

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

FAKTORING KOT ALTERNATIVNI VIR  
FINANCIRANJA PODJETIJ V SLOVENIJI

Ljubljana, april 2007

Tanja Sibičič

## IZJAVA

Študentka Tanja Sibičič izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom Dr. Petra Groznika, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 25.04.2007

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

UVOD .....	1
1. Zunanji viri financiranja podjetja .....	1
1.1 Prednosti in slabosti lastniškega in dolžniškega financiranja .....	2
1.2 Lastniško financiranje .....	4
1.2.1 Delniški kapital .....	5
1.2.2 Tvegani kapital .....	6
1.2.3 Neformalni tvegani kapital .....	7
1.3 Dolžniško financiranje .....	7
1.3.1 Bančna posojila .....	8
2. Faktoring .....	11
2.1 Opredelitev faktoringa .....	11
2.2 Udeleženci faktoringa .....	13
2.3 Uporabniki faktorinških storitev .....	15
2.4 Vrste faktoringa .....	16
2.4.1 Nepopolni/enostavni faktoring .....	18
2.4.2 Popolni faktoring .....	18
2.4.3 Faktoring z regresno pravico – brez zavarovanja terjatev .....	19
2.4.4 Faktoring brez regresne pravice – z zavarovanjem terjatev .....	19
2.4.5 Odkriti faktoring .....	20
2.4.6 Tihi faktoring .....	20
2.4.7 Domači faktoring .....	21
2.4.8 Mednarodni faktoring .....	21
2.5 Splet storitev, ki jih omogoča faktoring .....	25
2.5.1 Zavarovanje terjatev .....	25
2.5.2 Kratkoročno financiranje .....	26
2.5.3 Upravljanje s terjatvami .....	26
2.6 Prednosti in slabosti faktoringa .....	27
2.7 Cena faktorinških storitev .....	28
2.7.1 Provizija .....	28
2.7.2 Stroški financiranja .....	29
2.7.3 Nadomestilo za obdelavo .....	29
2.8 Kako faktoring vpliva na boniteto podjetja .....	30
2.8.1 Praktični primer alternativnih virov financiranja podjetij .....	31
2.9 Faktoring v Sloveniji .....	35
2.10 Izvedba faktoring posla preko podjetja Prvi faktor d.o.o. ....	37
3. Sklep .....	38
4. Literatura .....	40
5. Viri .....	41

# UVOD

Podjetja imajo za svoje poslovanje, rast in razvoj na razpolago različne vire financiranja. Vrsta in obseg teh sta odvisna od finančne politike podjetja, od razpoložljivosti virov na finančnem trgu od faze finančnega cikla. Podjetja, ki so šele na začetku svoje poti, se pri dostopu do finančnih sredstev soočajo s številnimi omejitvami.

Poznamo notranje in zunanje vire financiranja podjetij. Z vidika lastništva pa razlikujemo lastniško in dolžniško financiranje. Podjetja največkrat uporabljajo kombinacijo lastniškega in dolžniškega financiranja. Lahko pa se financirajo tudi s pomočjo nepovratnega financiranja (država).

Namen diplomskega dela je preučiti različne vire financiranja, še posebej pa faktoring kot vir financiranja podjetij v Sloveniji.

V prvem delu so opredeljeni različni viri financiranja podjetij. Najprej je opisano lastniško financiranje, ki se pojavlja v treh oblikah. Kot prvega lahko omenimo delniški kapital, ki pa je primeren predvsem za financiranje že uveljavljenih podjetij. Lastniški vir financiranja je tudi tvegani kapital, ki se deli na formalni in neformalni tvegani kapital. Formalni tvegani kapital predstavlja pomemben vir sredstev za razvijajoča se podjetja, vendar pa običajno ne sodeluje ob samem nastanku podjetja ter v njegovih najbolj zgodnjih fazah. Vir tega tako imenovanega semenskega in zagonskega kapitala so neformalni investitorji oziroma poslovni angeli. Sledi dolžniško financiranje, kjer so podrobneje obdelani kratkoročni in dolgoročni bančni krediti.

Factoring kot eden od alternativnih virov dolžniškega financiranja podjetij je podrobneje opredeljen v drugem delu diplomske naloge. Predstavljeni so udeleženci, različne vrste faktoringa in splet storitev, ki jih faktoring omogoča. Sledijo prednosti in slabosti ter cena storitev faktoringa. Opisan je vpliv uporabe faktoringa na boniteto podjetja in prikazan praktični primer treh različnih virov financiranja ter njihov vpliv na boniteto. Na koncu pa je predstavljen še faktoring v Sloveniji in postopek faktoringa v praksi.

## 1. Zunanji viri financiranja podjetja

Na sestavo kapitala v podjetjih vplivata dve skupini dejavnikov: finančni dejavniki in cilji podjetja. Finančni dejavniki so opredeljeni kot dostopnost različnih finančnih virov, stroški in čas pridobivanja virov ter poslovno in finančno tveganje podjetja. Cilji podjetja pa so odvisni od subjektov, ki imajo prevladujoč vpliv v podjetju. Ti cilji se izoblikujejo na podlagi boja interesov med lastniki, dolžniki, managementom podjetja in zaposlenimi. Temeljni cilj lastnikov je maksimiziranje tržne vrednosti podjetja (Brown, 1999, str. 253).

Vire financiranja podjetja lahko razdelimo na zunanje in notranje. Notranje financiranje podjetja je mogoče z doseganjem pozitivnega denarnega toka, ki ga podjetje v svojem poslovanju doseže z dobičkom, obračunano in neporabljeno amortizacijo, vkalkuliranimi rezervacijami, drugimi kratkoročnimi denarnimi tokovi ter s prodajo (dezinvestiranjem) sredstev. Nasprotje notranjemu je zunanje financiranje. To je lahko pridobitev novega (lastniškega) kapitala ali pa novih dolgovov (dolgoročnih ali kratkoročnih). Z vidika lastništva pa razlikujemo lastniško in dolžniško financiranje. Med lastniške vire financiranja spadajo lastna sredstva ustanovitelja in sredstva drugih sovlagateljev, zadržani dobički, itd. Vlagatelju kapitala dajejo pravico do lastništva podjetja. Na drugi strani gre pri dolžniškem financiranju zgolj za izposojanje kapitala od pravnih ali fizičnih oseb. Najpogostejše oblike dolžniškega financiranja so bančni krediti (kratkoročni in dolgoročni), drugi krediti, obveznice, itd.

Tabela 1: Viri lastniškega in dolžniškega financiranja

<b>Viri lastniškega financiranja</b>	<b>Viri dolžniškega financiranja</b>
Lastna sredstva ustanovitelja, družine in prijateljev	Banke, hranilnice in posojilnice
Zadržani dobički	Proračunska sredstva
Tvegani kapital	Mednarodna sredstva
Poslovni angeli	Zakup
Zaprta prodaja	Faktoring
Od drugega podjetja	Obveznosti do dobaviteljev
Prva javna prodaja	Neformalni viri

Vir: Gumpert, 1993, str. 158

Razlikovanje med lastniškim in dolžniškim financiranjem je zelo pomembno, saj obe vrsti financiranja vplivata na denarni tok podjetja in končni donos investitorjev (Ronstadt, 1988, str. 31).

### **1.1 Prednosti in slabosti lastniškega in dolžniškega financiranja**

Odgovor na to kateri način financiranja podjetja je boljši, je odvisen od oblike podjetja, ki ga podjetnik ustanavlja, njegove bonitete, podjetnikovega nagnjenja k tveganju, njegove možnosti dostopa do dolžniških sredstev ali lastniških sredstev in pogojev, ki so z njimi povezani. V začetni dobi naj bi podjetje uporabljalo lastniški kapital, kasneje za financiranje rasti pa tudi dolžniškega (Ronstadt, 1988, str. 31).

Dolžniško financiranje je precej dobro institucionalno urejeno, kar nam kaže obširna državna regulativa in množica ekonomskih subjektov, ki delujejo na tem področju (banke, hranilnice,

zavarovalnice, zadnje čase tudi pokojninski skladi...). Kreditodajalec ima ne glede na uspešnost podjetja pravico do povračila glavnice in pripadajočih obresti, vendar pa nima pravice do prihodnjih dobičkov podjetja, saj s posojanjem denarja ne pridobi lastniškega deleža v podjetju. Prav tako podjetniki z dolžniškim financiranjem ne izgubijo nadzora nad podjetjem. Glavnica in obresti sta vnaprej znani, tako da lahko podjetje vnaprej računa nanje in ju vračuna v svoj denarni tok. Obresti, ki jih podjetje plača kreditodajalcu so tudi predmet nižje obdavčitve dobička podjetja, kar vpliva na nižje stroške sposojanja denarja.

Obstaja tudi kar nekaj slabosti dolžniškega načina financiranja. Obresti predstavljajo višje stroške poslovanja kar poviša prag dobičkonosnosti podjetja. Visoki stroški obresti v času finančne krize povečajo riziko nesolventnosti podjetja. Podjetja, ki so preveč zadolžena v primerjavi z lastniškim kapitalom in imajo visoke stroške obresti, ponavadi niso dovolj dobičkonosna, da bi lahko rasla. Podjetje mora glavnico in obresti sproti vračati, kar pomeni, da mora to imeti vkalkulirano v svoj denarni tok. Dolg tudi ni trajni kapital z neomejeno življenjsko dobo, ampak ga je potrebno vrniti. Kreditodajalec lahko tudi zahteva določene restriktivne ukrepe od podjetja, ki lahko omejijo prihodnje odločitve glede financiranja in upravljanja podjetja. Kreditodajalec si ponavadi izbere tudi posebno zavarovanje kredita: lahko s sredstvi podjetja (nepremičnine, stroji), če pa podjetje teh sredstev nima, pa pogosto tudi z zastavno pravico na podjetnikovo osebno premoženje.

Banke pogosto financirajo že uveljavljena podjetja, ker so veliko manj tvegana kot mlada – še neuveljavljena podjetja. Pri podelitvi kredita jih zanima predvsem poslovanje podjetij v preteklosti, saj si edino na ta način lahko pridobijo sliko o podjetju in njegovi uspešnosti. Možnosti nadaljnjega poslovanja in poslovne priložnosti podjetja v katerega vlaga, jih ponavadi ne zanimajo preveč, prav tako ne postavljajo nobenih zahtev, kako se bo denar, ki ga posodijo, uporabljal.

