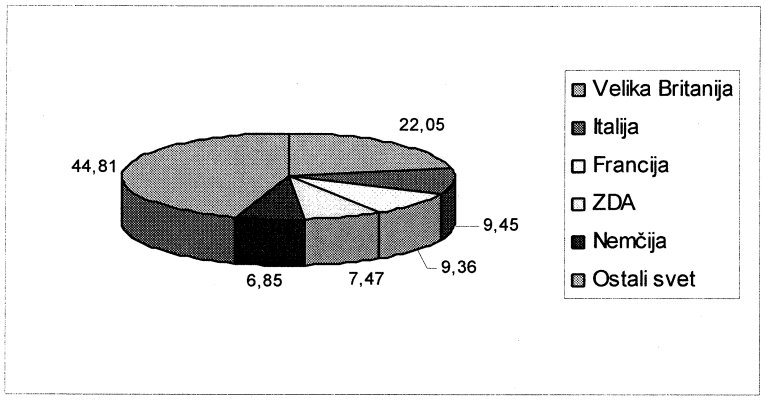
Azija se je v zadnjem desetletju otresla svojih tradicionalnih navad, ko so podjetja praviloma izvažala enemu ali dvema velikima kupcema in so izvoz zavarovala z akreditivi. To je ustvarilo idealne pogoje za razvoj faktoringa in samo v nekaj letih se je razvil visok profesionalizem med finančnimi institucijami na področju faktoringa, kar je vodilo do prenosa te funkcije iz bank na ločene faktorinške družbe. Na srednjem vzhodu se je faktoring razvil v Turčiji, Jordaniji, Izraelu, Savdski Arabiji in Omanu. Na tem področju je Turčija daleč najbolj razvita, saj število faktorinških družb najhitreje narašča. Njihovo število znaša že 90, s čimer zaseda četrto mesto med vsemi državami sveta, ki so članice FCI. Pred njo so le Velika Britanija, ZDA in Brazilija z največ, 662 faktorinškimi hišami. Zaradi velike vezanosti na mednarodno trgovino prevladuje v Turčiji mednarodni faktoring. Ta je še bolj značilen za Izrael, ki sploh ni razvil domačega faktoringa, in sicer zaradi zmotnega prepričanja, da je domači faktoring enak tradicionalnemu odkupu terjatev, ki ga vršijo komercialne banke.

Države daljnega vzhoda, kot so Japonska, Hongkong, Kitajska, Singapur, Malezija, Indija in Tajska imajo prav tako že razvit faktoring, kjer prevladujejo ločene faktorinške družbe, ustanovljene s strani bank. V Aziji je faktoring najbolj razvit na Japonskem in na Tajvanu. Ti dve državi sta v letu 2007 skupaj ustvarili kar 69,0% celotnega faktoringa v Aziji. Večji potencial za razvoj faktoringa se nahaja v Indiji, kjer je že ustanovljenih nekaj samostojnih faktorinških družb, ki se ukvarjajo tako z domačim kot z mednarodnim faktoringom.

Afrika na področju faktoringa močno zaostaja za ostalim svetom. Še najbolj razvita na tem področju je Južnoafriška republika, saj je v letu 2007 dosegala 91,4% vsega faktoringa na celini. Drugo mesto, s 6,2%, zaseda Maroko. V ostalih afriških državah še vedno prevladuje prepričanje, da je faktoring draga oblika financiranja in da so faktorji posojilodajalci v skrajni sili. Primarna naloga je torej izobraziti ljudi o prednostih faktoringa.

Avstralija in Nova Zelandija imata že dolgo tradicijo faktoringa in dosegata hitro rast obsega panoge, čeprav pri financiranju terjatev še vedno prevladujejo bančni krediti, zavarovani s hipotekami.

Slika 2: Prikaz petih največjih držav po obsegu faktoringa v letu 2007



Vir: : Factoring Turnover by Country, *2007.*

1.2.2 Faktoring v Sloveniji

Začetke pravega faktoringa zasledimo v Sloveniji leta 1994, ko so Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana in nekaj tujih partnerjev ustanovili prvo faktorinško podjetje v Sloveniji, ki se je imenovalo LB Factors. V tedanjih začetkih se je novoustanovljena družba ukvarjala predvsem z izvoznim faktoringom, kar je povsem logično, saj slovenski trg še ni bil pripravljen na modernejše finančne storitve. Za faktoring velja, da se lahko razvija v dokaj stabilnih ekonomijah in na razvitem finančnem trgu, kar pa za Slovenijo v tedanjem času ni moč trditi, da je bila. Kasneje se je prvemu slovenskemu faktoring podjetju pridružilo še odvisno podjetje SKB banke, in sicer SKB Faktor, s sedežem v Ljubljani.

Danes v Sloveniji delujejo tri največje faktorinške družbe, katerih skupen letni obseg poslov s terjatvami znaša približno 455 milijonov evrov (podatek za leto 2007).

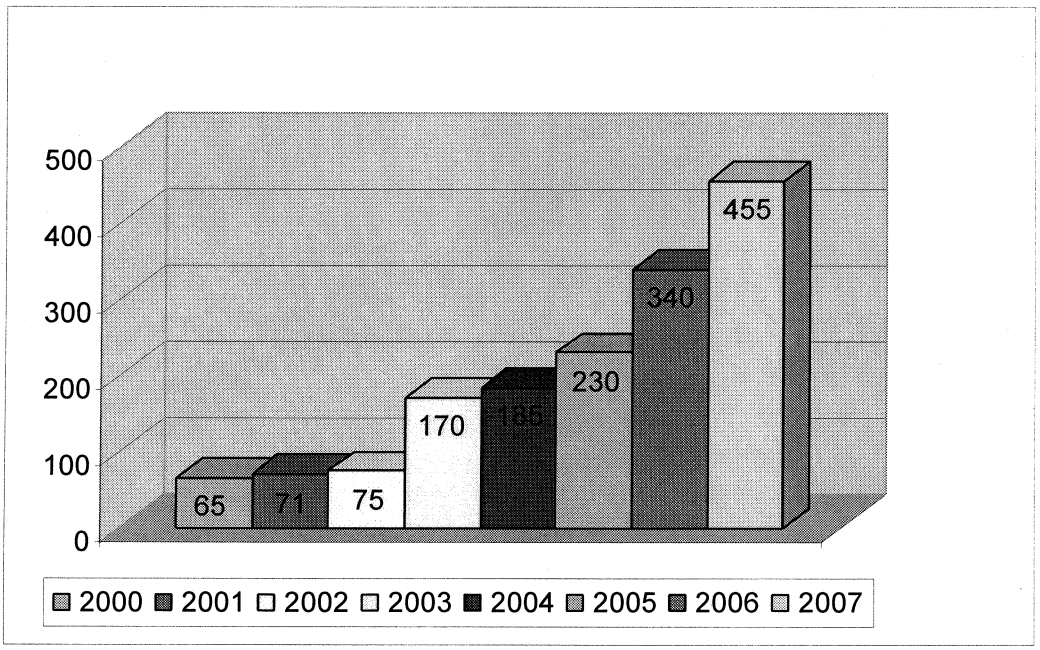
Te družbe so:

- Prvi Faktor, faktoring družba d.o.o.
- Finea faktoring, družba za faktoring, d.o.o. in
- Afaktor, finančna družba za faktoring, d.o.o.

Vsa tri podjetja so po standardni klasifikaciji dejavnosti registrirana izključno oz. predvsem za opravljanje faktorinških poslov in tako odkupujejo terjatve, ki jih preko zavarovalnic zavarujejo ter vodijo saldakonte teh terjatev in izterjavo. Omenjena podjetja so tudi člani mednarodnega faktorinškega združenja Factors Chain International. Poleg teh podjetij pa v Sloveniji s terjatvami trguje tudi več drugih podjetij, med drugim tudi družba LHB Finance d.o.o., Ljubljana. Enkratne odkupe terjatev, čemur bi lahko rekli preprosti faktoring, opravljajo tudi banke in večje gospodarske družbe.

Na sliki 4 je prikazana rast prometa faktoringa v Sloveniji med letoma 2000 in 2007. Omeniti velja, da ni možno prikazati realnih podatkov. Slika namreč prikazuje višino prometa po podatkih združenja FCI, v Sloveniji pa, kot že omenjeno, s faktoringom posluje več družb, ki niso članice FCI združenja.

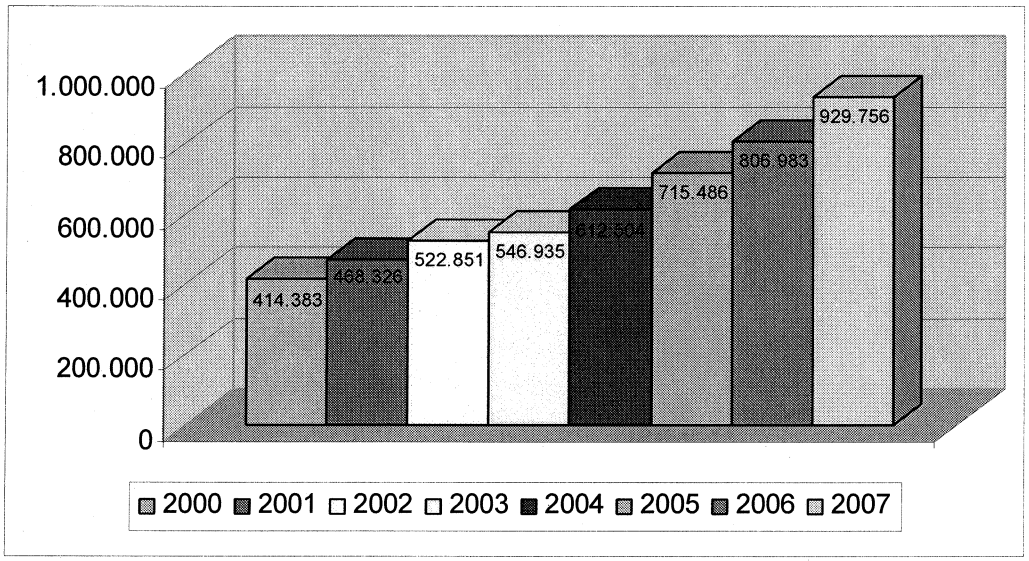
Slika 3: Grafični prikaz rasti prometa faktoringa v Sloveniji v letih od 2000 do 2007 (v mio €)



Vir: *Total Factoring Volume by Country in the last 7 years, 2007.*

Vedeti je treba, da so v združenje Factors Chain International vključene le tri slovenske faktorinške družbe, kar pomeni, da promet v Sloveniji narašča še hitreje, saj točnih podatkov o tem, koliko vseh terjatev slovenska podjetja na leto odstopijo v odkup, ni. Po podatkih Factors Chain International je od skupno 35 evropskih držav Slovenija po prometu faktoringa v letu 2006 na 29. mestu, pred Luksemburgom, Latvijo, Srbijo, Bolgarijo, Islandijo in Malto.

Slika 4: Grafični prikaz rasti prometa faktoringa v Evropi v letih od 2000 do 2007 (v mio. €)



Vir: Total Factoring Volume by Country in the last 7 years, 2007.

Absolutna primerjava vrednosti faktoringa med posameznimi državami ima le omejeno analitično vrednost, saj kaže rang držav po obsegu faktoringa, pri čemer pa ne upošteva obsega ekonomske moči posamezne države in torej tudi ne kaže potenciala za razvoj faktoringa v posamezni državi.

1.3 Razlike med faktoringom in forfetiranjem

Poleg faktoringa, ki predstavlja odkupe kratkoročnih terjatev, poznamo tudi vrsto odkupa dolgoročnih terjatev. Takšni obliki pravimo forfeting. Namen tega poglavja je zgolj predstaviti omenjeni način financiranja ter pojasniti najvidnejše razlike med faktoringom in forfetingom.

Forfetiranje je alternativna oblika srednjeročnega oziroma dolgoročnega financiranja prodajalca terjatve. Na splošno lahko rečemo, da je forfetiranje diskontiranje menic ali kakih drugih dolžniških instrumentov brez regresne pravice do prodajalca terjatve (Bremec, 1991, str. 10). Za razliko od faktoringa so predmet forfetiranja ponavadi srednjeročne oziroma dolgoročne terjatve. Pojem forfeiting izhaja iz francoske besede (a forfait) oz. nemške besede (forfaitierung) in pomeni, da se proizvodi kupujejo v celoti po vnaprej določeni ceni (Repanšek, 1992, str. 55).