Vlagatelji lastniškega kapitala dobijo v zameno za vložena sredstva delež v podjetju »v dobrem in slabem smislu«, torej ne glede na uspešnost podjetja. Vlagatelji dobijo sredstva povrnjena le v primeru rasti in dobičkonosnosti podjetja. V primeru propada pa to seveda pomeni izgubo za vlagatelja. Ena od prednosti lastniškega financiranja je, da vlagatelji podjetju ne nudijo samo finančne pomoči, ampak tudi pomoč pri poslovanju, saj je tudi njihov cilj, da je podjetje čim bolj uspešno, da raste ter da doseže čim večji finančni rezultat. Še ena prednost lastniškega financiranja je, da podjetnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja, temveč je izplačilo investitorju odvisno od uspešnosti poslovanja podjetja.

Slabost lastniškega financiranja pa je v izgubi popolnega nadzora nad podjetjem, saj podjetnik z deležem lastništva prepusti investitorju tudi proporcionalen del nadzora nad upravljanjem podjetja.

Značilnost malih podjetij je, da se z lastniškim kapitalom ne trguje javno ter da obstaja potreba po osebnih jamstvih lastnika. Zaradi tega se mala podjetja večinoma financirajo z lastnimi sredstvi ustanovitelja, kasneje pa z zadržanimi dobički. Če pa je dodatno financiranje

neizogibno, pa si podjetja denar najraje sposodijo pri banki, čeprav je dolžniški kapital pri nas zelo drag (Davies, Newman, Osteryoung, 1997, str. 4). Obrestne mere za najemanje kreditov ter stroški zavarovanj kreditov so previsoki, postopki pridobitve posojila so zamudni in pogosto neuspešni, zaradi česar je običajno financiranje iz lastnih prihrankov edina možna rešitev.

V realnosti je vsako podjetje financirano kombinirano, tako z dolžniškim kot z lastniškim kapitalom, saj optimalni donos na naložbo prinese le optimalna zadolženost.

## **1.2 Lastniško financiranje**

Podjetje mora imeti lastniški kapital od samega začetka, saj morajo lastniki za začetek poslovanja v podjetje naložiti svoje prihranke tako, da prevzamejo največ tveganja v zvezi z njegovim poslovanjem. Največkrat se pojem lastniški kapital nanaša na denar, ki ga v podjetje naložijo njegovi delničarji, če je podjetje delniška družba, in njegovi družbeniki, če ima podjetje kakšno drugo organizacijsko obliko. Lastniški kapital pa je lahko naložen v podjetje tudi v nedenarni obliki, na primer v obliki zemljišča, gradbenega objekta, opreme, neplačanega ali manj plačanega del ipd. (Mramor, 1993, str. 239).

Lastniški kapital predstavlja dolgoročni vir financiranja podjetja, torej sredstva, ki pridejo in ostanejo v podjetju. V primeru lastniškega financiranja investitor pridobi lastniški delež v podjetju. Zasluzki vlagateljev pa so odvisni zgolj od rasti in dobičkonosnosti podjetja. Ločimo sedem oblik lastniškega kapitala, katere se pojavljajo v različnih fazah poslovanja in rasti podjetja (Tajnikar, 2000, str. 209-214):

- lastna sredstva podjetnika; gre za lastna privarčevana sredstva podjetnika,
- zadržani dobiček; podjetnik ne izplača ustvarjenega dobička,
- zasebne naložbe; podjetnik sam naloži višek kapitala,
- zaprta prodaja; gre za prodajo in nakup delnic znotraj delniške družbe, med lastniki
- in zaposlenimi,
- javna prodaja; podjetje izda nove delnice in jih ponudi javnosti,
- odprodaja dela podjetja; če gre za problematičen del podjetja ali za področje dela,
- kjer podjetje nima strateških interesov,
- prodaja celotnega podjetja.

Lastniško financiranje se v splošnem deli v tri skupine: delniški kapital, tvegani kapital in neformalni tvegani kapital.

## 1.2.1 Delniški kapital

Podjetje lahko pridobi trajni kapital prek javne prodaje delnic na trgu. Razlogi, ki večino podjetij vodijo v javno prodajo, so sledeči (Tuller, 1994, str. 199):

- s kapitalom pridobljenim z javno prodajo delnic želijo poplačati dolžniške obveznosti podjetja,
- velika razširitev, ki vključuje investicije v nove zmogljivosti in nepremičnine,
- prevzem drugega podjetja,
- odprtje nove podružnice,
- ugotovitev tržne vrednosti z namenom prodaje celotnega podjetja,
- povečanje vrednosti delnic v lasti managementa,
- odcepitev obstoječe divizije ali podružnice.

Udeležba podjetja na borzi prinese tako prednosti kot slabosti. Prednosti javne prodaje se kažejo v (Tuller, 1994, str. 206):

- finančni stabilnosti podjetja; podjetja lahko dosežejo točko, ko se ne morejo več financirati z notranjim kapitalom, dolg pa je predrag,
- velika potreba po kapitalu; z javno prodajo lahko podjetja zberejo več denarja v krajšem času, kot s kakšnim drugim virom financiranja,
- prilagodljiva dobičkonosnost; podjetja lahko investirajo v projekt, ki bo postal dobičkonosen šele čez nekaj let in jim hkrati ni potrebno skrbeti za vračanje sredstev in pripadajočih obresti,
- javna prodaja delnic priskrbi mehanizem za ocenjevanje vrednosti podjetja;
- prvotni lastniki podjetja lahko kadarkoli na lahek način izstopijo iz podjetja s prodajo svojih delnic,
- spodbuda zaposlenim; namesto denarnih bonusov, podjetja zaposlene nagradijo z delnicami, kar jih spodbudi k bolj učinkovitemu delu,
- olajšan dostop do virov sredstev, še posebej do dolžniškega financiranja,
- povečan ugled podjetja; omogoča večjo pogajalsko moč glede dobaviteljev in podpornih storitev.

Pomanjkljivosti javne prodaje delnic obsegajo (Tuller, 1994, str. 207):

- visoki stroški javne prodaje; podjetje mora obveščati javnost in nekatere organe o svojem delovanju, izpolnjevati razne kriterije, plačevati stroške tiskanja brošur, zakonskih provizij, računovodskih provizij itd.,
- »zapiranje vrat« tveganemu kapitalu,
- izguba kontrole nad podjetjem; sprejemanje dolgoročnih odločitev je oteženo, saj so v ospredju kratkoročni motivi, katerih glavno gonilo je gibanje tečajev delnic,
- odgovornost zaposlenih,
- pretekle afere postanejo javne,
- slabo tempiranje javne prodaje.



Kljub temu ponudba delnic na trgu vrednostnih papirjev predstavlja za mnogo podjetij zelo dober vir financiranja, seveda ob predpostavki, da takšen trg sploh obstaja in je dobro razvit (Žugelj et al., 2001, str. 33).

### 1.2.2 Tvegani kapital

Financiranje s tveganim kapitalom je primerna oblika financiranja za mala in srednja podjetja, saj vlagatelj tveganega kapitala ves čas spremlja poslovanje podjetja ter mu nudi razne vrste pomoči, saj stremi k temu, da bi bilo podjetje čim bolj uspešno in dosegalo čim večje donose. Podjetja naj bi tvegani kapital uporabljala kot način financiranja ob ustanovitvi, za financiranje tekočega poslovanja in zlasti za financiranje rasti. Tvegani kapital lahko nadomešča ali pa dopolnjuje druge vire financiranja, kredite, kapital lastnikov in drugih investitorjev.

Tvegani kapital zahteva določene izkušnje investitorjev, saj le-ti aktivno delujejo znotraj podjetij, v katere so investirali. Nagrado za investiranje pa predstavljajo kapitalski dobički (Žugelj et al., 2001, str. 20).

Tvegani kapital se je prvič pojavil leta 1946 v ZDA z ustanovitvijo ARD – American Research & Development. Kapital za sklad so zbrali s pomočjo javne ponudbe delnic sklada. Ustanovitelji prvega sklada tveganega kapitala so bili iz vrst akademikov in njihovo vodilo je bilo predvsem vzpodbujati komercializacijo visokotehnoloških proizvodov (Bygrave, 1999, str.16).

Tvegani kapital ima štiri glavne značilnosti (Bovaird, 1991, str. 24):

- je lastniški kapital: investitor s svojim vložkom postane solastnik podjetja, katerega del ob pravem času proda in realizira kot kapitalski dobiček, lahko pa se odloči, da ostane lastnik, seveda ob pogojih rasti premoženja in udeležbi pri dobičku,
- pomoč pri upravljanju: prisotno je aktivno lastništvo investitorja, ko le-ta pomaga podjetniku pri upravljanju s ciljem čim višjega donosa,
- visoki donosi: zaradi visokega tveganja vlaganja so pričakovani nadpovprečni donosi, tudi do 50%, dostopni pa postanejo šele ob prodaji lastniškega deleža podjetja,
- dolgoročnost naložb: predstavljajo dolgoročno obliko financiranja, v povprečju potrebno 8 let za prodajo deleža in realizacijo dobička.

Tvegani kapital naj bi upravljavci skladov vlagali v hitro rastoča podjetja, ki imajo veliko možnost za visoko povečanje vrednosti v kratkem času, saj le donosnost takih podjetij lahko upraviči visoko tveganje pri vlaganju tveganega kapitala. Taka podjetja tudi najbolj potrebujejo lastniški kapital, po možnosti brez pritiska na takojšnje odplačilo anuitet. V nekaj letih, ko pride do visoke vrednosti podjetja, tvegani kapital izstopi iz podjetja, pri tem pa pobere kapitalski dobiček.

### **1.2.3 Neformalni tvegani kapital**

Neformalni trg tveganega kapitala dejansko predstavlja nevidna skupina investitorjev (t.i. poslovni angeli), ki išče investicijske priložnosti za lastniško vlaganje sredstev v različne vrste podjetij. Ponavadi gre za dobro izobražene posameznike srednjih let, ki imajo bogate poslovne izkušnje in obsežno neto premoženje. To so več kot samo bogati posamezniki, ki svoj kapital investirajo v dobre podjetniške projekte, hkrati pa so z določenimi poslovnimi znanji in izkušnjami pripravljene pomagati malemu in pogosto mlademu podjetju še dodatno pomagati pri vsakodnevnih odločitvah. Njihovih vlog ne smemo razumeti kot pomoč, dobrodelni prispevek ali sponzorstvo za nek projekt, ampak je to partnerstvo. Gre torej za vlaganje, kjer si partnerja delita dobiček, če projekt uspe, ali izgubo, če ta propade.

Prvi razmah je neformalni tvegani kapital doživel predvsem v ZDA in nekoliko kasneje v Evropi konec sedemdesetih in v začetku osemdesetih let 20. stoletja. Evropa se vse predolgo ni ukvarjala s poslovnimi angeli, zato je trenutno ustanavljanje omrežij poslovnih angelov ena zelo vročih oblik finančne podpore za mala in srednje velika podjetja (Žugelj et al., 2001, str. 59).

### **1.3 Dolžniško financiranje**

Podjetje potrebuje za svoje poslovanje finančna sredstva, ki si jih lahko izposodi pri drugih ekonomskih subjektih. Izposoja denarja vzpostavlja med podjetnikom in posojilodajalcem dolžniško-upniško razmerje, ki se konča na takšen način, da najemnik sredstev vrne posojeno glavnico. Tu je potrebno upoštevati še dva elementa takšnega financiranja, in sicer vnaprej določeno obrestno mero ter dobo vračila. (Žugelj et al., 2001, str. 30). Takšno financiranje pa podjetjem predstavlja neprekinjen dostop do sredstev. Čeprav je to necenovna komponenta posojila, je ta značilnost vključena v ceno – obrestno mero.

Kreditodajalec ne posega v upravljanje podjetja, pač pa skuša svojo finančno naložbo zavarovati na druge načine, med katerimi so najbolj pogosti vpisovanje hipotek na premoženje, s katerim razpolaga najemnik dolžniškega kapitala.

Temeljne oblike dolžniškega financiranja so najemanje kratkoročnih bančnih kreditov, razpisovanje obveznic, lombardni krediti, hipotekarni krediti, faktoring, lizing, franšizing, obveznosti do dobaviteljev ter ne nazadnje tudi kreditne kartice. Kot vire dolžniškega financiranja rastočih poslov v Sloveniji bi lahko omenili predvsem poslovne banke, hranilnice, podjetja za finančni lizing, podjetja za faktoring, zavarovalnice, ministrstva (garancije, subvencije, obrestne mere, tehnološke vzpodbude) in državne sklade (Žugelj et al., 2001, str. 28).

Velika podjetja z visoko kreditno sposobnostjo se lahko kratkoročno financirajo tudi z izdajo kratkoročnih vrednostnih papirjev – komercialnih zapisov, ki predstavljajo alternativo bančnim kreditom (Mramor, 1993, str. 288). Komercialne zapise izdajajo podjetja sama ali s

pomočjo finančnih posrednikov. Najpomembnejši kupci so finančne institucije, vendar jih kupujejo tudi druga podjetja kot obliko kratkoročnih naložb. Stroški financiranja z izdajanjem komercialnih zapisov so za velika, znana podjetja lahko precej nižji od stroškov kratkoročnih bančnih kreditov.

Podjetja se lahko financirajo tudi z izdajo obveznic. Podjetja na ta način pridobijo dolgoročna sredstva, obvežejo pa se, da bodo izpolnila obveznosti iz obveznice (izplačilo obresti in glavnice ob njihovi zapadlosti). Tveganje pri obveznicah je načeloma manjše kot pri delnicah, zato se tudi pričakovani donosi v tem primeru nižji. Slabost obveznic v primerjavi z delnicam je, da imajo obveznice določen datum zapadlosti, na katerega je potrebno plačati dolg. Z obveznicami lahko podjetje zbere precej več denarja kot s posojili, vendar pa je cena obveznic odvisna od trga.

### **1.3.1 Bančna posojila**

Financiranje preko bank je, kot kažejo številne raziskave tako v Sloveniji kot tudi v Evropi, najbolj pomemben vir zunanjega financiranja za večino podjetij (za nekatera celo edini vir). Dostop in uporaba bančnih posojil se od države do države razlikujeta, odvisna pa sta od odnosa med podjetjem in banko, obsega uporabe vira in od strukture bančnega sektorja.

Ponudba bančnih storitev je zelo obsežna – od (Gospodarska zbornica Slovenije, 2002):

- dajanja različnih vrst posojil, ki se razlikujejo glede na ročnost in namen
- izdajanje tolarskih in deviznih garancij
- odkup terjatev od komitentov
- zbiranje finančnih sredstev v domači in tuji valuti
- menjalniške posle
- ocena in izdelava mnenja o poslovnem načrtu
- sprejem depozitov
- trgovanje z vrednostnimi papirji in borznim posredovanjem
- devizno poslovanje in plačilni promet s tujino
- prodajo blagajniških zapisov
- izdajanje poslovnih kartic

Bančna posojila glede na ročnost delimo na kratkoročna in dolgoročna. V teoriji in praksi praviloma velja, da je kratkoročni dolg tisti dolg, ki zapade v plačilo oziroma ga je potrebno vrniti prej kot v enem letu, medtem ko je dolgoročni dolg tisti, ki ga je treba vrniti čez več kot eno leto. Sredstva, ki jih podjetja pridobijo na podlagi kratkoročnih posojil, so namenjena predvsem financiranju tekočega poslovanja podjetja, nabavi materiala, blaga in storitev, financiranju proizvodnje, zalog in terjatev iz poslovanja ter vzdrževanju likvidnosti podjetja. Višina kredita je odvisna od obsega poslovanja komitenta in namena kreditiranja. Tveganje je ob ustrezni kreditni analizi lažje oceniti kot pri dolgoročnih kreditih zaradi krajših odplačilnih

rokov. Dolgoročna posojila so namenjena predvsem investiranju v stalna sredstva, v trajna gibliva sredstva in za financiranje investicijskih del za obdobje od enega leta do desetih, povprečje pa znaša okoli pet let. Banka jih odobri na podlagi predloženega investicijskega programa ali poslovnega načrta za leta kreditiranja. Višina kredita je odvisna od predračunske vrednosti investicije, kreditne sposobnosti komitenta in načina zavarovanja. Tveganje za banko je visoko, ker se kredit odplačuje dalj časa in je ob odobritvi težko napovedati oziroma oceniti vse elemente, ki lahko vplivajo na odplačilno sposobnost podjetja.

Stroški, ki jih mora podjetje plačati ob najetju posojila (Gospodarska zbornica Slovenije, 2002):

- obresti,
- stroški obdelave in vodenja kredita,
- stroški pridobitve različnih jamstev in
- izdelava investicijskega elaborata, katerega cena je od 500 EUR do 3.000 EUR.

Med podjetniki večkrat slišimo kritike na račun bank, da (Gospodarska zbornica Slovenije, 2002):

- imajo preveč birokratske in predolge postopke za pridobitev kredita
- banke so prezahtevne glede pridobitev zavarovanja
- obrestna mera je previsoka
- banke niso zainteresirane vlagati in pospeševati razvoja malih podjetij

Oblike kreditiranja, ki jih uporabljajo banke so (Bobek, 1989, str. 129):

1. kredit na tekoči račun,
2. menični kredit:
  - eskontni kredit,
  - akceptni kredit,
  - remboursni kredit,
  - negociacijski kredit,
  - packing kredit,
3. lombardni kredit,
4. avalni kredit,
5. faktoring,
6. obročni kredit,
7. investicijski kredit,
8. hipotekarni kredit,
9. sindicirani kredit.

Med kratkoročne bančne storitve spadajo kredit na tekoči račun, menični kredit, lombardni kredit, avalni kredit, faktoring in obročni kredit, med dolgoročne bančne storitve pa spadajo investicijski, hipotekarni in sindicirani kredit.

### 1.3.1.1 Kratkoročni krediti

Po namenu uporabe jih delimo v naslednje skupine:

- krediti za financiranje obratnih sredstev,
- krediti za zaloge,
- krediti za terjatve,
- krediti za izvoz blaga in storitev v sodelovanju s SID (Slovensko izvozno družbo),
- krediti za projektno financiranje z namenom gradnje za trg,
- krediti po načelu tekočega računa oziroma dovoljene prekoračitve stanja na transakcijskem računu – kontokorentni krediti,
- krediti za zagotavljanje kritja, ki je potrebno za otvoritev evrskih ali deviznih akreditivov, pri čemer lahko sklenete enkratne ali okvirne pogodbe z ročnostjo v odvisnosti od akreditivnih pogojev; slednje pomeni, da v času do plačila po odprtem akreditivu z lastnimi sredstvi še dalje razpolagate in si kritje zagotovite ob dospelosti akreditiva,
- krediti tujemu kupcu (buyers krediti), ki so namenjeni za pospeševanje vašega izvoza blaga in storitev.

Kratkoročni krediti so praviloma namenjeni začasnemu povečanju gibljivih sredstev – npr. za sezonski porast zalog in terjatev do kupcev (Mramor, 1993, str. 277).

### 1.3.1.2 Dolgoročni krediti

Po namenu uporabe delimo dolgoročne kredite v naslednje skupine:

- krediti za nakup oziroma za izgradnjo poslovnih in proizvodnih prostorov,
- krediti za nakup zemljišč z namenom nadaljnje gradnje,
- krediti za nakup opreme,
- krediti za trajna obratna sredstva,
- krediti za financiranje projektov na domačem in tujem trgu,
- blagovni krediti za izvoz blaga in storitev ter izvajanje del v tujini,
- krediti za druge namene (nakup patentov, licenc know-howa, nakup deležev...).

Dolgoročni krediti do praviloma deset let so namenjeni financiranju naložb v osnovna sredstva in trajna gibljiva sredstva. Osnova za odobritev je investicijski program oziroma za manjše vrednosti poslovni načrt.

Odločitev o financiranju podjetja z dolgoročnim dolgom je za podjetja izredno pomembna, zato mora biti zelo dobro premišljena. Zaradi svoje dolgotrajnosti in zaradi načina uporabe pridobljenega kapitala z dolgoročno zadolžitvijo ima lahko dolgoročni dolg zelo velik vpliv na prihodnost podjetja. Preveliko financiranje podjetja z dolgoročnim dolgom lahko povzroči nezmožnost, da bi podjetje poravnavalo svoje pogodbene obveznosti in utegne na koncu voditi celo v stečaj (Mramor, 1993, str. 260).

Z vidika bank odobritev dolgoročnega posojila podjetju zahteva večje tveganje, zato je presoja bonitetne sposobnosti podjetja obsežnejša in obrestna mera višja kot pri kratkoročnem posojilu. Za dajanje dolgoročnih posojil banka uporabi dolgoročni kreditni potencial, ki je odvisen od lastnih sredstev banke, vezanih depozitov, dolgoročnih posojil drugih bank in ostalih dolgoročnih sredstev (Bobek, 1989, str.129).

## **2. Faktoring**

### **2.1 Opredelitev faktoringa**

V današnjem času kupci podjetjem plačujejo račune v 30-90 dneh ali pa celo več. Zaradi tega imajo nekatera podjetja probleme z uravnavanjem denarnega toka. V takih primerih lahko plačevanje dobaviteljev, plač in najemnin postane problem.