V poslovnem svetu obstaja več definicij za forfeiting posle:

»Forfetiranje je tehnika urejanja srednjeročnega financiranja kot predčasnega odkupa srednjeročnih terjatev ob dogovorjenem diskontu.« (Kralj, 1997, str. 52)

»Forfetiranje predstavlja odkup kreditnih terjatev, kreditnih in plačilnih instrumentov, povezanih s prodajo in nakupom blaga in storitev brez regresne pravice do prodajalca terjatev, ki so praviloma zavarovane z garancijo, akreditivom, poroštvom oziroma menico.« (Jančar, 1999, str. 12)

Forfeiting je torej posebna oblika faktoringa, ko ne obstaja noben diskont. Terjatve se prodajajo brez možnosi ponovnega posega pri prodajalcu terjatev. Tako kot pri faktoringu tudi pri forfetiranju trgujemo s terjatvami, ki morajo zato, da so lahko predmet kupoprodaje, izpolnjevati določene osnovne pogoje, in sicer (Bizjak, 1995, str. 50):

- zapadlost terjatev v daljšem časovnem obdobju
- abstraktnost terjatev, kar pomeni, da pri teh terjatvah ni moč uveljavljati ugovorov iz osnovnega posla
- sprejemljivo tveganje za tistega, ki terjatev kupuje.

Za pogodbo o forfetiranju je značilno, da banka (forfeter) od komitenta prevzame terjatev, ki jo ima slednji do tretje osebe, in se hkrati odpove regresni pravici, če terjatev ni plačana ob zapadlosti. Na drugi strani je komitent obvezan predati banki (forfeterju) listine in dokumente, ki potrjujejo obstoj terjatve, poleg tega pa mora plačati eskontno obrestno mero, provizijo in stroške (Antonijevič, 1982, str. 225). Forfetiranje je v sodobnem poslovnem svetu zelo razširjena oblika financiranja, k razširjenosti pa sta precej pripomogli dve značilnosti, in sicer zelo kratek čas, potreben za sklenitev posla in enostavnost dokumentacije, potrebne za njegovo izvedbo.

Tako faktoring kot forfetiranje sta po svoji vsebini bančna posla, ki prodajalcem terjatev omogočata financiranje in zagotavljanje finančnih sredstev pred končno zapadlostjo prodanih oziroma odstopljenih terjatev. Prav tako pri obeh načinih financiranja kupec terjatve prevzame nase vsa tveganja, ki izhajajo iz teh terjatev. Pri tem gre predvsem za prevzem t. i. tveganja »del credere« s strani finančne ustanove. Predmet pogodbe je v obeh primerih kupoprodaja nedospelih terjatev, s tem da banka oziroma druga finančna ustanova dobi za svoje delo plačilo v obliki diskonta, ki je sestavljen iz obresti in provizije za opravljeno storitev (Interna gradiva LHB Finance, d. o. o., Ljubljana).

Kljub mnogim podobnostim obstajajo med obema oblikama financiranja razlike, ki so predvsem vsebinske narave. Ena od njih je na primer **ročnost odkupljene terjatve**. Faktoring se, glede na to, da so predmet odkupa kratkoročne terjatve, uporablja predvsem za kratkoročno financiranje komitentov. Pri forfetiranju pa so predmet odkupa izključno srednje- in dolgoročne terjatve in na ta način omogoča banka (forfeter) financiranje investicij. Kratkoročne terjatve v nobenem primeru ne morejo biti predmet forfetiranja (Interna gradiva LHB Finance, d. o. o., Ljubljana).

Naslednja razlika med obema načinoma financiranja je v **opravljanju storitev**, ki jih faktorinške hiše poleg financiranja ponujajo komitentom; s podpisom pogodbe o faktoringu se namreč med faktorjem in komitentom vzpostavi dolgoročnejši odnos, v okviru katerega komitent prenaša na faktorja vse s pogodbo določene terjatve do kupcev iz naslova domačega in zunanjetrgovinskega poslovanja. Pri forfetiranju s pogodbo vedno urejamo kupo-prodajo posamične terjatve, ki je bodisi srednjeročnega bodisi dolgoročnega značaja in navadno izhaja iz zunanjetrgovinskega poslovanja. Pri forfetiranju gre za trenutni odnos med forfeterjem in komitentom, terjatve, ki so predmet kupo-prodaje, pa so skoraj brez izjeme zavarovane (Interna gradiva LHB Finance, d. o. o., Ljubljana).

Oba načina financiranja se razlikujeta tudi po **obsegu tveganj, prevzetih s strani finančnih ustanov, ki terjatve odkupujejo**. Forfeter se z odkupom dolgoročne terjatve sooča z mnogo večjimi tveganji kakor pri faktoringu. Pri forfetiranju gre za prevzem številnih tveganj, od katerih lahko kot najpomembnejše omenimo vojno, politične nemire v državi dolžnika, valutna, transferna in tečajna tveganja. Pri faktoringu, kjer so predmet kupo-prodaje kratkoročne terjatve, so navedena tveganja seveda občutno manjša.

Še večje razlike so med nepravim faktoringom in pravim forfetiranjem. Faktor pri opravljanju teh poslov ne prevzema tveganja končnega plačila terjatve in ima do komitenta regresno pravico, medtem ko forfeter vedno in brez izjeme prevzame nase riziko neplačila oziroma tveganje »del credere«. Faktoring in forfetiranje pa se med seboj razlikujeta tudi **v ceni financiranja**; to je popolnoma normalno, saj mora forfeter za prevzeta tveganja, ki so večja kot pri faktoringu, dobiti tudi temu ustrezno večjo nagrado oziroma plačilo.

Forfetiranje je financiranje odkupljenih terjatev s **fiksno obrestno mero**. Prav fiksna obrestna mera pa za forfeterja pomeni določeno tveganje, če imajo viri, s katerimi financira transakcijo, variabilno obrestno mero. Navedenemu tveganju se lahko v veliki meri izogne tako, da za financiranje uporablja vire s fiksno obrestno mero. Vendar je dolgoročno težko doseči ugodno fiksno obrestno mero, zato forfeterji v praksi financirajo tudi dolgoročne posle s kratkoročnimi viri, ki imajo fiksno obrestno mero. Kratkoročno je tudi obrestna mera ugodnejša. Poleg tega jim to omogoča dodatno fleksibilnost v primeru nihanj obrestnih mer, kajti v določenem trenutku lahko prodajo kupljene terjatve na sekundarnem trgu, vrnejo sredstva, izposojena po višji obrestni meri, in najamejo nove kredite z nižjo obrestno mero za financiranje novih poslov. S stališča forfeterja je usklajenost obrestne mere za vire in naložbe bistvenega pomena (Interna gradiva LHB Finance, d. o. o., Ljubljana).

2 Vrste faktoringa

Faktoring je možno deliti na več načinov. Eden od možnih načinov delitve je glede na domicil subjektov, ki pri poslu sodelujejo. Na ta način razlikujemo med domačim in mednarodnim faktoringom. Vsebinsko se ti dve vrsti razlikujeta le po tem, da posel pri mednarodnem faktoringu poteka preko državnih meja. Nadalje lahko delimo faktoring glede na regresno

pravico, kjer faktor bodisi nudi bodisi ne nudi zaščite pred neplačili s strani kupcev. Delitve so možne tudi z vidika, katere storitve faktor za komitenta opravlja. Ali le financira klienta za čas do zapadlosti terjatve ali pa mu hkrati vodi tudi popolno knjigovodstvo oziroma prevzema tveganje neplačil. V strokovni literaturi najpogosteje srečujemo zgolj opise posameznih vrst faktoringa, sam pa sem skušal te vrste smiselno razdeliti oziroma jih predstaviti glede na njihove karakteristike.

2.1 Klasifikacija glede na celovitost storitev

2.1.1 Popolni / pravi faktoring

Pri popolnem faktoringu faktor opravlja za klienta vse storitve, ki izhajajo iz osnovne definicije faktoringa. Vključuje torej vse funkcije, ki se v okviru pogodbe o faktoringu sploh lahko ponudijo. V najožjem smislu je to tisti faktoring, pri katerem je poudarjena "del credere" funkcija, kar pomeni, da faktor proti nadomestilu (proviziji) prevzame tveganje plačilne nesposobnosti kupca. Običajno z obvestilom seznani kupca (notifikacija), da je bila terjatev s komitenta prenesena na faktorja (Bizjak, 1995, str. 14-15).

Ko komitent (klient) plača faktorju provizijo, si s tem zagotovi, da faktor zanj opravlja naslednje storitve:

- financira klienta za čas do zapadlosti terjatve
- prevzema tveganje neplačila terjatve
- vodi popolno knjigovodstvo odprtih terjatev, izterjavo in inkaso plačil
- zagotavlja redna in podrobna poročila o prejetih fakturah

Osnovna odgovornost, ki jo ima faktor do komitenta, je odkup njegove terjatve do kupca. Dolgovani znesek, ki je zmanjšan za vse provizije in popuste, ki jih je komitent odobril kupcu, in hkrati zmanjšan za faktorjevo provizijo in stroške, predstavlja višino kupnine. Prav tako je izplačilo kupnine določeno v pogodbi (Salinger, 1991, str. 16). Faktor pa je v vsakem primeru, tudi če kupec svoje obveznosti ne poravna, komitentu dolžan izplačati dogovorjeno kupnino. S tem pridobi komitent popolno zaščito pred neplačilom kupca, pod pogojem, da dobavlja storitve tistim kupcem, ki jih faktor odobri. V navadi je, da faktorji komitentom vnaprej izplačajo določen del zneska in jim tako omogočijo sredstva za financiranje potreb. Sam način izplačila je sicer stvar dogovora obeh pogodbenih strank in faktorjeve poslovne politike.

V osnovi razlikujemo dve vrsti popolnega faktoringa:

- *z regresno pravico (*angl. *Recourse):* Faktor ne nudi zaščite pred neplačili s strani kupcev. Če pride do neplačila s strani kupca, se faktor lahko poplača pri prodajalcu. Načini poplačila pa so različni: poplača se lahko s prodajalčevega računa, če ga ima

pri faktorju ali iz kakršnegakoli drugega dobroimetja. Lahko se poplača iz zavarovanj (menice, premičnine, nepremičnine, osebna poroštva lastnikov, garancije)

- *brez regresne pravice (*angl. *non-recourse):* Faktor pri tej obliki nudi prodajalcu zaščito plačil s strani kupca in sam prevzame vse eventualne izgube, ki nastanejo, če kupec ne plača. V bistvu gre za prevzem kreditnega rizika oziroma zaščito pred slabimi krediti. Faktorji navadno določijo kreditne limite, do katerih še zaščitijo plačila in s tem del izgube v primeru neplačila prenesejo na prodajalca.

Poleg popolnega faktoringa se je razvila še cela vrsta oblik, od najenostavnejših do bolj zapletenih.

2.1.2 Nepopolni oz. preprosti faktoring / diskont faktur

Nasprotje popolnemu faktoringu je preprosti oziroma nepopolni faktoring. Primeren je predvsem za komitente, ki ne potrebujejo vodenja knjigovodskih terjatev, izterjave in inkaso, temveč zgolj financiranje. Nepopolni faktoring ponavadi ni kontinuiran, temveč ima značaj enkratnega posla. Faktorji torej opravljajo le odkup terjatev (diskont faktur ali angl. *Invoice discounting*), čemur pravimo preprosti faktoring. V primeru, da kupec iz kakršnegakoli razloga ne poravna svoje obveznosti, ima faktor regresno pravico do prodajalca, kar pomeni, da ga lahko terja za plačilo. Zato govorimo tudi o faktoringu oziroma **odkupu terjatev z regresno pravico**. Lahko pa faktorji odkupujejo terjatve in hkrati vršijo funkcijo zaščite pred neplačilom s strani kupca. V tem primeru govorimo o **odkupu terjatev brez regresne pravice**, saj faktor v primeru neplačila sam prevzame celotno tveganje oziroma izgubo in ne more terjati prodajalca za neplačani znesek.

Kupec v primeru preprostega faktoringa ni obveščen, da je prodajalec (klient) svojo terjatev prenesel na faktorja in zato plačuje neposredno prodajalcu, ta pa nato tako prejeta sredstva nakaže faktorju. Temu načinu odkupa pravimo **tihi odkup terjatev**. Poudariti moramo, da je tak način za faktorja bolj nevaren, saj nima kontrole nad prodajalčevimi prilivi in je v celoti odvisen od njega. V primeru, da pride do situacije, ko ima prodajalec likvidnostne težave, blokiran račun ali če je v stečajnem postopku, faktor ne more dobiti teh sredstev. Če bi bila sredstva na faktorjev račun nakazana neposredno s strani kupca, do teh težav ne bi prišlo. Ravno zaradi tega se je v praksi razvil odkup terjatev, kjer je kupec seznanjen, da so bile terjatve prenesene na faktorja in mora tudi podpisati izjavo, da bo sredstva nakazal na faktorjev račun. Govorimo o **pravem odkupu terjatev**. Tako tihi kot pravi odkup terjatev se lahko izvršita z ali brez regresne pravice.