Cilj vsakega kupca v poslu je pridobiti odobreno odloženo plačilo za blago in storitve prejete od dobaviteljev. To mu namreč pridobi dodatni posredni vir financiranja, kar izboljša denarni tok podjetja. Na ta način pridobljena finančna sredstva, lahko kupec uporabi za druge namene. Kar je na eni strani dobro za kupca, je na drugi strani slabo za prodajalca. Cilj vsakega prodajalca je, da bi dobil denarna sredstva čim hitreje. Zaradi odobrenega dobaviteljskega posojila so prodajalčeva sredstva vezana v terjatvah za določen čas. Pojavi se potreba po financiranju lastnih sredstev za čas do zapadlosti terjatev, ki jih ima iz naslova posojila, odobrenega kupcu. Podjetja pa zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil nimajo na voljo zadostnih sredstev za financiranje tekočega poslovanja v želenem obsegu. To seveda neugodno vpliva na finančno stanje podjetja in slabša njegovo boniteto.

Velikokrat je prav način financiranja posla tista prednost, ki je v hudem konkurenčnem boju odločilna za pridobitev posla. Ustrezno financiranje, dogovorjeno in zagotovljeno ob pravem trenutku omogoča pridobitev virov za nemoteno poslovanje. Pomembno je, da si podjetje zagotovi vire za financiranje poslovanja pravočasno ne pa da rešuje nakopičene pretekle težave. Tako je pogajalska pozicija podjetja mnogo močnejša, odločitev finančnih institucij za naložbo v podjetje pa mnogo lažja.

Faktoring je finančno orodje, ki podjetjem omogoča plačilo faktur v le nekaj dneh. Podjetjem omogoča uporabo kapitala potrebnega za uspešno poslovanje, plačilo dobaviteljev in rast. Vendar faktoring ni preprost kredit ampak celotni splet storitev, ki jih faktor opravlja za komitenta, ena od storitev pa je prodaja terjatev z diskontom za takojšnja denarna sredstva, kupci podjetja pa nato nakažejo celotni znesek prodanih računov faktorju.

Poznamo mnogo različnih opredelitev faktoringa, saj je to generična finančna storitev, ki združuje splet različnih sotritev. Različni avtorji pa dajejo različno težo posameznim storitvam.

»Faktoring je odkup terjatev,« je prevladujoče mnenje podjetij v Sloveniji.

Faktoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki. Bistvena prednost faktoringa je odkup terjatev za takojšnje plačilo tako do domačih kot tujih kupcev, hkrati pa vključuje še celo paleto drugih storitev ([www.prvifaktor.si](http://www.prvifaktor.si)).

Faktoring je moderen in učinkovit finančni instrument, ki vam omogoča financiranje in zavarovanje vašega poslovanja pri prodaji doma in tujini na odložen rok plačila. Gre za dolgoročen dogovor med faktorjem in stranko – odstopnikom terjatev, na osnovi katerega odstopnik prodaja faktorju vse bodoče terjatve do določenih kupcev, ki izvirajo iz dobave blaga ali opravljenih storitev po podpisu pogodbe o faktoringu. Glede na naravo in obseg dogovora faktoring družbe opravljajo za stranke naslednje storitve ([www.finea-holding.si](http://www.finea-holding.si)):

- financiranje na osnovi odstopa terjatev,
- do 100 % zavarovanje plačil terjatev,
- upravljanje terjatev in unovčevanje terjatev.

Faktoring je sodobna in prilagodljiva finančna storitev, ki uporabnikom z eno pogodbo rešuje vse težave pri prodaji z odloženim rokom plačila brez dodatnih varščin. Faktor omogoča na enem mestu zavarovanje, financiranje in upravljanje terjatev. Za faktoring se praviloma šteje finančna storitev le, kadar vsebuje vsaj dve izmed štirih storitev "popolnega faktoringa", ki so: financiranje odstopnika terjatev (z regresno ali brez regresne pravice na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev), zavarovanje terjatev (pred plačilno nesposobnostjo ali nejevoljo kupcev), vodenje računov odprtih terjatev in prejetih plačil in vnovčevanje terjatev ter spremljava bonitete in kreditne sposobnosti poslovnih partnerjev.

Faktoring je dejavnost, ki temelji na odstopu terjatev (ki niso zapadle, niso sporne in se ne glasijo na fizične osebe), ki izhajajo iz posamičnih faktur (to je osnova posla), ki jih podjetje izda drugemu podjetju, svojemu praviloma stalnemu kupcu za dobavo blaga ali opravljeno storitev na odloženo plačilo praviloma do 90 dni ([www.pcmg.si](http://www.pcmg.si)).

Faktoring je finančni instrument, ki povečuje finančno sposobnost tako prodajalca, kot kupca. Prodajalcu omogoča skrajšanje časa vezave lastnih sredstev v terjatvah zaradi odobrenega dobaviteljskega posojila kupcu, mu na ta način poveča razpoložljiva sredstva in omogoči realizacijo prejetih naročil. Kupcu pa posredno omogoči odlog plačila (Fuster, 1997, str. 14).

Faktoring je torej finančna storitev, ki celovito rešuje problematiko prodaje na odprt račun z odloženim plačilom. Gre za predajo kratkoročnih terjatev, najpogosteje z rokom zapadlosti od 30 do 120 dni, ki jih ima lastnik terjatve (komitent) iz naslova prodaje blaga ali storitev do kupca, v upravljanje tretji osebi, faktorju. Odstopnik (komitent) tako dobi od faktorja denarna sredstva takoj po odpremi blaga ali izvedbi storitve. Ta sredstva lahko vloži v nadaljnji cikel proizvodnje ali uporabi za kakšne druge namene. Kupec pa na ta način dobi odlog plačila brez dodatnih stroškov, ki ga faktor omogoči odstopniku s tem ko mu zagotovi takojšnja denarna

sredstva in mu običajno tudi zavaruje tveganje neplačila s strani kupca. Faktor praviloma vrši tudi upravljanje terjatev za komitenta.

Napačna sklepanja o faktoringu (Trifunović, 1988, str. 19):

- faktoring je finančna konstrukcija,
- faktoring je draga storitev,
- faktoring je kratkoročni sporazum.

1.) Faktoring poleg financiranja nudi še vrsto drugih storitev, kot so zavarovanje terjatev in upravljanje s terjatvami.

2.) Ker faktoring nudi poleg financiranja še druge storitve, podjetjem tudi na ta način prihrani čas in denar, kar je potrebno upoštevati pri primerjanju stroškov faktoringa in drugih načinov financiranja.

3.) Pogodba o faktoringu je dolgoročne narave. To ni pogodba o prenosu konkretne terjatve, ampak le osnova na podlagi katere se nato sklepajo aneksi o konkretnih poslih.

Faktoring omogoča podjetjem dodatni denarni tok, ki ga ne morejo pridobiti v banki ali na kakšen drug način financiranja. Podjetja naj ne bi uporabljala faktoringa kot nadomestilo drugim virom financiranja, saj so stroški te storitve previsoki. Torej faktoring še vedno v veliko primerih velja za »zadnji izhod« podjetja (Bond, 1993, str. 347).

## **2.2 Udeleženci faktoringa**

Da bi se izognili nejasnostim pri opredeljevanju oseb, ki nastopajo pri faktoringu bomo le-te opredelili. Udeleženih je več oseb, ki so med seboj v različnih odnosih, lahko se zgodi, da ena oseba v času trajanja pogodbe nastopa v različnih vlogah (Bizjak, 1995, str. 14).

Faktor je finančna institucija, ki na podlagi sklenjenih pogodb o faktoringu s komitentom prevzema v upravljanje terjatve do tretjih oseb, kupcev. Njegova osnovna dolžnost je opravljanje poslov opredeljenih v pogodbi s komitentom.

Komitent (odstopnik terjatve), proizvajalec blaga oziroma ponudnik storitev, ki prodaja izdelke na odloženi rok plačila. Te terjatve so predmet prodaje faktorju. Komitent je faktorjev pogodbeni partner v pogodbi o faktoringu.

Kupec (dolžnik), od komitenta kupuje z odloženim rokom plačila. Komitent ima do njega terjatev, ki jo odstopa faktorju. Kupec v tem procesu postane faktorjev dolžnik. Zamenjava upnika ne spremeni kupčeve obveznosti do novega upnika.

Obveznost faktorja je odobritev kreditne linije ali limita, do katerega ima klient pravico poslovati s svojimi kupci, ne da bi za to prevzel tveganje plačila terjatev, ker ga zanj



prevzame faktor. Vendar faktor ni dolžan sprejeti vseh terjatev, ki jih klient ponudi v odkup. Po pogodbi o faktoringu je faktor dolžan sprejeti tiste terjatve, ki ustrezajo zahtevanim kriterijem glede bonitete kupca, navadno pa za vsakega kupca določi limit, ki je primeren za njegovo boniteto. Faktor nato nakaže predujem do višine 80 % - 90 % nominalne vrednosti fakture, zmanjšan za faktorinško provizijo. Preostanek kupnine, zmanjšane za obresti pa mora faktor izplačati odstopniku, ko prejme plačilo od kupca, ob dospelosti odkupljene terjatve. Faktor se nadalje zavezuje, da bo permanentno ažuriral knjigo plačanih terjatev ter jo vodil po kupcih in klientih na tak način, do bo lahko nemoteno in optimalno realiziral plačila terjatev (Trifunović, 1988, str. 7).

Faktor mora v skladu s pogodbo svojim klientom redno, praviloma mesečno, dostavljati poročila o stanju na računih posameznih kupcev, da bi mu tako omogočil pravilno sklepanje pogodb s kupci, fakturiranje terjatev ter dobavo blaga. Faktor s podpisom pogodbe prevzema tudi obveznost vodenja evidence o rokih zapadlosti terjatev do kupcev. Vendar ga kupci lahko obvestijo, da plačila ne bodo izvršili, da vračajo proizvode ali predlagajo plačilo s popustom. V takih primerih mora faktor ugotoviti vzrok odklanjanja plačila kupca in skuša spor razjasniti skupaj s komitentom.

Osnovna obveznost komitenta do faktorja je redno dostavljanje izstavljenih faktur v skladu s pogoji pogodbe o faktoringu. Fature morajo vsebovati vse pomembne informacije, da bi kupci lahko izvršili plačilo v vrednosti kupljenih proizvodov in sicer: številko kupčevega naročila, način in datum odpreme, vrsto prevoznega sredstva, plačilne pogoje ter natančen obračun. Komitent je dolžan na fakturi posebej označiti ali se mora plačilo opraviti naenkrat ali v več obrokih preko posredovanja faktorja (Trifunović, 1988, str. 10).

Komitent mora faktorju plačati provizijo za opravljene storitve. Ta je odvisna od vrste storitev, ki jih faktor opravlja za klienta. Prav tako mora faktorja sproti in stalno obveščati o zanj pomembnih podatkih. Komitent mora kupca obvestiti o prenosu terjatev na tretjo stranko – faktorja. Dolžan pa je tudi odgovarjati na pritožbe kupcev, ki se nanašajo na kvaliteto proizvodov in s tem v zvezi na neizvrševanje plačil.

Kupec ima v procesu faktoringa plačilno obveznost, ki izhaja iz kupoprodajne pogodbe, ki je sklenjena s proizvajalcem ali dajalcem storitev. Kupec se zavezuje, da bo svojo obveznost plačila poravnal soglasno s pogoji kupoprodajne pogodbe neposredno faktorju, o čemer ga je klient pravočasno obvestil (Trifunović, 1988, str. 11).

Kupec je zainteresiran za obstoj kreditnega odnosa, ne glede na to, kdo je kreditodajalec, ali proizvajalec ali faktor. Zaključna faza faktoringa se konča na relaciji kupec-faktor in sicer ko kupec plača dogovorjeni znesek faktorju. Glede na obveznost plačila ima kupec najpomembnejšo vlogo v mehanizmu faktoringa.

## **2.3 Uporabniki faktorinških storitev**

Splošnega pravila, katera podjetja lahko uporabljajo faktoring ni in odločitev o tem, ali uporabiti faktoring ali ne, je povsem prepuščena komitentu, saj je ta najbolj seznanjen s finančnim položajem in potrebami v podjetju. Praksa pa je pokazala, da so uporabniki faktoring storitev tista podjetja, pri katerih velja vsaj ena od spodaj naštetih stvari (Bond, 1993, str. 192 – 193):

- kratkoročne terjatve podjetja do kupcev niso zastavljene banki ali kateremu koli 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 najema ali zakupa;
- ko banka na podlagi analize denarnega toka podjetja zavrne prošnjo za odobritev novega kratkoročnega posojila;
- ko banka zavrne vlogo za odobritev posojila, za katerega je podjetje v zavarovanje pripravljeno ponuditi odprte kratkoročne terjatve do tretjih oseb.

Factoring je posebej primeren predvsem za manjša in srednje velika podjetja (teh je več kot 95%) ter za samostojne podjetnike, ki redno dobavljajo večjemu krogu kupcev oziroma odjemalcev, ker se tako lahko s sprotnim unovčevanjem terjatev prenese plačilno tveganje in financiranje kupcev na faktorja. Mala in srednje velika podjetja s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev.

Factoring je zelo primerna rešitev za hitro rastoča podjetja, ki potrebujejo dodatna likvidna sredstva za financiranje svoje rasti. Uporaben je tudi v podjetjih, ki razvijajo nove proizvode in storitve, saj omogoča hitro pridobitev dodatnih denarnih sredstev. Prav tako je zelo primeren za podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo sezonskih proizvodov. V takšnih podjetjih se v sezonskem vrhuncu soočajo s precejšnjo razliko v potrebah po kapitalu in sredstvih, ki jih imajo na voljo. Pojavi se lahko visoka zadolženost, ki ni v sorazmerju z ostalimi postavkami bilance stanja. To težavo pa lahko reši faktor z odkupom terjatev do kupcev (Salinger, 1991, str. 41).

Factoring je primeren tudi za velika podjetja z dobro kreditno sposobnostjo (uvozni faktoring). Prav tako je faktoring nepogrešljiv za podjetja, ne glede na velikost, ki zaidejo v likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil. Prav zaradi uporabe v podjetjih, ki so v likvidnostnih težavah, se je ponekod faktoring prijel negativen prizvok poslednjega vira financiranja za slaba podjetja. Posploševanje je povsem neutemeljeno, saj se je z razvojem informacijske tehnologije razvil v izjemno konkurenčen servis širom po svetu (Vičič, 2002, str. 11).

Podjetjem, ki prodajajo svoje izdelke z odloženim rokom plačila faktoring omogoča, da svoje napore usmerijo drugam, na primer na proizvodnjo in marketinško dejavnost, unovčevanje terjatev in financiranje (kreditiranje) kupcev pa preprosto prepustijo faktorju (Nikolić, 1997, str. 30).

Factoring v Sloveniji je zelo razširjen v industriji. Veliko se uporablja v avtomobilski industriji in gradbeništvu. Sledijo izdelki industrijske in kmetijske opreme, pisarniške opreme, gospodinjskih aparatov, elektronike ter predelovalne industrije.

Med odstopniki terjatev prevladujejo slovenska podjetja, ki neposredno sodelujejo tudi s hrvaškimi, švicarskimi, nemškimi, makedonskimi in češkimi podjetji, posredno pa prek članov mednarodnega združenja FCI.

Tabela 2: Ciljne skupine po izdelčnih skupinah

	Domači factoring	Izvozni factoring	Uvozni factoring
Uporabniki	mala in srednje velika podjetja, še posebej hitro rastoča t.i. gazele.	srednja in velika podjetja z visokim deležem izvoza v celotnem obsegu poslovanja	uvozniki in distributerji blaga iz tujine, izvozniki iz sosednjih držav v Slovenijo.
Posredniki	matična banka, NLB, računovodski servisi, svetovalna podjetja, revizorska podjetja, odvetniške pisarne, velika podjetja, Obrtna zbornica Slovenije, Euro info korespondenčni center Ljubljana, državna uprava.	matična banka, NLB, Slovenska Izvozna družba, Gospodarska zbornica Slovenije, Urad za gospodarstvo pri ministrstvu za ekonomske odnose in razvoj, Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, Trade Point Slovenija, World trade Center Ljubljana.	matična banka, NLB, partnerski faktorji iz tujine, člani verige FCI, gospodarske zbornice iz sosednjih držav.
Javnost	Pravne in fizične osebe.	Pravne in fizične osebe.	Pravne in fizične osebe.

Vir: Prvi Faktor d.o.o., 2005

## 2.4 Vrste factoringa

Poznamo mnogo različnih vrst factoringa. Odvisne so od vključenosti storitev, ki jih opravlja faktor (financiranje, zavarovanje, upravljanje terjatev), narave in obsega posameznega posla, potreb komitentov, od gospodarskih pogojev v posamezni državi, itd...

Na eni strani je pravi, popolni factoring pri katerem se komitent in faktor pogodbeno dogovorita, da bo komitent trajno odstopal faktorju terjatve do določenih kupcev ter koristil vse možne storitve. Na drugi strani pa je preprosti factoring ali diskont računov, pri katerem gre za enkratno financiranje na podlagi odstopa določenega računa oziroma določenih računov. Vključena je le storitev financiranja, ne pa tudi zavarovanja in upravljanja.

Factoring ni tipski posel. V praksi se skorajda vsaka podpisana faktorinška pogodba vsaj malenkostno razlikuje od druge. Faktorinški posli so plod pogajanj med komitentom in faktorjem v določenem gospodarskem okolju. Rezultat je storitev, ukrojena glede na potrebe komitentov in zmožnosti ter pripravljenosti faktorja za zadovoljitev le-teh.

Glede na obseg storitev, ki jih faktor opravlja za komitenta in glede na to, ali je bil dolžnik obveščen o sklenitvi pogodbe med upnikom in faktorjem ločimo mnogo različnih oblik faktoringa. V nadaljevanju bomo predstavili tiste oblike faktoringa, ki se v praksi najpogosteje pojavljajo.

Najpogostejše oblike faktoringa, ki jih poznamo so:

- nepopolni (diskont računov, eskont menic),
- popolni,
- faktoring z regresno pravico/brez regresne pravice,
- tihi, poltihi, odkriti itd.,
- domači,
- mednarodni (uzvozni/izvozni; enofaktorski/dvofaktorski)

Tabela 3: Vrste faktoringa glede na ponudbo storitev (primerjava nekaterih vrst):

	Financiranje prodaje	Zavarovanje pred slabimi terjatvami	Obveščanje kupcev	Vodenje knjige terjatev	Zbiranje plačil kupcev
Diskontiranje faktur	VEDNO	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI
Popolni faktoring	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO
Z regresno pravico	VEDNO	NIKOLI	VEDNO	VEDNO	VEDNO
Brez regresne pravice	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO
Tihi faktoring	VEDNO	VČASIH	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI

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

## 2.4.1 Nepopolni/enostavni faktoring

Enkratne odkupe terjatev lahko podjetje koristi, kadar želi rešiti posamezen finančni problem tako, da faktorju proda samo dotično terjatev.

Diskontiranje računov je oblika obrestovanja, ki ga faktor uporablja predvsem pri posamičnih odkupih terjatev ter pri odkupu menic. Diskont predstavlja obresti za čas od prodaje do dejanske dospelosti terjatev in se plača vnaprej. Faktor podjetju nudi odkup nezapadlih menic v domači in tuji valuti. V tem primeru podjetje 100 % financirajo na podlagi odstopljenih menic, zmanjšano za stroške faktoringa. Faktor lahko odkupi nezapadle fakture v domači valuti, ki jih imajo podjetja do slovenskih kupcev. V tem primeru, nudi podjetju 100 % financiranje na podlagi odstopljenih faktur, zmanjšano za stroške faktoringa ([www.prvifaktor.si](http://www.prvifaktor.si)).

To vrsto faktoringa uporabljajo predvsem komitenti, ki potrebujejo zgolj financiranje za pokritje dobaviteljskih kreditov, ne pa tudi zavarovanja in upravljanja terjatev. Tovrstni posli so ponavadi enkratnega značaja. Komitent uporabi faktoring le za odstop določenih računov, običajno zaradi likvidnostnih težav ali zaznane priložnosti zaradi katere potrebuje dodatna sredstva. Faktor takim komitentom ponudi preprosto obliko faktoringa. Ker je posel zavarovan s popolno regresno pravico do komitenta za izvedbo posla ni bistvena boniteta kupca temveč komitenta.

## 2.4.2 Popolni faktoring

Popolni faktoring zajema vse storitve, ki jih ponuja faktor svojemu komitentu. Običajno je popolni faktoring trajen posel. Komitent odstopa v celoti terjatve do določenih kupcev daljše časovno obdobje. Faktor pa se obveže, da bo te terjatve prevzel, jih v celoti upravljal in kontroliral, vodil njihovo knjigovodstvo, vršil izterjavo, zagotavljal redna in podrobna poročila o prejetih fakturah prodajalca, predplačilih, plačilih s strani kupcev ter druga poročila v zvezi s prevzetimi terjatvami.

Faktor za komitenta opravlja naslednje storitve:

- omogoča financiranje na podlagi odstopa terjatev,
- prevzema del credere tveganje neplačil s strani kupcev,
- vodi popolno knjigovodstvo odprtih terjatev, izterjavo in vnovčevanje.