2.2 Klasifikacija glede na obveščenost o odstopu terjatev

2.2.1 Odkriti faktoring

Glede na to, ali je kupec obveščen o odstopu terjatev v korist faktorja, razlikujemo odkriti in skriti faktoring. Pri odkritem faktoringu mora komitent kupca obvestiti o odstopu terjatve v korist faktorja, ta pa mora potrditi, da bo obveznost, izhajajočo iz odstopljenih računov poravnal v dogovorjenem roku na faktorjev račun. Danes v praksi prevladuje odkriti faktoring (Sibinčič, 2007, str. 20).

2.2.2 Skriti / tihi faktoring

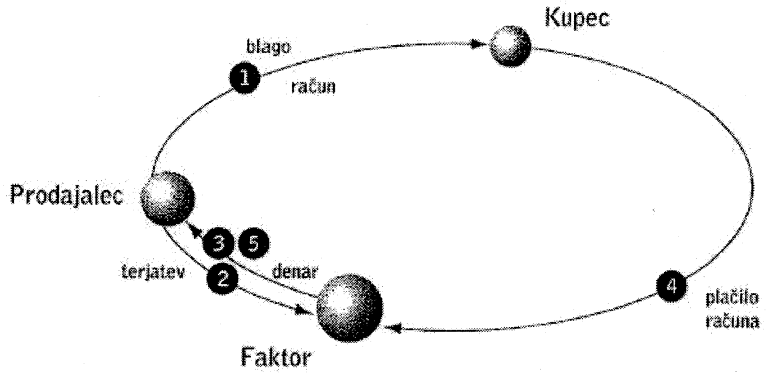
V Angliji se je razvil tako imenovani skriti faktoring, za katerega je značilen dokaj zapleten mehanizem delovanja. Do njegovega nastanka je prišlo zaradi prepričanja, da dejavnost faktorjev ni zanesljiva (Trifunović, 1988, str. 22). Faktor v tem primeru od komitenta odkupi blago in ga hkrati pooblasti, da za njegov račun predmetno blago proda kupcu. Kupec pri tej obliki faktoringa ne ve, da je lastnik blaga v resnici tretja oseba, faktor. Pri tej obliki faktoringa ima faktor možnost, da s prevzemom tveganja prodaje poveča svoj dobiček na osnovi razlike v ceni prodanega blaga (Bizjak, 1995, str. 18).

2.3 Klasifikacija glede na domicil subjekta

2.3.1 Domači faktoring

Vse do sedaj naštete oblike faktoringa se lahko uporabljajo tako v domačem kot v mednarodnem prometu blaga in storitev. Če se faktor, prodajalec terjatve (klient) in kupec blaga nahajajo v isti državi, govorimo o domačem faktoringu. Domači faktoring je po svoji vsebini dokaj enostaven, saj gre za transakcije znotraj ene države, kjer ni razlik v jeziku, valuti, zakonodaji, običajih in navadah. Drugače je pri mednarodnem faktoringu, o katerem pišem v nadaljevanju. Razlika med obema vrstama faktoringa je v tem, da je pri domačem faktoringu vedno vključen le en faktor (enofaktorinški sistem), medtem ko se v mednarodnem faktoringu kot s prevladujočo obliko srečamo s sistemom dveh faktorjev (dvofaktorinški sistem). Na sliki 3 je prikazan potek domačega faktoringa.

Slika 5: Prikaz poteka domačega faktoring



Vir: Poznate faktoring?, 2005.

1. Prodajalec (komitent) proda in dobavi kupcu blago oziroma storitev in mu izstavi račun.
2. Prodajalec odstopi terjatev *faktorju* in mu v ta namen izroči kopijo računa ter odstopno izjavo, ki sta jo podpisala prodajalec in kupec.
3. Faktor nakaže prodajalcu denar do višine 80 – 90 odstotkov odkupljene terjatve, zmanjšane za faktorinško provizijo.
4. Ob valuti plačila (ki je navedeno na računu), kupec plača prejeto blago oziroma opravljeno storitev z nakazilom na faktorjev račun.
5. Faktor opravi poračun plačila za odstopljeno terjatev in prodajalcu nakaže razliko do polne vrednosti računa, zmanjšano za obresti na uporabljeno financiranje.

2.3.2 Mednarodni faktoring

Za razliko od domačega faktoringa, kjer posli potekajo znotraj ene države, so v mednarodnem prometu blaga in storitev udeleženci mednarodne menjave izpostavljeni večjim problemom, tveganjem, negotovostim in specifičnostim kot pri poslovanju doma. Ko govorimo o tovrstnih problemih, mislimo predvsem na večje oddaljenosti od partnerjev, razlike v jeziku, v zakonodajah, v poslovnih običajih, v načinu komuniciranja in podobno. Vse to vpliva na pomanjkljive informacije o partnerjih. Kvalitetna in pravočasna informacija o partnerju in njegovi državi je namreč bistvenega pomena za uspešno sodelovanje in poslovanje kakor tudi za iskanje novih partnerjev. Podjetja praviloma (zlasti majhna) težko pridejo do takšnih informacij, saj za te namene nimajo dovolj sredstev in ljudi. Mednarodni faktoring se skoraj vedno pojavlja kot popolni (pravi) faktoring, pri katerem nastopajo štirje subjekti, in sicer prodajalec (komitent), izvozni faktor, ki je navadno v državi prodajalca, kupec v tujini in uvozni faktor, ki je navadno v državi kupca (Bizjak, 1995, str. 19). Tu govorimo tudi o t.i. dvojnem faktoringu, saj se funkcija faktorja razdeli na dva faktorja – izvoznega in uvoznega. Oba faktorja morata biti med seboj tesno povezana in tudi skleneta dogovor o medsebojnem sodelovanju. Izvozni faktor na eni strani je zadolžen za stike s prodajalcem (komitentom oz.

izvoznikom), s katerim sklene pogodbo, zadolžen je za njegovo kreditiranje in vodenje knjigovodstva terjatev, medtem ko je na drugi strani uvozni faktor zadolžen za stik s kupcem (uvoznikom), inkaso terjatve, prevzem tveganja plačila končnega kupca in dajanje informacij v zvezi s pogoji, ki obstajajo na tujem trgu.

2.4 Ostale vrste faktoringa

2.4.1 Agentski faktoring

Je oblika faktoringa, kjer kupec vsa plačila nakazuje na račun faktorja, prodajalec terjatve (komitent) pa skrbi za izterjavo. Dejansko vrši funkcijo agenta za faktorja. Faktor pri agentskemu faktoringu ne vodi knjigovodstva niti izterjave. Navadno je to način z regresno pravico in je njegov namen torej izključno financiranje prodajalca. V praksi je tak faktoring enak preprostemu faktoringu oziroma odkupu terjatev, z razliko, da je pri agentskem faktoringu kupec vedno obveščen, da mora nakazati sredstva na račun faktorja, kar za faktorja predstavlja večjo varnost. Ta način faktoringa je primeren za vse tiste prodajalce terjatev, ki imajo dobro organizirano in vodeno knjigovodstvo. Pogosto pa se tega faktoringa poslužujejo tudi majhna podjetja, katerih terjatve so premajhne za navaden odkup terjatev, popolni faktoring pa bi bil predrag.

2.4.2 Faktoring, plačljiv po dospelosti

Pri tem faktoringu želi podjetje na faktorja prenesti le funkcijo prevzema rizika in upravljanja s terjatvami, samo pa obdrži funkcijo financiranja terjatev. Faktor se s stranko dogovori za odkup terjatev z dnem dospetja. Cena se plača na dan dospetja, kar pomeni, da je morebitni predujem stranki že vnaprej izključen. Tako kot pri popolnem faktoringu tudi pri tej vrsti faktoringa faktor prevzame nase tveganja neplačila in upravljanja s terjatvami.

2.5 Tabelaričen prikaz vrst faktoringa

Iz do sedaj obravnavanih oblik faktoringa smo lahko ugotovili, da je različic lahko zelo veliko, zato nima posebnega pomena obravnavati vsake posebej. Pregled osnovnih različic, ki se hkrati največkrat uporabljene v praksi, je podan v tabeli 4. Izpustil sem tabelaričen prikaz domačega in mednarodnega faktorja, saj se vse oblike faktoringa lahko uporabljajo bodisi v domačem bodisi v mednarodnem prometu blaga in storitev in je zato tovrsten prikaz teh dveh nepotreben.

Tabela 4: Različice faktoringa

	Možnost financiranja	*Zaščita pred slabimi terjatvami*	*Obveščanje kupcev*	*Nudenje storitev*	*Inkaso plačil*
Popolni faktoring	V	V	V	V	V
Faktoring z regresno pravico	V	N	V	V	V
Diskontiranje faktur	V	N	N	N	N
Odkriti faktoring	V	O	V	N	N
Skriti faktoring	V	O	N	N	N
Agentski faktoring	V	O	P	O	N
Faktoring, plačljiv po dospelosti terjatev	N	V	V	V	V

Legenda: V – vedno
N – nikoli
P – ponavadi
O – občasno

Vir: F. R. Salinger: Factoring Law and Practice, 1991, str. 24.

3 Značilnosti faktoringa

Faktoring kot inštrument financiranja ima tako kot vsi drugi finančni inštrumenti določene značilnosti. Ima svoje prednosti kot tudi slabosti. Sam sem mnenja, da je slednjih sicer manj, kar pa še zdaleč ne pomeni, da jih gre zanemarjati. Ko govorimo o značilnostih faktoringa, ne smemo pozabiti na ceno faktorinških storitev, saj je le ta eden izmed ključnih elementov, na podlagi katerega se posameznik odloča o posluževanju faktoringa.

3.1 Prednosti in slabosti

Izredno hiter razvoj faktoringa v svetu in njegova visoka rast pričata o tem, da vedno več podjetij odkriva prednosti faktoringa in se tudi raje odloča za to storitev kot za alternativne

možnosti. Uporaba faktoringa tako doma kot v mednarodnem poslovanju ponuja mnogo prednosti. Le te so posledica kombinacije storitev, ki jih ponujajo faktorji. S sklenitvijo pogodbe o faktoringu si prodajalci zagotovijo:

- *Izboljšanje likvidnosti*;s tem ko podjetje odstopi terjatev in zanjo dobi predujem, se izogne nezanesljivim plačilom s strani dolžnikov ter ohrani prednost zaradi boljše plačilne sposobnosti in nemotene rasti podjetja. Koriščenje financiranja podjetju omogoča hitrejše poravnavanje obveznosti njegovim dobaviteljem ter koriščenje popustov.
- *Varnost*; s prenosom rizika neplačil na faktorja se podjetje (klient) zavaruje pred tveganji zaradi neporavnanih terjatev in prispeva k varni širitvi ter razvoju podjetja. Plačilna nesposobnost kupca in tudi stečaj tako ne moreta vplivati na denarni tok prodajalca (klienta), saj mu faktor jamči izplačilo celotne vrednosti terjatve, zmanjšane za provizijo in stroške financiranja.
- *Prihranek časa in denarja*; faktorinške storitve izboljšajo upravljanje z denarnim tokom ter s tem zmanjšujejo stroške poslovanja ter obseg administrativnih stroškov, saj faktor prevzame nase vso administracijo v zvezi s prevzetimi terjatvami.
- *Rast podjetja*; faktoring zagotavlja prilagodljiv in cenovno ugoden vir financiranja, ki ne bremeni klientovih bančnih limitov ter spodbuja nemoteno širjenje poslovanja in razvoj.
- *Konkurenčnost*; poslovanje ni več omejeno s pridobivanjem finančnih virov, saj prenos terjatev bistveno zmanjšuje tveganost poslovnih potez.
- *Izboljšanje bonitete in kreditne sposobnosti*; zaradi boljšega finančnega in likvidnostnega položaja ter zavarovanih terjatev klienti bolje rangirajo pri bankah, kar jim omogoča lažji in cenejši dostop do virov kapitala.
- *Prednosti v mednarodnem poslovanju*; prednosti faktoringa so pomembne tudi v mednarodnem poslovanju. Faktoring omogoča premostitev težav, ki nastajajo zaradi razlik v jeziku, valuti, zakonih, poslovnih običajih in navadah. Pomembna prednost je tudi ta, da faktor svoje komitente na podlagi financiranja v domači valuti, zavaruje pred tečajnimi tveganji, ki nastanejo, če so fakture izstavljene v valuti države uvoznika.