Pri popolnem faktoringu je običajno, da komitent ali faktor z obvestilom seznanita kupca, da je bila terjatev s komitenta prenesena na faktorja. Poudarjena je del credere funkcija. To pomeni, da faktor proti nadomestilu (proviziji) prevzame tveganje plačilne nesposobnosti kupca. S tem pridobi komitent popolno zaščito pred neplačilom kupca, ob pogoju, da je faktor predhodno odobril zavarovanje. Faktorji običajno vnaprej izplačajo večji del kupnine in s tem zagotovijo sredstva za financiranje komitentovih potreb in posredno za kreditiranje komitentovih kupcev (Vičič, 2002, str. 19).

### **2.4.3 Faktoring z regresno pravico – brez zavarovanja terjatev**

Glede na to ali faktorinška pogodba vsebuje prehod del credere tveganja neplačil s komitenta na faktorja ločimo faktoring z, oziroma brez regresne pravice.

Faktoring brez zaščite pred riziki neplačil (z regresom do odstopnika terjatev) ne ponuja zavarovanja pred neplačilom kupca oziroma kupcev zaradi nelikvidnosti, nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja, ali drugih razlogov. V takem primeru je odstopnik terjatev neke vrste porok za svoje kupce ([www.prvifaktor.si](http://www.prvifaktor.si)).

Tu je poudarjena funkcija financiranja in upravljanja terjatev. V primeru neplačila s strani kupca lahko faktor v določenem roku po zapadlosti obveznosti (najpogosteje 120 dni) pozove komitenta na plačilo obveznosti namesto kupca. Faktor se za ta korak odloči običajno po tem, ko izčrpa vse druge možnosti. Komitent mora izvršiti reodkup in plačati faktorju polno vrednost računa, prav tako pa tudi obresti, davke in provizijo. Faktor je seveda, proti plačilu pripravljen ta rok tudi podaljšati. V takem primeru bo faktor pri vseh naslednjih odkupih, ki jih bo izvajal po pogodbi o faktoringu, zadržal proporcionalno večji delež kupnine in se tako zavaroval ali pa se celo poplačal v višini celotne kupnine za neplačano terjatev.

Pri odobravanju tovrstne oblike faktoringa je poudarek na kreditni sposobnosti komitenta in ne kupca. V praksi uporabljajo tovrstni faktoring komitenti, ki dobavljajo številnim kupcem, odprte terjatve do posameznega kupca pa ne dosegajo visokih zneskov. Ni smotno in stroškovno upravičeno, da bi faktor spremljal boniteto številnih kupcev. Možno je tudi, da je komitent na podlagi subjektivnih informacij, poznavanja z določenim kupcem pripravljen prevzeti tveganje neplačila, navkljub slabemu preteklemu poslovanju (Vičič, 2002, str. 19).

Pri faktoringu z regresno pravico je faktor pripravljen prevzeti večje število kupcev, z daljšimi plačilnimi roki in financirati višji procent terjatev, kot pri faktoringu brez regresne pravice (Bond, 1993, str. 349).

### **2.4.4 Faktoring brez regresne pravice – z zavarovanjem terjatev**

Prednost te vrste faktoringa je, da faktor prevzame nase celotno odgovornost glede plačil s strani kupcev. Zaradi tega je faktor pripravljen komitentu financirati manjši procent odstopljenih terjatev (Bond, 1993, str. 350).

Značilnost faktoringa brez regresne pravice je zavarovanje terjatev. Faktor pred financiranjem zavaruje terjatve odstopnika. Limit zavarovanja se določa na osnovi tipa faktoringa, bilanc dolžnika ter plačilnih pogojev do dobavitelja (Voljč, 2006, [www.interfinance.si](http://www.interfinance.si)).

Pri tovrstni obliki ima komitent popolno zavarovanje plačil do tistih kupcev, za katere faktor predhodno odobri določen limit zavarovanja. V primeru, da odprte terjatve presežejo limit zavarovanja nosi tveganje neplačila za to razliko komitent sam. Zavarovani računi se v tem

primeru vključujejo po časovnem zaporedju. Ko je zapadli zavarovan račun plačan se v zavarovan znesek uvrsti prvi nezavarovan račun v znesku plačila prej omenjenega računa.

Faktor torej prevzame del credere tveganje neplačil. Poudariti je potrebno, da faktor ni dolžan plačati neplačane obveznosti kupcev zaradi upravičenega ugovora v zvezi s kvaliteto opravljene storitve oziroma dobavljenega blaga. V tem primeru lahko kupec zavrne plačilo ali se s komitentom dogovori za popust. Faktor mora biti o tem seveda pravočasno obveščen in mora s tem soglašati (Vičič, 2002, str. 20).

V primeru, da kupec po poteku 120 dni od datuma zapadlosti terjatve ne poravna svojih obveznosti zaradi likvidnostnih težav - nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja idr., faktor poravna obveznost namesto kupca. Komitent mora torej nakazati razliko do polne vrednosti računa. V primeru, da komitent ne koristi predčasnega financiranja je to celotni znesek računa.

Preko odobrenih limitov za zavarovanje terjatev do posameznih kupcev dobi komitent posredno tudi informacijo o boniteti kupca. Če faktor ni pripravljen odobriti limita zavarovanja do določenega kupca, najverjetneje takemu kupcu ni varno prodajati z odloženim rokom plačila, brez kakšne druge oblike zavarovanja.

#### **2.4.5 Odkriti faktoring**

Glede na to ali je kupec obveščen o odstopu terjatev v korist faktorja ločimo odkriti in tihi 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.

#### **2.4.6 Tihi faktoring**

Zaradi težav pri pridobivanju pisnega pristanka s strani kupca za plačilo obveznosti na faktorjev račun in zaradi težav, ki jih imajo faktorji pri vnovčevanju terjatev za tretjo osebo, komitenta so razvili tihi faktoring. Navkljub temu, da je bil prvotni namen tihega faktoringa poenostaviti postopek izvedbe posla se je izkazalo, da tihi faktoring v praksi prinaša mnogo nepredvidenih zapletov.

Pri tihem faktoringu faktor odkupi od komitenta blago in ga pooblasti, da za njegov račun predmetno blago proda kupcu. Komitent, ki ravna po navodilih faktorja, lahko blago proda bodisi za gotovino, bodisi kupcu odobri posojilo. Kupec pri tej obliki faktoringa ne ve, da je v posel vključena tudi tretja oseba, faktor. Pri tej obliki faktoringa ima faktor možnost, da s tem, ko prevzame tveganje plačila, poveča svoj dobiček na osnovi razlike v ceni prodanega blaga. Ta oblika faktoringa je za komitenta dražja od odkritega faktoringa, za faktorja pa mnogo bolj ugodna zaradi večjega zaslužka. Večji zaslužek pa običajno prinese tudi večje tveganje (Trifunović, 1988, str. 22).

## **2.4.7 Domači faktoring**

Glede na geografsko lokacijo udeležencev faktoringa ločimo domači in mednarodni faktoring. Če so faktor, prodajalec in kupec v isti državi govorimo o domačem faktoringu, ki je prevladujoča oblika faktoringa. Komitentu omogoča uporabo faktoringa na podlagi odstopa računov za dostavljeno blago oziroma opravljene storitve kupcem znotraj meja nacionalnega gospodarstva. Po sklenitvi pogodbe o domačem faktoringu komitent sproti odstopa in prenaša na faktorja terjatve do vnaprej dogovorjenih kupcev.

Domači faktoring je enofaktorski sistem, kar pomeni, da en sam faktor opravlja vse v pogodbi določene storitve. Kupec je z odstopom terjatev običajno seznanjen in plača zapadle obveznosti na račun faktorja (Vičič, 2002, str. 21).

Faktor sam kontaktira s kupci podjetja, jih opominja, unovčuje fakture in izterjuje dolgove. Enofaktorski sistem je primeren za financiranje in zavarovanje terjatev do domačih kupcev pa tudi tujih kupcev iz držav, ki jih je sposoben sam pokrivati ([www.prvifaktor.si](http://www.prvifaktor.si)).

## **2.4.8 Mednarodni faktoring**

Pojavne oblike mednarodnega faktoringa:

- dvofaktorski sistem oz sistem dveh faktorjev,
- direktni uvozni faktoring,
- direktni izvozni faktoring.

Mednarodni faktoring brez obremenitve za kupca, komitentu, izvozniku omogoča financiranje, zavarovanje in upravljanje terjatev ter posredno omogoča tudi financiranje uvoznika. Mednarodni faktoring omogoči izvozniku, da uvozniku ponudi enake pogoje kot domačim kupcem.

### **2.4.8.1 Dvofaktorski izvozni faktoring/uvozni faktoring**

Zaradi kompleksnosti spremljave in obvladovanja tako državnega kot podjetniškega tveganja se mednarodni faktoring skoraj vedno pojavlja kot popolni (pravi) faktoring, izveden po dvofaktorskem sistemu 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 (Gorenc, 1988, str. 15).

Izvozni faktor je zadolžen za vse stike s komitentom (izvoznikom), s katerim sklene pogodbo, zadolžen je za njegovo financiranje in vodenje knjigovodstva terjatev, medtem ko je uvozni faktor zadolžen za stike s kupcem (uvoznikom). Uvozni faktor je zadolžen za unovčevanje terjatev, prevzema tveganja neplačil kupcev, opravlja vodenje knjigovodstva in daje informacije v zvezi s pogoji, ki obstajajo na tujem trgu (Salinger, 1991, str. 116). Uvozni faktor ima običajno boljše možnosti informiranja za presojane bonitete uvoznika kot izvozni



faktor. V primeru unovčevanja oz. izterjave neplačanih terjatev lahko hitreje in uspešneje obravnava pravne vidike in ureja težave pri inkasu v maternem jeziku.

Bistveno je, da sta izvozni in uvozni faktor povezana. Odnosi lahko temeljijo na korespondenčni osnovi, kooperacijskih odnosih ali pa na kapitalskih povezavah. Zaradi tega je, prišlo do nastanka mednarodnih faktorinških združenj (verig), ki zagotavljajo na podlagi podpisanih pogodb s strani članov trdne povezave med faktorji po svetu na podlagi striktnega spoštovanja kodeksov in dosledne uporabe skupnih pravil za urejanje odnosov med izvoznimi in uvoznimi faktorji. Najpomembnejše in največje združenje je Factors Chain International (FCI) s sedežem v Amsterdamu, sledijo Heller Overseas Corporation s sedežem v Chicagu, International Factors Group s sedežem v Bruslju in drugi (Bizjak, 1995, str. 21).