Slabosti faktoringa pa so naslednje:

- predvsem faktoring ni primeren za vsa podjetja
- ni primeren za tista podjetja, ki prodajajo v glavnem za gotovino ali na zelo kratke plačilne roke in fizičnim osebam
- tudi ni primeren za tista podjetja, ki prodajajo na zelo dolge plačilne roke (gradbeništvo) ali pa imajo velik obseg prodaje povezanim podjetjem in velik obseg kompenzacij
- ni primeren za podjetja, ki prodajajo hitro pokvarljivo blago in blago, za katerega je veliko reklamacij

- ni primeren za podjetja, ki nimajo stalnih in rednih kupcev
- v nerazvitih državah, kjer faktoring ni zelo razširjen, se kažejo pomanjkljivosti, kar otežuje mednarodni faktoring
- faktoring je načeloma draga storitev. Tako prepričanje izhaja predvsem zaradi primerjave s cenami bančnih kreditov. Pri tem pa se pozablja, da faktoring ne nudi le financiranja, temveč celo paleto spremljajočih storitev. Če upoštevamo vse stroške, ki jih ima podjetje z vsako posamezno storitvijo, ki jo nudi faktoring, ugotovimo, da je faktoring neprimerno cenejši.

3.2 Cena faktorinških storitev

V splošnem lahko trdimo, da je cena faktoring storitev sestavljena iz dveh delov, in sicer iz provizije za opravljanje storitev (so dogovorjene v pogodbi o faktoringu) in iz diskonta (izhaja iz funkcije financiranja komitenta).

Osnove za določanje nadomestila oziroma provizije, ki jo mora komitent plačati faktorju, so naslednje (Gorenc, 1981, str. 142):

- povprečno trajanje financiranja, ki ga komitent ponuja kupcu; čim daljši je rok zapadlosti terjatve, tem večje je lahko tveganje, da kupec ne bo poravnal dolgovanega zneska. Na splošno velja, da čim težje so razmere v osnovnem poslu, tem višja je provizija, ki si jo zaračunava faktor za svoje storitve.
- Značaj dejavnosti kupca; faktorjevo tveganje je odvisno tudi od tega, v kateri industrijski panogi delujejo kupci, v kakšni meri je ta panoga podvržena spremembam na trgu in povezana s spremembami v celotnem gospodarstvu.
- Število kupcev; večje število kupcev pomeni za faktorja večjo razpršenost tveganja, vendar mu hkrati povečuje obseg knjigovodskih in drugih storitev, ki jih je dolžan opraviti po pogodbi o faktoringu.
- Boniteta kupca; tu gre predvsem za faktorjevo oceno plačilne sposobnosti kupca. Čim boljša je boniteta kupca, tem manjše je tveganje, ki mu je izpostavljen faktor. S tem pa je manjša tudi osnova za obračun nadomestila.
- Narava, pogostost in obseg nesporazumov ter sporov med strankama v osnovnem poslu, kar vse vpliva na tveganje, ki ga z odkupom terjatve nase prevzema faktor.

Faktor zaračuna svojo provizijo, ki je obračunana enako kot odstotek nominalne vrednosti odstopljenih terjatev, na splošno pa se giblje v razponu od 0,5 do 2,5 odstotka nominalne vrednosti odstopljenih terjatev (Salinger, 1991, str. 58). Druga sestavina faktoring storitev je diskont oziroma obresti, ki izhajajo iz funkcije financiranja komitenta. Ponekod v teoriji zasledimo namesto izraza diskont tudi izraz faktorinške obresti (Burges, 1992, str. 118). Izraz diskont se uporablja, če je celotna kupnina za odstopljeno terjatev (zmanjšana za diskont in provizijo) izplačana vnaprej, izraz obresti pa takrat, ko je kot predujem izplačan le del kupnine (navadno 80 odstotkov) in je končni obračun stroškov financiranja prestavljen na datum zapadlosti terjatev. S predplačilom določenega odstotka odkupljene terjatve faktor

zagotavlja financiranje komitenta, kar tudi pomeni, da je faktor komitentu odobril posojilo, za zavarovanje le-tega pa je vzel v zastavo komitentovo terjatev do kupca. Ceno za posojilo predstavljajo obresti, višina obrestne mere pa je navadno enaka tisti, ki jo banke zaračunavajo svojim komitentom glede na njihovo boniteto (Bizjak, 1995, str. 38).

Tako plačilo faktorjeve provizije kakor tudi obresti oziroma diskont je predmet sporazuma med faktorjem in komitentom. Lahko se dogovorita za razčlenjeno specifikacijo storitev in njihovih cen, lahko pa tudi za enotno ceno, ki vsebuje vse storitve, ki jih faktor opravlja za komitenta. K tema dvema osnovnima sestavinama faktoring storitve pa lahko prištejemo tudi t.i. nadomestilo za obdelavo. O tem govorimo v primeru, ko faktor v fazi odobravanja opazi, da bo imel z upravljanjem določenega računa komitenta velike stroške, bodisi zaradi izredno velikega števila računov bodisi zaradi pričakovanih zapletov pri vnovčevanju. Takrat se lahko odloči in vključi v pogodbo še dodatno postavko o fiksnem nadomestilu (Vičič, 2002, str. 35).

4 Pravni okvir, pogodba o faktoringu ter njeni udeleženci

4.1 Udeleženci faktoringa

Že v uvodnem delu sem omenil, da se v strokovni literaturi srečujemo z različnimi poimenovanji glavnih subjektov, s čimer sem mislil predvsem na prodajalca terjatve. Trifunovič (1988, str. 3-4) omenjene subjekte definira kot:

- **Klient** je subjekt, ki proizvaja blago, največkrat potrošno in s katerim faktor sklene posebno pogodbo. V določenih primerih so to tudi osebe, ki nudijo določene storitve svojim komitentom.

- **Kupec** predstavlja subjekt, ki proizvode od proizvajalca kupuje oziroma dajalca storitve. Postane faktorjev dolžnik ter prevzame obveznost vračanja kredita s strani klienta.

- **Faktor** je organizacija, ki od svojih klientov odkupuje fakturirane terjatve v daljšem časovnem obdobju. Njegova osnovna dejavnost je plačilo nanj prenesenih terjatev s strani klienta.

4.2 Pravni okvir faktoringa

4.2.1 Nacionalna zakonodaja

Posel odkupa terjatev se je prvič pojavil pri poslovanju ameriških poslovnih bank, vendar še do danes zakonsko ni urejen v pravnih sistemih držav, ki to storitev poznajo oziroma se je poslužujejo. Posamezne zakonodaje faktoring v večini zgolj omenjajo. Govorimo torej o

poslu, ki ni nastal zavoljo zakonodajalca, temveč avtonomno na osnovi poslovne prakse. Odkup terjatev je lahko posel med domačimi pravnimi osebami ali posel med domačimi in tujimi pravnimi osebami, tj. rezidenti dveh različnih držav. Kot pravni posel ima torej lahko domače kot tudi mednarodne vidike.

Če primerjamo zakonske določbe o faktoringu na tujem s Slovenijo, opazimo, da se faktoring v tuji zakonodaji obravnava precej natančno, medtem ko v Sloveniji zakona, ki bi obravnaval faktoring kot samostojno obstoječo finančno dejavnost, nimamo. Zakon o bančništvu (v nadaljevanju Zban) odkupa terjatev ne ureja, temveč ga le uvršča med druge finančne storitve (1. točka 6. člena Zban). V 3. odstavku 6. člena zakon opredeljuje faktoring po vsebini, saj pravi: »Faktoring je odplačno prevzemanje terjatev z regresom ali brez« (Uradni list RS, št. 7/1999). To pa je praktično edini podrobnejši zapis o faktoringu, ki ga najdemo v slovenski zakonodaji. Iz tega lahko ugotovimo, da je Zban uvrstil med druge finančne storitve tako popolni kot nepopolni faktoring. Banke in druge finančne inštitucije morajo za opravljanje poslov faktoringa na podlagi določil 2. odstavka 6. člena v zvezi s 1. odstavkom 6. člena Zban predhodno pridobiti dovoljenje Banke Slovenije.

Podobno opredeljuje faktoring tudi zakon o deviznem poslovanju (v nadaljevanju ZDP), ki v 2. odstavku 12. člena pojem odkupa terjatev razume kot faktoring. V istem členu določa, da se med komercialne kredite štejejo tudi posli odkupa terjatev (factoring), če je prvotni posel, na podlagi katerega je terjatev nastala, ustrezal značaju komercialnega kredita. Pojem faktoring je v ZDP ponovno omenjen le v 3. odstavku 55. člena, kjer določa, da se glede zahteve poročanja Banki Slovenije kot kreditni posli štejejo tudi posli nakupa terjatev iz pravnih razmerij med rezidenti, če je kupec nerezident, ter posli nakupa terjatev iz pravnih organizacij med nerezidenti, če je kupec rezident.

4.2.2 Konvencija o mednarodnem faktoringu

Zaradi pomanjkljive pravne ureditve pri poslih odkupa terjatev, se je Mednarodni inštitut za unifikacijo privatnega prava iz Rima (UNIDROIT: International Institute for the Unification of Private Law) odločil, da pripravi predlog konvencije o mednarodnem faktoringu in jo ponudi v podpis posameznim državam. Konvencija je bila sprejeta 28. maja 1988, in sicer z namenom, da bi harmonizirala in modernizirala pravno regulativo na področju faktoringa. Osnovni namen sporazuma je bil torej vzpostavitev enotnih pravil, ki bi zagotovila pravno osnovo za mednarodni fakoring. Rezultat je bila konvencija, ki opredeljuje pojem pogodbe o faktoringu, ureja pravni institut odstopa terjatev, ki so predmet pogodbe o faktoringu ter določa, kdaj se konvencija uporablja. UNIDROIT je bil sicer ustanovljen leta 1926 in predstavlja neodvisno medvladno organizacijo, katere namen je raziskovati potrebe in metode za modernizacijo, harmonizacijo in koordinacijo privatnega ter komercialnega prava med in znotraj posameznih držav (www.unidroit.org). Članstvo v organizaciji je omejeno le na države, ki sprejemajo statut UNIDROIT-a. Trenutno članstvo šteje 61 držav, med katerimi je tudi Slovenija, ki je postala članica 30. januarja 1995.

S pojmom faktorinške pogodbe, sklenjene med upnikom in faktorjem, konvencija opredeljuje pravno razmerje, po katerem:

1. prodajalec terjatve (komitent) odstopa faktorju terjatve, ki se nanašajo na dobavljeno blago ali opravljene storitve
2. faktor opravlja najmanj dve od naslednjih storitev
    - financira dobavitelja s posojilom
    - vodi knjigovodstvo za odstopljene terjatve
    - vodi izterjavo terjatev
    - vrši zavarovanje rizika zamude plačila dolžnika
3. je dolžnik pisno obveščen o izvršenem odstopu terjatev.

Zahteve od 1. do 3. točke konvencije morajo biti izpolnjene kumulativno (www.unidroit.org).

4.3 Pogodba o faktoringu

Za pogodbo o faktoringu je značilno, da ni urejena v primerjalnem pravu, poleg tega pa tudi ni mednarodno določenih pravil faktoringa, kot na primer mednarodno sprejeta pravila, za poslovanje z dokumentarnimi akreditivi. To je tudi razlog, da so splošni pogoji poslovanja faktorinških hiš in bank, ki se ukvarjajo s to dejavnostjo, edini in najpomembnejši vir prava za pogodbo o faktoringu (Antonijevič, 1982, str. 225).

V pogodbi o faktoringu se komitent obveže, da bo terjatve do tretjih oseb (kupcev) ponudil faktorju, na drugi strani pa se faktor obveže, da bo v primeru zadovoljive kreditne sposobnosti kupca ponujene terjatve sprejel v odkup. Pogodbo o faktoringu bi lahko opredelili kot nekakšno okvirno pogodbo oziroma predpogodbo ali pa celo pogodbo z opcijo, katero faktor v primeru dobre kreditne sposobnosti kupca sprejme, v nasprotnem primeru pa zavrne. Iz navedenega izhaja, da je pri faktoringu odločilnega pomena kreditna oziroma plačilna sposobnost kupca, hkrati pa je pogodbenim strankam jasno, da se dokončna pogodba o odkupu terjatev sklene šele po preverjanju bonitete kupca. Taka vsebina pogodbe o faktoringu omogoča faktorju, da se že vnaprej zavaruje proti tveganju odkupa neizterljive terjatve. Na drugi strani predstavlja omenjena prednost faktorja podrejen položaj za komitenta, saj je v izboru kupcev omejen.

V večini primerov so si pogodbe o faktoringu med seboj zelo podobne, čeprav lahko prihaja v različnih državah, večinoma zaradi pravne ureditve cesije, do občutnih razlik. Na splošno lahko rečemo, da pogodba o faktoringu podrobno opredeljuje odnos med pogodbenima strankama, t. j. med faktorjem in komitentom in vsebuje naslednje sestavne dele:

- sporazum o odkupu oziroma prodaji terjatev in njihovi cesiji
- odstotek predplačila, ki ga faktor nakaže komitentu takoj po odkupu terjatve

- način določanja faktorjeve provizije za opravljene storitve in obrestne mere za diskontiranje faktur
- pogoje, ki jih mora upoštevati faktor pri plačevanju kupnine komitentu
- način opominjanja kupcev in izterjevanja plačila
- določila o izmenjavi dokumentov in medsebojnem obveščanju o pomembnih dogodkih, ki spremljajo posel faktoringa
- pogoje, pod katerimi lahko faktor od pogodbe odstopi oziroma pogodbo razdre
- načine reševanja medsebojnih sporov
- trajanje pogodbe o faktoringu

4.3.1 Obveznosti faktorja

Obveznosti faktorja, ki izhajajo iz pogodbe o faktoringu, lahko opredelimo kot (interna gradiva LHB Finance, d.o.o.):

- obveznost sprejetja ponujenih terjatev. Tu se zastavlja vprašanje, ali je faktor dolžan sprejeti vse terjatve, ki jih komitent ponudi v odkup? Odgovor je negativen, saj faktor sprejme v odkup le terjatve, ki ustrezajo zahtevanim kriterijem glede kreditne in plačilne sposobnosti kupca. Po pogodbi o faktoringu je faktor dolžan sprejeti v odkup tiste terjatve, ki ustrezajo postavljenim bonitetnim kriterijem, navadno pa za vsakega posameznega kupca določi limit, ki se mu zdi primeren glede na njegovo boniteto. Če stanje naložb oziroma faktorjeva izpostavljenost nasproti posameznemu kupcu presega določeni limit, lahko faktor zavrne ponudbo za odkup take terjatve. V praksi je sicer več načinov, s katerimi faktor sprejema v odkup določene terjatve, vendar vse temeljijo na plačilni in kreditni sposobnosti kupca, različni so le načini za določanje faktorjeve izpostavljenosti nasproti posameznemu kupcu. S tem je posledično določena tudi stopnja tveganja, ki ga je faktor pripravljen prevzeti glede na odkupljene terjatve.

Iz navedenega lahko povzamemo, da v pogodbi o faktoringu obstaja obveznost faktorja, da sprejme ponudbo za odkup terjatev, seveda ob pogoju plačilne sposobnosti kupca, ki mora biti ugotovljena na objektiven način. Pri ugotavljanju bonitete kupca sta zelo pomembna vir in kakovost informacij, ki so faktorju dostopne in vplivajo na končno faktorjevo odločitev. Na drugi strani to pomeni, da bi komitent lahko upravičeno zahteval sprejetje ponudbe za odkup terjatev do določenega kupca, če bi faktor iz subjektivnih razlogov zavrnil njegovo ponudbo.

- Obveznost plačila kupnine. Glavna obveznost, ki izhaja iz pogodbe o faktoringu, je plačilo kupnine za terjatev, ki jo je faktor sprejel v odkup. Pri različnih vrstah faktoringa se čas plačila razlikuje, vendar v praksi prevladuje predplačilo v višini določenega odstotka terjatve (navadno med 80 in 90 odstotki), kar predstavlja funkcijo kreditiranja komitenta in izboljšuje njegovo likvidnost, preostanek kupnine, zmanjšan

za provizijo, pa mora faktor izplačati po dospelosti odkupljene terjatve. Le pri faktoringu, ki je plačljiv po zapadlosti terjatev, se funkcija kreditiranja komitenta ne pojavlja. Faktor je za vsako terjatev, ki jo sprejme v odkup, dolžan izplačati kupnino v skladu s sklenjeno pogodbo.

- Obveznost prevzemanja "del credere" tveganja. Ta obveznost se pojavlja v primeru t. i. pravega faktoringa, kjer faktor odkupuje terjatve brez regresne pravice do komitenta. Navedena oblika faktoringa v poslovni praksi prevladuje, kar pomeni, da komitent s prodajo oziroma odstopom terjatve prenese navedeno tveganje na faktorja, ki v nobenem primeru ne more tveganja prevaliti nazaj na komitenta, razen če se komitent s tem izrecno strinja. Pogodbo o faktoringu štejemo med tipske pogodbe, pri katerih o sprejemanju postavljenih pogojev odloča tisti, ki so mu določeni pogoji ponujeni. Komitent seveda sprejme tisto ponudbo, ki mu bolj ustreza. Prednost faktoringa je nedvomno prevalitev "del credere" tveganja na faktorja in s tem zagotovitev plačila odstopljene oziroma prodane terjatve, kar na drugi strani pomeni, da komitent, ki se je odločil uporabiti faktoring kot način financiranja, navadno ni pripravljen zopet prevzeti tveganja kupčevega neplačila.

- Obveznost vodenja knjigovodstva terjatev in druge obveznosti faktorja. Ne glede na obliko faktoringa je faktor dolžan voditi knjigovodstvo terjatev za svoje komitente in prav ta dejavnost je ena izmed bistvenih elementov pogodbe o faktoringu. V okviru knjigovodstva terjatev mora faktor ažurno voditi knjigo plačanih terjatev po kupcih in komitentih, evidenco o rokih zapadlosti terjatev do posameznih kupcev, redno mora obveščati komitente o stanju na računu in opravljati druge storitve, o katerih sta se faktor in komitent dogovorila ob sklenitvi pogodbe o faktoringu.

4.3.2 Obveznosti komitenta

Glede na pogodbo o faktoringu lahko obveznosti komitenta razvrstimo kot (interna gradiva LHB Finance, d.o.o.):

- obveznost, da terjatve, ki so predmet pogodbe, ponudi v odkup faktorju. S podpisom pogodbe o faktoringu je komitent dolžan ponuditi faktorju v odkup vse obstoječe in bodoče terjatve, ki izvirajo iz prodaje blaga ali storitev. Če se faktor in komitent dogovorita za t. i. globalno cesijo, s katero komitent odstopa faktorju vse terjatve, ki izvirajo iz njegovega poslovanja, je komitent tako onemogočen, da bi faktorju ponudil v odkup le tiste terjatve, ki bi bile sumljive vrednosti, oziroma bi jih bilo težko izterjati. Komitent ponudi terjatve v odkup s tem, da pošlje faktorju kopijo fakture, ki mora vsebovati vse potrebne informacije, da bi lahko kupci izvršili svoje obveznosti. Ponavadi se zahteva, da je na fakturi navedena številka kupčevega naročila, način in datum odpreme, vrsta prevoznega sredstva, plačilni pogoji, natančen obračun in navodila za plačilo (banka in račun komitenta).

- Obveznost plačila nadomestila za opravljene storitve. Komitent je za redno izpolnjevanje pogodbe o faktoringu dolžan faktorju plačevati nadomestilo (provizijo) za storitve, ki jih zanj opravlja faktor. Višina nadomestila je odvisna od vrste komponent, ki jih bomo podrobneje obravnavali v naslednjem poglavju z naslovom Cena faktorinških storitev.

- Obveznost jamstva za obstoj in plačljivost terjatve. Tako pri pravem kakor tudi pri nepravem faktoringu mora komitent jamčiti, da terjatev, ki je predmet odkupa, zares obstaja. Če v pogodbi o faktoringu navedeno jamstvo ni omenjeno, veljajo ustrezne zakonske norme tistega prava, ki je predviden za reševanje sporov po pogodbi o faktoringu.

- Na drugi strani pa komitentu v primeru pravega faktoringa (brez regresne pravice) ni treba jamčiti za plačljivost odstopljene terjatve, kajti faktor z odkupom terjatve prevzame "del credere" tveganje, ki izhaja iz terjatve in smo o njem v pričujočem delu že govorili. Pri faktoringu z regresno pravico tveganje neplačila kupca ostaja pri komitentu, ki mora faktorju jamčiti plačljivost terjatve. Če kupec dolgovanega zneska iz odstopljene oziroma prodane terjatve ne poravna, je to dolžan storiti komitent in faktorju plačati dolgovani znesek.

- Druge obveznosti komitenta. Poleg navedenih glavnih obveznosti je komitent dolžan faktorju sporočati vse informacije, ki jih ima o dolžnikih (informacije, ki bi lahko omogočile lažjo izterjavo, ogrozile plačilo dolgovanega zneska, informacije o kakršnemkoli sporu v zvezi z odstopljeno terjatvijo itd.). Takšne obveznosti izhajajo iz tesnega sodelovanja med faktorjem in komitentom in so izraz delovanja v duhu dobrega gospodarja ter lahko pripomorejo k uspešnemu sodelovanju med pogodbenima strankama.

4.3.3 Obveznosti kupca

Pogodba o faktoringu urejuje odnose med faktorjem in komitentom; ena izmed bistvenih sestavin te pogodbe je odstop oziroma cesija komitentovih terjatev faktorju. Čeprav terjatev in dolžnik ostajata ista in se s cesijo terjatve dolžnikov položaj ne spremeni, je cesija vendarle izjema, odstopanje od pravila, da se s sklenjeno pogodbo med dvema pogodbenima strankama ne da vplivati na položaj tretje osebe. Pri cesiji se lahko terjatev prenese na novega upnika brez soglasja dolžnika, oziroma ga je o tem treba obvestiti. Pri tem lahko pride do položaja, ko je novi upnik strožji od starega, kar v večini primerov drži pri cesiji terjatev na faktorja. Faktorska hiša, ki je finančna ustanova in opravlja finančne storitve, je praviloma strožji upnik kakor podjetje, ki terjatev prodaja.Iz navedenega izhaja, da se s cesijo terjatev kupčev položaj ne spremeni in da je njegova najpomembnejša obveznost plačilo pogodbenega zneska ob njegovi zapadlosti. Kupec je dolžan svoje obveznosti poravnati v skladu s pogoji

kupoprodajne pogodbe neposredno faktorju, o čemer ga je komitent pravočasno obvestil (interna gradiva LHB Finance, d.o.o.).

5 Postopek uredb faktoringa ter primer posla v podjetju LHB Finance, d.o.o., Ljubljana

5.1 Pred izvedbo posla

Pred samo izvedbo faktorinškega posla se morata obe stranki (faktor in komitent) dobro spoznati in ustvariti medsebojno zaupanje, na katerem bo v prihodnosti temeljilo njuno poslovno sodelovanje. Vprašanje, ki se zastavlja je, kdaj lahko podjetje uporabi faktoring kot obliko financiranja poslov. Splošnega pravila o tem ni in odločitev o tem, ali naj podjetje uporabi faktoring kot obliko financiranja ali ne, je povsem prepuščena podjetju samemu, saj je le-to najbolj seznanjeno s potrebami in finančnim stanjem v podjetju. V praksi se je izkazalo, da se podjetja odločajo za faktoring, kadar velja ena ali več spodaj naštetih možnosti (Bond, 1993, str. 192):

- kratkoročne terjatve podjetja do kupcev ne smejo biti zastavljene banki ali kateremukoli drugemu gospodarskemu subjektu za zavarovanje terjatev banke ali tretjih oseb do podjetja,
- podjetje ima že najeto posojilo za financiranje nakupa opreme, strojev, zgradb in zemljišč ali pa je banka udeležena pri financiranju njihovega zakupa ali najema,
- kadar banka na podlagi analize denarnega toka podjetja zavrne prošnjo za odobritev novega kratkoročnega posojila,
- kadar banka zavrne vlogo za odobritev posojila, za katerega je podjetje v zavarovanje pripravljeno ponuditi odprte kratkoročne terjatve do tretjih oseb.