Taka organizacija mednarodnega faktoringa ima prednosti, ki jih lahko strnemo v naslednjih točkah (Vičič, 2002, str. 25):

- Komitent posluje samo z izvoznim (domačim) faktorjem, in sicer v svojem jeziku ter v skladu z domačo zakonodajo in poslovnimi običaji, čeprav je njegov izvoz razpršen med različnimi državami in različnimi kupci.
- V sodelovanju z uvoznim faktorjem lahko komitent doseže, da so stroški financiranja posla manjši, če je na primer obrestna mera v državi uvoznika nižja. To je mogoče doseči tako, da uvozni faktor izvoznemu nakaže predplačilo za prenesene terjatve pod diskontnimi pogoji, ki so ugodnejši za komitenta, ki veljajo v njegovi državi. Tako pridobi izvozni faktor boljše pogoje refinanciranja, ki jih lahko ponudi tudi komitent. V takem primeru mora izvozni faktor, kot komitentov skrbnik uvoznemu faktorju nuditi zavarovanje za primer neizpolnjevanja pogodbe s strani komitenta (izvoznika).
- Izvozni faktor lahko ponuja učinkovito izterjavo in inkaso terjatev v različnih državah, ne da bi moral zato poznati tujo zakonodajo in poslovne običaje. Prav tako mu ni treba neposredno sodelovati s kupci iz različnih držav v njihovem jeziku, s čimer se izogne različnim nesporazumom, do katerih lahko pride zaradi neustreznih prevodov. Za ugotavljanje kreditne sposobnosti kupcev lahko uporablja bonitetne informacije, ki jih zagotovijo uvozni faktorji, ki so specialisti s tega področja, seveda vsak v svoji državi.
- Čeprav uvozni faktor ni zadolžen za reševanje nesporazumov med komitentom in kupcem, navadno ponuja svoje storitve tudi v takih primerih. Če v primeru nesporazuma med izvoznikom in uvoznikom korespondenčnega (uvoznega) faktorja ni, se lahko izvozni faktor iz različnih razlogov znajde v velikih težavah.

Tudi sistem dvojnega mednarodnega faktoringa ni brez pomanjkljivosti. Skupni stroški so vsekakor višji, kakor če bi v poslu sodeloval samo en faktor, bodisi uvozni bodisi izvozni, saj morata biti oba faktorja za svoje storitve plačana. Prihaja tudi do podvajanja nekaterih storitev, ki jih morata opravljati oba faktorja (vodenje knjigovodstva terjatev). Transfer plačil traja dalj časa, saj nakazila potujejo od kupca k uvoznemu faktorju, od tam k izvoznemu faktorju in na koncu h komitentu (Vičič, 2002, str. 25).

## 2.4.8.2 Potek sistema dveh faktorjev

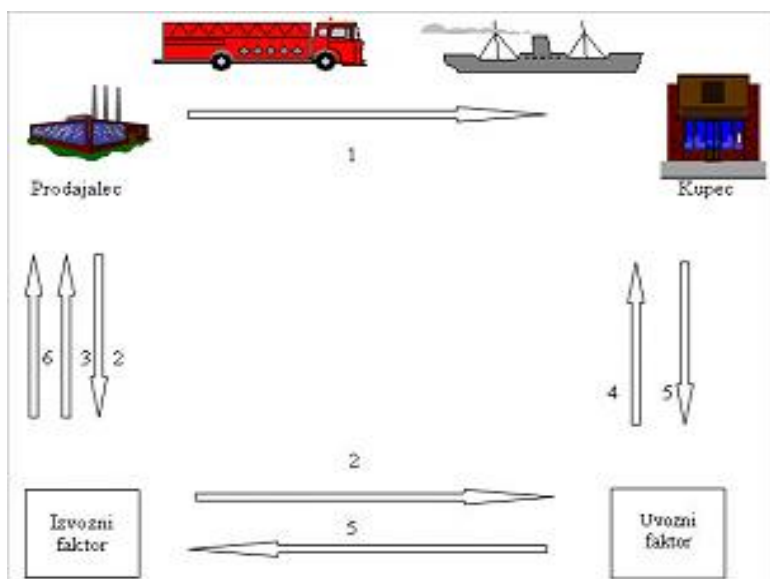
Izvozni faktoring praviloma poteka tako, da domača faktorinška družba terjatve, ki jih odstopi izvoznik, takoj odstopi uvozni faktorinški družbi v državi kupca oz. dolžnika, ki poskrbi za njihovo unovčevanje. Izvozni faktor odstopniku takoj ob prejemu faktur in podpisane odstopne izjave, nakaže določen procent (80-90%) odstopljene terjatve, zmanjšane za faktorinško provizijo. Kupec ob določenem roku plača celotni znesek faktur uvoznemu faktorju, ta pa ga nakaže naprej izvoznemu faktorju. Ko izvozni faktor prejme plačilo od uvoznega faktorja, nakaže še preostalih 10-20% odstopljene terjatve, zmanjšane za obresti, odstopniku.

V tem primeru izvozni faktor prevzame riziko neplačila s strani kupcev, knjigovodstvo in financiranje terjatev. Izvozni faktor pošlje uvoznemu zahteve, ki jih je predal izvoznik. Uvozni faktor preveri kreditni rating uvoznika, poda svoje pogoje in obvesti izvoznika v primeru ovirajočih elementov pri sprejemanju odločitev, kar stori preko izvoznega faktorja. V primeru uvoznega faktoringa pa uvozni (domači) faktor prevzame vlogo »faktorja 2«, torej jamči za plačilo kupca faktorju v državi izvoznika, le-ta pa neposredno izvozniku.

Po mednarodni zakonodaji odstopnik terjatev še pred začetkom odstopa obvesti kupca o svoji nameri s predpisanim obvestilom, ki ga pošlje faktor v državi kupca in je skladno s tamkajšnjo zakonodajo. Pomembno je, da mora biti odstopljena terjatev dokazljiva.

Delo izvoznega faktorja je v dvofaktorskem sistemu poenostavljeno, saj se lahko zanese na strokovnost in znanje uvoznega faktorja, ki mu lahko priskrbi pomembne informacije o domačem tržišču, plačilnih navadah v določeni industriji, pozna pa tudi jezik in zakonodajo. Vse te informacije so izredno dobrodošle tudi za samega prodajalca. Uvozni faktor ocenjuje kreditno sposobnost kupca na podlagi ocene njegove bonitete. Faktor pri oceni bonitete spremlja tudi aktualna dogajanja v panogi in širše ter tako upošteva možne zunanje dejavnike, ki bi lahko vplivali na dejavnosti kupca. Ocena kreditne sposobnosti, ki jo opravi faktorinška družba, je celovita in predstavlja realno sliko o kupčevi kreditni sposobnosti.

Slika 1: Krogotok dvofaktorskega sistema:



Vir: Finea Holding d.o.o., 2005

Krogotok dvofaktorskega sistema

1. Prodajalec kupcu v tujini dobavi blago ali opravi storitve in mu izstavi originalen račun.
2. Prodajalec odstopi terjatev izvoznemu faktorju, ta pa naprej uvoznemu, ki je v državi kupca.
3. Izvozni faktor takoj po odstopu terjatve nakaže do 80-90 odstotkov zneska terjatve, zmanjšane za faktorinško provizijo.
4. Ob zapadlosti terjatve uvozni faktor začne unovčevati terjatev.
5. Kupec plača terjatev na račun uvoznega faktorja in ta takoj prenese sredstva na račun izvoznega faktorja.
6. Izvozni faktor naredi obračun in nakaže preostali, še neplačani znesek terjatve, ki je zmanjšan za obresti, če uporablja premostitveno financiranje.

### 2.4.8.3 Direktni uvozni faktoring

Pri tej obliki sklene izvoznik faktorsko pogodbo neposredno z uvoznim faktorjem, v državi uvoznika, brez posredovanja izvoznega faktorja.

Ta način je za izvoznika manj ugoden v primeru izvoza v različne države, kajti izvoznik se srečuje s pravom in zakoni različnih držav. Poleg tega pa nastopajo tudi jezikovne ovire. Velikokrat tudi predfinanciranje terjatev ni možno zaradi deviznopравnih določil. Zato je ta oblika predvsem primerna kadar izvoznik ne potrebuje takojšnjega financiranja terjatev (Janežič, 1999, str. 24).

#### **2.4.8.4 Direktni izvozni faktoring**

V tem primeru izvoznik sklene pogodbo z izvoznim faktorjem, ki mu jamči za izterjavo terjatev, jih financira, vodi knjigovodstvo in izvaja unovčevanje.

V primeru direktnega izvoznega faktoringa je težko preverjati boniteto oz. plačilno sposobnost uvoznika, zato se velikokrat uporabljajo možnosti državnih izvoznih garancij in sodelovanje s kreditnimi zavarovalnicami v uvoznikovi državi. Pri sodelovanju z državno izvozno garancijsko družbo lahko izvozni faktor prevzame tudi nadzor nad pogoji garancije (Janežič, 1999, str. 27).

V primeru plačilne nesposobnosti kupca (uvoznika) prevzame odvijanje postopka izvozni faktor. V primeru zavarovanje preko državne garancijske družbe, je treba preučiti zahteve, predložiti dokaze, da se je nad premoženjem uvoznika začel izvajati stečajni postopek, kar vodi do zavlačevanja pri uveljavljanju garancijskih zahtevkov.

### **2.5 Splet storitev, ki jih omogoča faktoring**

Širše pojmujeemo faktoring kot trajen oziroma dolgoročen dogovor med faktorjem in njegovim komitentom, o upravljanju terjatev do tretjih oseb, ki nastajajo iz naslova prodaje izdelkov na odprt račun z odloženim rokom plačila. Faktor glede na naravo in obseg dogovora za komitenta opravlja naslednje storitve:

- zavarovanje,
- financiranje,
- upravljanje terjatev.

#### **2.5.1 Zavarovanje terjatev**

V primeru, da sta komitent in faktor podpisala faktorinško pogodbo, v kateri je navedeno, da gre za prevzem terjatev brez regresne pravice so vse pravilno odstopljene terjatve, ki nastanejo po datumu podpisa pogodbe, katerih kumulativna vrednost ne presega višine limita, v polni vrednosti zavarovane pred tveganjem neplačila zaradi morebitne plačilne nesposobnosti kupca. Gre torej za prevzem del credere tveganja s strani faktorja za obdobje med prevzemom terjatve in dejanskim plačilom. Če kupec po poteku določenega roka (običajno 120 dni) od datuma zapadlosti plačila ne bo plačal zaradi razlogov, ki se ne nanašajo na ugovore v zvezi s pravilno izpolnitvijo naročila mora faktor poravnati obveznost namesto kupca. Prevzem tega tveganja se izvaja kot limit zavarovanja, ki ga faktor v naprej odobri komitentu za določene kupce. V okviru te linije lahko komitent predlaga fakture, za katere bo faktor prevzel tveganje neplačila. Navadno je odobreni limit revolvinškega značaja in se obnavlja po vsakem plačilu s strani kupca.