Podjetje ima v zadnjih dveh primerih dve možnosti: ali zamenjati banko ali pa se odločiti za uporabo faktoringa. Na to odločitev ponavadi vplivajo okoliščine, v katerih podjetje posluje, odnosi z banko in podobno. Pogosto se izkaže, da je uporaba faktoringa boljša odločitev. V primeru, da se podjetje (komitent) vendarle odloči za financiranje poslov s pomočjo faktoringa, predstavlja začetek posla vloga komitenta, v kateri mora slednji faktorju podati kar največ podatkov, in sicer:

- podatke o poslovanju podjetja (s čim se ukvarja, ali gre za proizvodno ali storitveno podjetje, katere so glavne storitve podjetja)
- bilanco stanja in izkaz uspeha za predhodna leta
- plačilno statistiko kupcev, od katerih namerava prenesti terjatve na faktorja
- število dobaviteljev in kupcev podjetja

- podatke o obstoječih in potencialnih kupcih z naslovi, o njihovih bankah in o želeni višini kreditne linije za vsakega kupca posebej, o povprečnem letnem znesku faktur po posameznih kupcih, o načinih plačila
- podatke o obstoječi politiki izterjave odprtih neplačanih terjatev

Na tem mestu naj omenim, da faktorji le redko poslujejo s strankami, ki samoiniciativno oziroma na prvi poziv dostavijo celotno zahtevano dokumentacijo. Predvsem majhnim podjetjem, ki ponavadi zaidejo v likvidnostne težave, bi moralo biti v interesu, da čim hitreje sledijo zahtevam faktorja in tako kar se da v najkrajšem času opravijo faktorinški posel, kar pa v praksi še zdaleč ni tako.

Ko faktor vse te podatke pridobi, jih temeljito analizira, pridobi bonitetne in kreditne informacije o kupcih (v primeru, da gre za tuje kupce, uporabi storitve faktorskih hiš iz države, iz katere izhaja kupec ali pa uporabi informacije specializiranih podjetij, ki izdelujejo bonitetne in kreditne informacije, npr. Dunn & Bradstreet iz Londona). Na podlagi zbranih in analiziranih podatkov izdela ponudbo za sklenitev posla o faktoringu, v kateri določi tudi stroške financiranja, t.j. obrestno mero in provizijo za izpeljavo posla. Čas, ki ga faktor potrebuje za odobritev zahtevka in pripravo ponudbe je pri posameznih faktorskih hišah različen, v povprečju pa traja okoli pet delovnih dni, izjemoma dlje. Postopek komuniciranja med komitentom in faktorjem je standardiziran in se med posameznimi faktorskimi hišami skoraj ne razlikuje (Bizjak, 1995, str. 42):

- po analizi posla faktor odobri komitentu kreditno linijo za vsakega kupca posebej.

- Takoj, ko je kreditna linija odobrena, lahko komitent dobavi blago kupcu in izstavi račun, na katerem mora biti označeno, da je upravičenec do plačila dolgovanega zneska faktor, na katerega so bile prenesene terjatve, oziroma, da je bila izvršena cesija fakture v korist faktorja. Komitent mora kopijo računa skupaj s standardiziranim obrazcem »Notifikacija in prenos terjatev« poslati faktorju, ki bo na podlagi teh dokumentov odprl račun in opravil predplačilo komitentu v okviru odobrene kreditne linije.

- Faktor potrdi prejem faktur s tem, da pošlje komitentu poročilo o odprtih fakturah in stanju kreditne linije po posameznih kupcih. Nadalje faktor obvešča komitenta o posameznih terjatvah, ki še niso bile plačane, tako, da mu redno (dnevno, tedensko, ali mesečno) pošilja izpiske iz registra terjatev

- Poleg zgoraj omenjenih, standardiziranih postopkov pa faktor obvešča komitenta tudi o stanju na njegovem tekočem računu, na katerega se knjižijo faktorjeva predplačila, plačila kupcev in plačila provizije in obresti. Pošilja mu tudi natančne izpiske prenesenih plačanih in neplačanih terjatev ter obračune obresti in provizije, ki jih mora komitent plačati faktorju za opravljeno storitev.

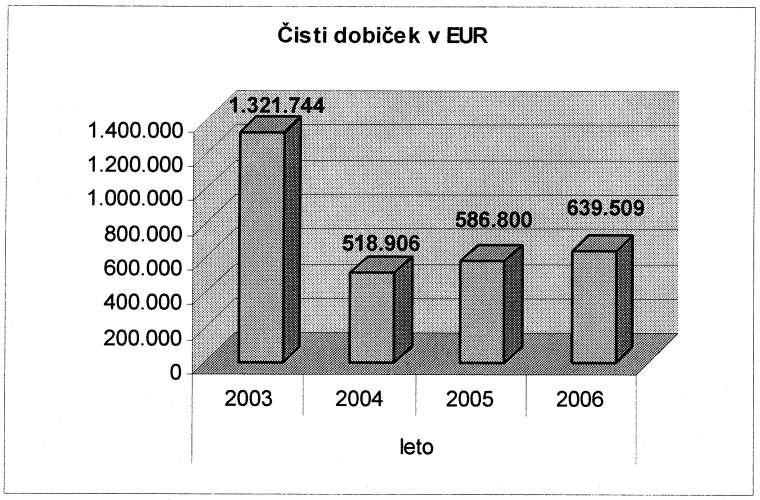
5.2 Predstavitev družbe LHB Finance, d.o.o., Ljubljana

Družba LHB Finance, d. o. o., Ljubljana, je odvisna članica Skupine NLB, kjer ima LHB Internationale Handelsbank, v Frankfurtu na Majni, 100-odstotni poslovni oziroma kapitalski delež. Družba je bila ustanovljena 1.3.1996, poslovni prostori pa se nahajajo na Šubičevi ulici 2 v Ljubljani. Njeno poslovanje vodi direktor, Tomaž Rogelj. Brez soglasja edinega družbenika, to je LHB Internationale Handelsbank A.G., Frankfurt am Main, direktor ne more sklepati poslov ali sprejemati odločitev, ki se nanašajo na:

- najemanje posojil
- pridobivanje, odtujitev ali obremenitev nepremičnin
- določanje splošnih pogojev poslovanja
- prenos kakršnihkoli družbenih pravic na druge
- podeljevanje prokure in neomejenih pooblastil
- zaposlovanje delavcev

V družbi se ukvarjamo z odkupi nezapadlih terjatev in menic. Kot je razvidno iz slike 6, dobiček iz leta v leto narašča, dobiček v letu 2003 pa je bil posledica prodaje vrednostnih papirjev.

Slika 6: Grafični prikaz čistega dobička iz poslovanja družbe LHB Finance, d. o. o., Ljubljana (v €)



Vir: Interna gradiva LHB Finance, d.o.o., Ljubljana, 2007.

V družbi LHB Finance, d. o. o., Ljubljana, 100-odstotno financiramo podjetja na podlagi odstopljenih menic ali faktur, zmanjšano za stroške faktoringa takoj, ko pogodbo podpišeta prodajalec terjatve in dolžnik. Odkupujemo nezapadle fakture, ki jih imajo podjetja do slovenskih dolžnikov, in sicer z regresno odgovornostjo prodajalca terjatve. V primeru odkupa menice, ki je v osnovi enak kot odkup terjatev - razlikuje se le v predmetu odkupa, ali gre za terjatev ali pa za menico - se menica indosira oziroma prenese na našo finančno družbo, mi pa prodajalcu izplačamo 100-odstotno vrednost menice, zmanjšano za stroške

odkupa. Razlika je tudi v vrsti pogodbe, saj pri odkupu terjatev izdelamo tripartitno pogodbo, pri odkupu menične terjatve pa je pogodba dvopartitna – med našo družbo in prodajalcem menice. Pri meničnem eskontu gre pravzaprav za prodajo nezapadle menične terjatve, in sicer brez izključitve regresne odgovornosti prodajalca. Neizključitev regresne odgovornosti do prodajalca menice je tudi glavna značilnost eskonta menic in hkrati se po tem razlikuje od forfetiranja meničnih terjatev. Menična prodaja se opravi s prenosom terjatve na novega meničnega upnika. Prenos menične terjatve se opravi na novega upnika s prenosno izjavo (indosament) na hrbtni strani menice. Kupec je novi menični upnik (indosatar). Diskont oziroma cena je izražena v letni obrestni meri ter marži, ki je po navadi izražena odstotno na celotno vrednost meničnega zneska.

Pri odkupu nezapadlih terjatev je višina diskonta odvisna od zapadlosti terjatev oziroma menic, zneska terjatve oziroma menice ter bonitete dolžnika. V družbi LHB Finance, d. o. o., Ljubljana, **vedno odkupujemo terjatve z regresno odgovornostjo prodajalca**, kar pomeni, če dolžnik dolgovanega zneska iz odstopljene oziroma prodane terjatve iz kakršnegakoli razloga ne poravna, je to dolžan storiti komitent, ki družbi LHB Finance, d. o. o., Ljubljana, plača dolgovani znesek. Diskont odkupa se dogovori za vsak primer posebej. Sam postopek odkupa terjatev pa je zelo preprost, saj je treba predložiti le kopijo računa oziroma dokumentacijo, iz katere je razviden obstoj terjatev, ki se prodajajo.

Družba LHB Finance, d.o.o., Ljubljana, ni članica FCI združenja, zato tudi ni šteta v statističnih podatkih, ki sem jih predstavil. Omeniti je potrebno, da je prikaz skupnega prometa faktoringa oziroma odkupa terjatev v Sloveniji po podatkih FCI združenja nerealen, saj upošteva le članice združenja. Samo družba LHB Finance d.o.o. je imela v letu 2006 skupni promet odkupljenih terjatev v višini 77,7 mio €, leto kasneje, tj. 2007 pa 145 mio €. Celoten promet faktoringa v Sloveniji lahko tako le ocenimo, saj točnih podatkov o prometu posameznih družb ni. Ocena podjetja LHB Finance, d.o.o., Ljubljana, kaže, da je skupen promet faktoringa v Sloveniji leta 2007 znašal okoli milijardo evrov. Če je ocena pravilna, znaša vrednost celotnega prometa faktoringa v Sloveniji okoli 4,0 % BDP, kar pa je še vedno za dobre 3 odstotne točke pod evropskim povprečjem. (Interna gradiva LHB Finance d.o.o., Ljubljana).

5.3 Praktičen primer odkupa terjatev v družbi LHB Finance, d.o.o., Ljubljana

Storitev odkupa terjatev lahko podjetja uporabijo, kadar želijo rešiti posamezni finančni problem tako, da družbi LHB Finance, d. o. o., Ljubljana, prodajo terjatev. Običajno se pred odločitvijo pozanimajo o pogojih odkupa. Seveda mora biti terjatev nezapadla. Prodajalec terjatve se mora dogovoriti s svojim dolžnikom o nameri prodaje terjatve, ta pa se mora s prodajo terjatve strinjati, saj sklepamo tripartitno pogodbo, ki jo morata podpisati poleg LHB Finance, d. o. o., Ljubljana, tudi prodajalec terjatve in dolžnik. Vsakemu novemu bodočemu

dolžniku najprej preverimo boniteto ter skrbno pregledamo njegovo poslovanje, šele nato se odločimo, ali bomo terjatev tega podjetja sploh odkupili, in če jo bomo, v kolikšni višini.

Podjetje, ki z nami še ni sodelovalo in bi nam želelo prodati neko terjatev, mora najprej priskrbeti potrebno dokumentacijo, da ga lahko vpišemo v našo bazo podatkov. Zahtevana dokumentacija, ki nam jo mora podjetje dostaviti, je:

- izpisek iz sodnega registra, ki ne sme biti starejši od treh mesecev
- priglasitveni list (če gre za samostojnega podjetnika)
- potrdilo o registraciji – davčna številka
- zadnja bilanca stanja in izkaz poslovnega izida
- podpisni karton

V LHB Finance d. o. o., Ljubljana opravljamo odkupe terjatev z regresno pravico, zato mora za zavarovanje terjatev vsak prodajalec terjatev pri nas podpisati tudi splošno menično izjavo ter pet bianko menic, da bi v LHB Finance, d. o. o. v primeru plačilne nesposobnosti dolžnika lahko unovčili menico prodajalca in si tako poplačali dolg. Dokumentacijo potrebujemo tako od prodajalca terjatve oziroma menice kot tudi od našega bodočega dolžnika.

5.3.1 Primer 1: odkup terjatev

V predstavljenem primeru je direktor oziroma zastopnik podjetja XX d. o. o., iz Kopra prinesel v odkup terjatev do podjetja YY, d. d., Ljubljana, v višini 26.749 €. Podjetje YY, d.d. se je s prodajo terjatve strinjalo, zato je fakturo potrdilo z žigom in s podpisom, navedlo, v kolikšni višini naj bo odkup izveden ter, da bo dne 03.04.2008 poplačalo navedeni dolg družbi LHB Finance, d. o. o. Na podlagi potrjene fakture smo pripravili tripartitno pogodbo, v kateri so navedeni vsi bistveni elementi odkupa:

znesek:	€ 26.749,50
diskontna mera:	8,250 %
provizija:	0,850 %
datum vračila:	03.04.2008

Navedene so tudi druge bistvene sestavine pogodbe, kot so sedem rezervnih dni, faktura, na katero se odkup nanaša, regresna odgovornost prodajalca in navedba, kdo je pristojen za reševanje sporov. Ko pogodbo podpišeta prodajalec in kupec, izvedemo izplačilo na transakcijski račun prodajalca v 100-odstotni višini odkupa, zmanjšano za diskont in provizijo. Na koncu izdelamo še račun, iz katerega so razvidni stroški odkupa:

znesek posla:	26.749,50 €
provizija 0,85 % od zneska posla:	227,37 €
diskont po stopnji 8,25 %:	723,35 €

osnova za DDV:	950,72 €
DDV na storitev 20 %:	190,14 €
za plačilo:	1.140,86 €

Za znesek € 1.140,86 smo zmanjšali nakazilo prodajalcu.

5.3.2 Primer 2: odkup menične terjatve

V primeru odkupa menice je podjetje ZZ – stavbno kleparstvo s.p., iz Ljubljane dostavilo menico, ki jo je prejelo od podjetja WW, d. d., iz Kopra, in sicer z dospelostjo in v znesku, kot sledi:

€ 20.000,00 03.06.2008

Da bi lahko podjetje investiralo v posle, s katerimi nameravajo ustvarjati dobiček, potrebuje sredstva takoj, zato prodajo menico faktorju. Direktor podjetja ZZ – stavbno kleparstvo s.p., je menico na hrbtni strani indosiral ter nam jo predal, mi pa smo izdelali dvopartitno pogodbo in mu jo izročili v podpis. Takoj ko je pogodbo podpisal, smo mu kupnino, zmanjšano za stroške odkupa, nakazali ter izdelali račun za opravljeno storitev:

znesek posla:	20.000,00 €
provizija 1,000 % od zneska posla:	200,00 €
diskont po stopnji 9,000 %:	880,00 €
osnova za DDV:	1.080,00 €
DDV na storitev 20 %:	216,00 €
za plačilo:	1.296,00 €

Nakazilo prodajalcu smo zmanjšali za znesek 1.296,00 €.

Za veliko podjetij klasično kreditiranje ni dostopno in tako ostaja faktoring zanje edina možnost za finančno rast. Odkup terjatev nudi podjetjem pridobitev sredstev iz priložnosti, ki morda drugič ne bodo več na razpolago. Na to vrsto financiranja gledajo podjetja tudi kot na priložnost za zaslužek in ne kot na strošek.

Razlika med obema primeroma je ta, da je izplačilo na komitentov račun pri meničnem odkupu izvedeno hitreje, saj je za to potreben le komitentov podpis na hrbtni strani menice. Pri odkupu terjatve je čas izplačila nekoliko daljši, saj se za posel sklene tripartitno pogodbo in denar izplača šele, ko pogodbo podpiše dolžnik.

Sklep

Dandanes je skoraj nemogoče upravljati podjetje brez odobravanja prodaje z odloženim rokom plačil, kar ni nič drugega kot dobaviteljsko posojilo. S tega vidika je faktoring idealna rešitev tako za kupca kot za prodajalca, saj omogoča prodajalcu odobravanje odloga plačil brez skrbi, kako bo financiral terjatve do svojih dobaviteljev in hkrati brez skrbi zaradi morebitnega odpisa slabih terjatev, na drugi strani pa omogoča kupcu pridobitev blaga z odloženim rokom plačil brez dodatnih zavarovanj. Na osnovi tega je možno trditi, da je faktoring instrument za pospeševanje domače in mednarodne menjave. Faktoring, ki je sistem financiranja na podlagi odkupa kratkoročnih terjatev, pomaga podjetjem pridobiti likvidna sredstva za nadaljnje poslovanje, optimira njihov denarni tok, poleg tega pa z vsemi drugimi storitvami, ki jih faktor ponuja, zmanjšuje stroške podjetja in prevzema določena tveganja, ki izhajajo iz posla. Vsem definicijam faktoringa je skupno, da je to finančna storitev, in sicer prodaja kratkoročnih terjatev, ki jih ima lastnik terjatve do kupca, tretji osebi. Faktoring je primeren za skoraj vsa podjetja in vse panoge. Še posebej pa je uporaben za hitro rastoča podjetja, ki potrebujejo dodatna likvidna sredstva za financiranje svoje rasti, podjetja, ki razvijajo nove proizvode in storitve ter podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo sezonskih proizvodov. Faktoring je ena od bolj inovativnih in prilagodljivih dejavnosti na področju financiranja ter s tem alternativa in konkurenca klasičnemu bančnemu kreditiranju. Zaradi različnih potreb prodajalcev in različnih razmer so se pojavile različne oblike faktoringa, ki zajemajo različne storitve. Glede na različne kombinacije opravljanja osnovnih storitev faktoringa tako ločimo tudi več oblik faktoringa. Faktoring torej omogoča kreditiranje prodaje in povečevanje likvidnosti podjetja. Zaradi enostavnosti dokumentacije je zelo razširjena oblika kratkoročnega financiranja.

Faktoring kot celovita finančna storitev je, kot je razvidno iz naloge, v Sloveniji še precej nerazvit. Razlogi za to ležijo v nepoznavanju same storitve oziroma napačnega si razlaganja postopkov posla. Promet faktoringa v zadnjih letih sicer narašča, kar se bo najverjetneje nadaljevalo tudi v prihodnosti in tudi napovedi poznavalcev glede razvoja so pozitivne. Vsi ti kazalniki tako vendarle nakazujejo, da postaja faktoring vedno bolj sprejet. Krog uporabnikov je razpršen po vseh celinah, slabe tri četrtine svetovnega prometa pa se še vedno ustvari v Evropi, medtem ko je število faktorskih poslov v Afriki skorajda zanemarljivo. Če primerjamo obseg poslov v mednarodnem in domačem faktoringu, je poudarek še vedno na domačem faktoringu, saj mednarodni dosega le približno desetino obsega domačega.

V nalogi sem torej, kot sem že uvodoma nakazal, poskusil predstaviti vse pomembne značilnosti faktorinške storitve, zlasti tiste, ki naj bi pripomogle k večjemu posluževanju te finančne storitve in posledično k povečanju likvidnosti posameznega podjetja.

Literatura in viri

1. Antonijević, Z., Petrović, M. & Pavičević, B. (1982). *Bankarsko pravo*. Beograd: Savremena administracija.

2. Bizjak, Z. (1995). *Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoringa in forfeitinga*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

3. Bond J. C. (1993). *Credit Management Handbook*. New York: McGraw Hill.

4. Bremec, N. (1991). *Financiranje izvoza podjetij*. Ljubljana: Ljubljanska banka d.d.

5. Burgess, R. (1992). *Corporate Finance Law*. London: Sweet and Maxwell.

6. Callender, J. (2006). *Factoring Fundamentals*. Washington: Dash Point Publichingm In.c.

7. Gorenc, V. (1981). *Faktoring – Ugovor autonomnog privrednog prava*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Univerza Edvarda Kardelja, Pravna fakulteta.

8. Holliwell, J. (1998). *The financial risk manual*. Glasgow: Bell and Bain Ltd.

9. Interna gradiva LHB Finance, d.o.o., Ljubljana, 2007.

10. Interna gradiva NLB d.d., Ljubljana, 2006.

11. Korbun, N. (2004). *Problematika faktoringa Slovenije z vstopom v Evropsko unijo*. Diplomsko delo. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

12. List of the countries by their gross domestic product (GDP). Najdeno 25. marca 2008 na spletnem naslovu http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_ (nominal).

13. Podpeskar, S. (2005). Poznate faktoring? *Podjetnik, oktober 2005, str. 54 - 56.*

14. Salinger R. F. (1991). *Factoring Law and Practice*. London: Sweet and Maxwell.

15. Sibinčič, T. (2007). *Faktoring kot alternativni vir financiranja podjetij v Sloveniji*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

16. Slee, R. T. (2004). *Private capital markets: valuation, capitalization, and transfer of private business interests*. Hoboken (N.J.): J.Wiley & Sons, Inc.

17. *Splošno o podjetju Finea faktor*. Najdeno 22. marca 2008 na spletnem naslovu http://www.finea.si

18. *Total Factoring Volume by Country in the last 7 years*. Najdeno 20. marca 2008 na spletnem naslovu http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428.

19. Trifunović, P. (1988). *Faktoring i Forfeting*. Beograd: Institut za spoljnu trgovinu.

20. *UNIDROIT konvencija o mednarodnem faktoringu*. Najdeno 18. aprila na spletnem naslovu http://www.unidroit.org/English/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm.

21. Vičič, V. (2002). *Tržna komunikacija za finančno storitev - faktoring*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor.

22. *Zgodovina in zaveze članov združenja FCI*. Najdeno 20. marca na spletnem naslovu http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L876363320.

Priloge

Kazalo prilog:

Primer 1:
Pogodba o odkupu terjatev 1
Račun obdelave posla 5
Klientov račun 6

Primer 2:
Pogodba o odkupu terjatev 7
Račun obdelave posla 10
Primer menice 11
Menična izjava 12
Nalog za plačilo prejete menice 13

LHB Finance d.o.o., Ljubljana

Šubičeva ul.2 , SI-1000 Ljubljana
Tel.: +386 1 244 70 00

Fax.: +386 1 244 70 70

POGODBA O ODKUPU TERJATEV št. 1067/07

sklenjena med:

1. gospodarsko družbo **LHB Finance d.o.o., Ljubljana, Šubičeva 2, 1000 Ljubljana**, ki jo zastopa direktor Tomaž Rogelj (v nadaljnjem besedilu: kupec)

in

2. gospodarsko družbo **XX d.o.o., 6000 Koper**, ki jo zastopa direktor g. Janez Novak (v nadaljnjem besedilu: prodajalec)

Pogodbeni stranki se dogovorita:

I . UVODNE UGOTOVITVE

Pogodbeni stranki ugotavljata:
- da je prodajalec dne 13.12.2007 predložil prošnjo za odkup terjatev v znesku EUR 26.749,50
- da je kupec pripravljen odkupiti terjatve v višini EUR 26.749,50 pod pogoji iz te pogodbe;
- datum izplačila: po dogovoru, najkasneje v 30-ih dneh od pogodbenega datuma

II. ODKUP

Kupec odkupi terjatve v znesku EUR 26.749,50 pod naslednjimi pogoji:

Diskontna mera:	nominalna v višini 8,250% p.a.
Obračun diskonta:	anticipativno, po linearni metodi z upoštevanjem 365/360 dni. Za znesek diskonta se zmanjša izplačani znesek kupnine.
Rok vračila:	do 03.04.2008
Dnevi rezerve:	7 dni

III. PREDMET ODKUPA

Predmet odkupa so terjatve prodajalca do podjetja YY d.d., 1000 Ljubljana (v nadaljnjem besedilu: dolžnik) iz naslova: faktura št.: 62/2007 v višini EUR 26.749,50 izdane prodajalcu s strani dolžnika na EUR 26.749,50 najkasneje do 03.04.2008. Faktura je priloga pogodbi.

Prodajalec zagotavlja in jamči:

- da je polnopravni upravičenec do terjatev ter lahko z njimi neomejeno razpolaga;
- da je svoje obveznosti, ki so podlaga za nastanek terjatev, v celoti in pravilno izpolnil;
- da so terjatve pravno veljavno nastale in da dolžnik terjatvam ne bo ugovarjal po temelju in višini;
- da odstop terjatev ni omejen, nemogoč ali prepovedan;
- da sklenitev te pogodbe ne nasprotuje njegovim ustanovitveni aktom in statutu oziroma drugim pogodbam, ki jih je sklenil s tretjimi osebami;
- da je kupca seznanil z vsemi dejstvi in podatki, ki so mu bili znani ali bi mu morali biti znani in ki bi lahko vplivali na odločitev kupca za sklenitev te pogodbe;
- da je seznanjen, da po tem poslu obstaja regresna pravica;

Prodajalec bo za zavarovanje plačila odkupljenih terjatev po tej pogodbi predložil 5 bianko podpisanih menic s splošnim pooblastilom za izpolnitev.

IV. PROVIZIJA ZA OBDELAVO POSLA

Provizija za obdelavo posla znaša 0,850% enkratno od zneska odkupljenih terjatev in je plačljiva ob črpanju. Za znesek provizije se zmanjša izplačani znesek kupnine.

V. ZAMUDNE OBRESTI

V primeru zamude, ki presega že upoštevane dni rezerve, je podjetje YY d.d., 1000 Ljubljana dolžno, od vsake zapadle in neporavnane obveznosti po tej pogodbi, poravnati kupcu zakonske zamudne obresti in sicer od dneva zamude do dneva plačila. To je dolžno plačati zamudne obresti v 15 dneh od prejema obračuna.

VI. TAKSE, DAVKI IN STROŠKI

Prodajalec se zavezuje najkasneje v roku 8 dni od datuma obračuna plačati kupcu vse takse, davke in druge stroške, plačane oz. nastale v zvezi s sklenitvijo in izvrševanjem te pogodbe.

V primeru odstopa od pogodbe se obračunajo stroški obdelave posla.

VII. PRISTOJNOST ZA REŠEVANJE SPOROV

Spore iz te pogodbe rešuje za kupca stvarno in krajevno pristojno sodišče v Ljubljani.

VIII. ZAČETEK VELJAVNOSTI POGODBE

Ta pogodba začne veljati z dnem podpisa po obeh strankah.

IX. KONČNE DOLOČBE

Za vse, kar s to pogodbo ni določeno, se uporabljajo določila Zakona o obligacijskih razmerjih.

Ta pogodba je napisana v treh izvodih, od katerih prejme vsaka pogodbena stranka en izvod, en izvod pa dolžnik.

V Ljubljani, dne 13.12.2007

Kupec:	Prodajalec:
LHB Finance d.o.o., Ljubljana	XX d.o.o.
Direktor	Direktor
Tomaž Rogelj	Janez Novak

Izjavljamo, da smo seznanjeni z vsebino pogodbe in potrjujemo, da bomo svojo obveznost iz odkupljenih terjatev po tej pogodbi, izpolnili na dan zapadlosti na transakcijski račun LHB Finance d.o.o., Ljubljana pri Novi Ljubljanski banki d.d., Ljubljana št. 02312-0019014337.

YY d.d.

LHB Finance d.o.o., Ljubljana

Šubičeva ul. 2, SI-1000 Ljubljana
Tel N.C..: +386 (01) 244-70-00
Gsm N.C.: +386 (041) 667-546
Tel I.C..: +386 (01) 244-70-22
Fax: +386 (01) 244-70-70

XX d.o.o.

6000 Koper

Datum: *Ljubljana*
Datum: *14.12.2007*
Naš znak:
Unser Zeichen: *DK/2170*

Račun številka: **1668/07**
Datum storitve: **14.12.2007**
Rok plačila: **14.12.2007**

V skladu s pogodbo št. 1067/07 z dne 13.12.2007 Vas bremenimo za diskont in provizijo za obdelavo posla od 14.12.2007 do 03.04.2008.

znesek posla ..... 26.749,50 EUR

provizija za obdelavo posla 0,850% od zneska posla ..... 227,37 EUR

diskont po stopnji 8,250% p.a. ..... 723,35 EUR

osnova za DDV ..... 950,72 EUR

DDV na storitev 20,0% ..... 190,14 EUR

Za plačilo ..... 1.140,86 EUR
==========

DDV je obračunan po tarifi.
ID št. za DDV prejemnika računa: SI11647671
Plačati na račun pri NLB d.d. št. 02312-0019014337
sklic: številka računa
Za zamudo obračunavamo zakonske zamudne obresti.

LHB Finance d.o.o. Ljubljana

IZVAJALEC: NAROČNIK:

:1

RAČUN: 62/2007

IZVAJANJE POMOŽNIH GRADBENIH DEL-SEMEDELSKI RAZGLED
PO POGODBI ŠT.402-251/07

Izvajanje gradbenih in obrtniških del za NOVEMBER 2007	=	22.826,25 EUR
2,4% stroški gradbišča	=	535,00 EUR
skupaj	=	22.291,25 EUR
20% DDV	=	4.458,25 EUR
SKUPAJ ZA PLAČILO	=	26.749,50 EUR

Datum opravljene storitve 30.11.2007
Plačilo po pogodbi

Koper,03.12.2007

Chuč
predvideno kloctko
3.4.08

M

LHB Finance d.o.o., Ljubljana

Šubičeva ul.2, SI-1000 Ljubljana
Tel.: +386 1 244 70 00

Fax.: +386 1 244 70 70

P O G O D B A O ODKUPU TERJATEV št. 1081/07

sklenjena med:

1. gospodarsko družbo **LHB Finance d.o.o.,Ljubljana, Šubičeva 2, 1000 Ljubljana**, ki jo zastopa direktor Tomaž Rogelj (v nadaljnjem besedilu: kupec)

in

2. gospodarsko družbo **ZZ - stavbno kleparstvo s.p., 1000 Ljubljana,** ki jo zastopa direktor g. Marjan Novak(v nadaljnjem besedilu: prodajalec)

Pogodbeni stranki se dogovorita:

I . UVODNE UGOTOVITVE

Pogodbeni stranki ugotavljata:
- da je prodajalec dne 17.12.2007 predložil prošnjo za odkup terjatev v znesku EUR 20.000,00 za druge potrebe v obratna sredstva;
- da je kupec pripravljen prodajalcu odkupiti terjatve v višini EUR 20.000,00 pod pogoji iz te pogodbe;
- datum izplačila: po dogovoru, najkasneje v 30-ih dneh od pogodbenega datuma

II. ODKUP

Prodajalec proda terjatve v glavničnem znesku EUR 20.000,00 po diskontni stopnji 9,000% p.a.. Diskont se obračuna po linearni metodi z upoštevanjem 365/360 dni. Za znesek diskonta se zmanjša izplačani znesek kupnine. Pri obračunu se upošteva 7 koledarskih dni rezerve od dneva zapadlosti terjatev.

III. PREDMET PRODAJE

Predmet prodaje so terjatve, ki jih ima prodajalec do podjetja WW d.d., 3320 Velenje (v nadaljnjem besedilu: dolžnik) iz naslova 1 menic izdane prodajalcu s strani dolžnika na EUR 20.000,00 najkasneje do 03.06.2008.

Prodajalec zagotavlja in jamči:

- da je polnopravni upravičenec do terjatev ter lahko z njimi neomejeno razpolaga;
- da je svoje obveznosti, ki so podlaga za nastanek terjatev, v celoti in pravilno izpolnil;
- da so terjatve pravno-veljavno nastale in da dolžnik terjatvam ne bo ugovarjal po temelju in višini;
- da odstop terjatev v zavarovanje ni omejen, nemogoč ali prepovedan;
- da sklenitev te pogodbe ne nasprotuje njegovim ustanovitveni aktom in statutu oziroma drugim pogodbam, ki jih je sklenil s tretjimi osebami;
- da je seznanil kupca z vsemi dejstvi in podatki, ki so mu bili znani ali bi mu morali biti znani in ki bi lahko vplivali na odločitev kupca za sklenitev te pogodbe;
- da je seznanjen, da po tem poslu obstaja regresna pravica;

Prodajalec se zavezuje menice indosirati na način, da pooblaščena oseba podpiše in žigosa hrbtno stran menice.

IV. PROVIZIJA ZA OBDELAVO POSLA

Provizija za obdelavo posla znaša 1,000% enkratno od pogodbenega zneska in je plačljiva ob izplačilu kupnine. Za znesek provizije se zmanjša znesek kupnine.

V. TAKSE, DAVKI IN STROŠKI

Prodajalec se zavezuje najkasneje v roku 8 dni od datuma obračuna plačati kupcu vse takse, davke, zamudne obresti in druge stroške, plačane oz. nastale v zvezi s sklenitvijo in izvrševanjem te pogodbe.

V primeru odstopa od pogodbe se obračunajo stroški obdelave posla.

VI. PRISTOJNOST ZA REŠEVANJE SPOROV

Spore iz te pogodbe rešuje za kupec stvarno in krajevno pristojno sodišče v Ljubljani.

VII. ZAČETEK VELJAVNOSTI POGODBE

Ta pogodba začne veljati z dnem podpisa po obeh strankah.

VIII. KONČNE DOLOČBE

Za vse, kar s to pogodbo ni določeno, se uporabljajo določila Zakona o obligacijskih razmerjih.

Ta pogodba je napisana v dveh izvodih, od katerih prejme vsaka pogodbena stranka po en izvod.

V Ljubljani, dne 17.12.2007

Kupec:	Prodajalec:
LHB Finance d.o.o., Ljubljana	ZZ - stavbno kleparstvo s.p.
Direktor	Direktor
Tomaž Rogelj	Marjan Novak

LHB Finance d.o.o., Ljubljana

Šubičeva ul. 2, SI-1000 Ljubljana
Tel N.C..: +386 (01) 244-70-00
Gsm N.C.: +386 (041) 667-546
Tel I.C..: +386 (01) 244-70-22
Fax: +386 (01) 244-70-70

ZZ - stavbno kleparstvo s.p.

1000 Ljubljana

Datum: *Ljubljana*
Datum: *17.12.2007*
Naš znak:
Unser Zeichen: *DK/2179*

Račun številka: **1677/07**
Datum storitve: **17.12.2007**
Rok plačila: **17.12.2007**

V skladu s pogodbo št. 1081/07 z dne 17.12.2007 Vas bremenimo za diskont in provizijo za obdelavo posla od 17.12.2007 do 03.06.2008.

znesek posla ..... 20.000,00 EUR

provizija za obdelavo posla 1,000% od zneska posla ..... 200,00 EUR

diskont po stopnji 9,000% p.a. ..... 880,00 EUR

osnova za DDV ..... 1.080,00 EUR

DDV na storitev 20,0% ..... 216,00 EUR

Za plačilo ..... 1.296,00 EUR

DDV je obračunan po tarifi.
ID št. za DDV prejemnika računa: SI43957692
Plačati na račun pri NLB d.d. št. 02312-0019014337
sklic: številka računa
Za zamudo obračunavamo zakonske zamudne obresti.

LHB Finance d.o.o. Ljubljana

11

NAMESTO NAM PLAČAJTE
LHB Finance d.o.o., Ljubljana

(kraj in datum izdaje) 20 07

03. junij 2008

20.000,00 eur
(znesek s številko)

plačajte za to edino menico

po nalogu znesek

(ime remitenta)

Dvajsettisoč in 00/100 eur
(znesek z besedo)

vrednost prejeta storitev in ga položite na

obvestite
(naziv trasata)

plačljivo pri NLB d.d. Ljubljana
(trasant)

PBS. PBS.

Založila: POŠTA SLOVENIJE

DZS - T611

VELENJE, DNE 11.12.2007

MENIČNA IZJAVA

ča

Menico, s klavzulo »brez protesta« v višini **20.000,00** ----------,80EUR

in dospetjem plačila **03.06.2008** ---------- za poravnavo sledečih obveznosti

zavarovanje plačila

Na menici je žig in podpis pooblaščene osebe pri **Novi Ljubljanski banki d.d. Ljubljana – Podružnica Savinjsko-Šaleška.**

---------- kot **Glavna direktorica** ----------

(ime in priimek) (funkcija)

Pooblaščamo remitenta, da izpolni vse ostale sestavne dele menice, ki niso izpolnjene, ter jo predloži na vnovčenje **Novi Ljubljanski banki d.d. Ljubljana – Podružnica Savinjsko-Šaleška, Rudarska 3, 3320 Velenje** – v breme našega transakcijskega računa številka 02426-0011923968,

Priloga : MENICA

Podpisnik MENICE

Prosimo, da nam na izjavi potrdite prejem menice.

Nova Ljubljanska banka d.d. Ljubljana

Nalog za plačilo prejete menice

V zvezi z vašim obvestilom o prejemu menice

od upnika

z menično vsoto **20.000,00** ---------- eur

z dospelostjo **03.06.2008** ----------

plačajte dne **03.06.2008** ---------- to menico v breme našega računa št. 02426-0011923968

v okviru kritja v eur takoj po prejemu tega naloga.

Velenje, dne **03.06.2008** ----------

Podpis zastopnika ali pooblaščene osebe
Dolžnika za razpolaganje s sredstvi na računu