## 2.5.2 Kratkoročno financiranje

Po formalnem odstopu terjatev je komitent upravičen do plačila predujma nakupne cene terjatev, ki jo predstavlja znesek na računu, zmanjšan za morebitne dobropise in druge dogovorjene popuste.

Maksimalni odstotek predčasnega financiranja je pogodbeno določen. Običajno znaša 80% nakupne cene terjatev. V izjemnih primerih je lahko višji ali nižji. Faktor bo dogovorjen znesek nakazal v celoti ali po delnih zneskih na komitentov račun (skladno s pogodbo in željo komitenta). Na posebnem računu financiranja, faktor takoj bremeni komitenta za dane predujme.

Tovrstno financiranje je primerljivo revolving kreditom. Komitent se lahko vedno zadolži do v naprej določene višine, ki je ne sme preseči, vendar mu predčasnega financiranja ni nujno koristiti, če ga ne potrebuje. Na ta način lahko zniža stroške in uspešno obvladuje denarni tok.

Ker faktor celostno gleda na celoten proces proizvodnje in prodaje se lažje in v večjem obsegu kot banke odloča za financiranje komitenta. Bistvo za faktor je varnost naložb. To pa mu zagotavlja boniteta komitenta ali njegovih kupcev (dolžnikov), medtem ko banke opazujejo skoraj izključno boniteto komitenta. Banke praviloma določajo kreditno sposobnost na podlagi podatkov o poslovanju komitenta za tekoče leto ter za najmanj dve leti nazaj. To je zelo pomembno za dve ciljni skupini podjetij, hitro rastočih, ki so navadno manjša ali srednje velika ter podjetij v likvidnostnih težavah ne glede na velikost. Hitro rastočim podjetjem banka ne odobri dovolj visokega kredita, ker njihova pretekla finančna poročila kažejo občutno manj prometa, kot ga imajo v trenutku ko kredit potrebujejo. Podjetja v likvidnostnih težavah pa so ponavadi že vezana na poslovne banke z določenim kreditom, ki so jim ga le-te pripravljene dati. Gre za dolgoročen odnos med banko in komitentom. Značilno je, da banke komitentom, v primeru nepredvidenih težav niso pripravljene še naprej podaljševati kredita ali odobravati novih zaradi poslabšane kreditne sposobnosti. Banke se počasi s svojimi sredstvi umaknejo. Komitentu tako preostane alternativna oblika financiranja, ki jo ponuja prav faktoring.

## 2.5.3 Upravljanje s terjatvami

Na podlagi pogodbe o faktoringu komitent prenaša na faktorja račune, ki jih želi predati v upravljanje. Faktor prevzame vodenje računov odprtih terjatev in skrb za njihovo vnovčevanje. Ker kupci plačujejo faktorju ima komitent namesto množice odprtih pozicij iz naslova dobav različnim kupcem komunikacijo le s faktorjem, ki skrbi tudi za opominjanja kupcev in, če je potrebno tudi sodno izterjavo terjatev. Zelo pogosto nudi faktor tudi storitve v povezavi z davčnimi obveznostmi, analizami trga, priskrbi statistične in druge podatke, pomembne za analizo in načrtovanje prodaje itd. Z drugimi besedami, faktor je pogosto komitentov pravni, davčni in gospodarski svetovalec in zelo pomemben dejavnik, še posebno, kadar je komitent manjše ali srednje veliko podjetje z omejenimi resursi.

Po opravljenem odstopu so torej vsi nadaljnji postopki za vnovčitev terjatev skrb faktorja. To pa ne pomeni, da ni posluha za občutljive komercialne odnose med podjetji, ki se ustvarjajo skozi leta. V primeru likvidnostnih težav dolžnika (kupca) faktor skupaj s komitentom išče možne rešitve.

## **2.6 Prednosti in slabosti faktoringa**

Poslovanje podjetja ni odvisno le od tega kako dobro opravlja osnovno dejavnost ampak tudi od navad kupcev pri poravnavanju računov. To močno vpliva na poslovanje podjetja, ki lahko zaradi nespoštovanja dogovorjenih plačilnih rokov s strani kupcev tudi samo zapade v likvidnostne težave. Posledice so nezmožnost poravnavanja obveznosti. To vodi v nezaupanje okolice, bank, poslovnih partnerjev in posledično k znižanju bonitet. Faktoring pozitivno vpliva na naslednja področja poslovanja komitentov:

Koristi faktoringa:

- boljša likvidnost in plačilna sposobnost,
- strokovnost upravljanja, hitrost, prilagodljivost, celovitost storitve,
- zmanjšana tečajna tveganja pri mednarodnem poslovanju,
- podjetje se z modelom faktoringa ne zadolžuje dodatno,
- z bolj konkurenčnimi pogoji in dostopom do fleksibilnega vira dodatnega kapitala povečajo prodajo,
- zagotovijo si tudi do 100-odstotno varnost pred tveganji neplačila,
- izognejo se zamudam, ki jih povzroča pridobitev akreditov,
- omogoča koriščenje bonitetnih informacij o kupcih,
- s hitrejšimi izplačili in unovčevanjem si izboljšajo finančni tok,
- zmanjšanje administrativnih stroškov,
- neomejena rast poslovanja.

Vse naštetje koristi pa prispevajo k večjemu dobičku in rasti podjetja.

Slabosti faktoringa:

- ni zanimiv za podjetja, ki prodajajo le za gotovino oziroma na zelo kratke plačilne roke ali pa na zelo dolge plačilne roke,
- praviloma je faktoring dražja storitev od bančnih kreditov,
- ne morejo ga uporabljati podjetja, ki poslujejo s fizičnimi osebami,
- ni primeren za podjetja, ki proizvajajo hitro pokvarljivo blago, blago kjer je veliko reklamacij in kompenzacij,
- ni primeren za podjetja, ki nimajo stalnih kupcev,
- faktoring v nerazvitih državah ni zelo razširjen, kar oteži mednarodni faktoring.

## **2.7 Cena faktorinških storitev**

Stroški faktoringa so sestavljeni iz treh postavk: faktorinške provizije ter administrativnih stroškov na posamezen odstop terjatev, ki sta fiksni postavki in obrestne mere, ki se obračunava od dejansko izposojenega zneska:

- faktorinška provizija (od 0,2 % do 3 % od zneska odstopljenih terjatev),
- administrativni stroški na posamezen odstop ali fakturo (ponavadi od 5 do 75 EUR),
- obrestne mere (višina obrestne mere se spreminja v skladu z razmerami na trgu).

Vsi stroški so predhodno opredeljeni v faktorinški pogodbi in so rezultat pogajanj med komitentom in faktorjem. Seveda mora komitent še vedno sam kriti vse stroške, ki bi jih moral kriti tudi, če ne bi koristil faktoringa.

### **2.7.1 Provizija**

Faktorinška provizija pokriva stroške upravljanja in zavarovanja. Faktor zaračunava provizijo v odstotni vrednosti od nominalnega zneska odstopljenih terjatev. Pravila po katerih posamezni faktorji določajo višino provizije se od enega do drugega razlikujejo. Na splošno se gibljejo v razponu od 0,5 do 2,5 odstotka nominalne vrednosti odstopljenih terjatev (Salinger, 1991, str. 58).

Pri faktoringu brez regresne pravice je ponavadi provizija višja kot pri faktoringu z regresno pravico, saj faktor prevzame nase riziko neplačila s strani kupcev.

Na višino provizije, ki jo mora komitent plačati faktorju vplivajo naslednji dejavniki:

- Bonitete. Gre za faktorjevo oceno plačilne sposobnosti kupcev in komitenta. Čim boljše so bonitete, tem manjše je tveganje, ki se mu izpostavlja faktor.
- Plačilni roki, ki jih komitent omogoča kupcem. Čim daljši je rok zapadlosti tem dlje so vezana faktorjeva sredstva, prav tako pa je večje tveganje neplačila s strani kupcev.
- Dejavnost. Faktorjevo tveganje je odvisno tudi od tega, v kateri panogi delujejo komitent in 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 na drugi strani povečuje obseg knjigovodskih in drugih storitev, ki jih je dolžan opraviti po pogodbi o faktoringu.
- Obseg odstopljenih terjatev v določenem časovnem obdobju in obseg storitev, ki jih je faktor dolžan opraviti za komitenta.

Na splošno lahko rečemo, da je višina provizije pozitivno korelirana z zaznanim tveganjem neplačila, z obsegom dela, ki ga mora faktor vložiti v upravljanje terjatev in časom vezave denarnih sredstev v določeno naložbo ter negativno z obsegom odstopljenih terjatev v določenem časovnem obdobju (Vičič, 2002, str. 34).

Velja opozoriti, da faktor zaračuna komitentu tudi predpisane davke, v Sloveniji DDV v višini 19% od zaračunane provizije.

### **2.7.2 Stroški financiranja**

S predplačilom določenega odstotka odkupljene terjatve faktor zagotavlja financiranje komitenta, kar na drugi strani 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.

Faktor komitentu kot predjem izplača le del kupnine (navadno 80-90%). Končni obračun stroškov financiranja pa je prestavljen na datum zapadlosti terjatev. Komitent kontinuirano odstopa terjatve do večjega števila kupcev kontinuirano ter ima možnost, da se financira do določenega odstotka od odstopljenih terjatev, poračuni pa se izvajajo ob plačilih s strani kupcev. Iz navedenega sledi, da se dnevno stanje zadolženosti močno spreminja. Faktor v tem primeru obračunava obresti od dnevnega stanja zadolženosti, komitent pa jih mesečno poravnava. Obresti za vsakokratni saldo tega računa se obračunavajo mesečno za nazaj. Izračun se vrši po konformni metodi, osnova je dnevno stanje zadolženosti. Izplačana sredstva komitent plačuje po obrestni meri, določeni v faktorinški pogodbi. Faktor določi obrestno mero kot pribitek k normalni obrestni meri, ki jo zaračunavajo banke.

Stroški obresti se merijo v procentih na leto in se obračunavajo na dnevni bazi od zneska financiranja. Zaradi praktičnih razlogov se obresti računajo agregatno, na mesečni bazi. Stroški obresti se ne morejo obračunati vnaprej, ampak šele, ko faktor dobi plačilo s strani kupca (Salinger, 1991, str. 60).

Višina obrestne mere in provizije je odvisna od vrste in obsega odstopljenih terjatev, obstoja oziroma neobstoja police kreditnega zavarovanja, števila kupcev in njihove bonitete, plačilnih pogojev, števila računov, vrednosti posameznih dobav in bonitete drugih udeležencev poslovnih transakcij. Višina stroškov za prodajalca - odstopnika pada s povečevanjem dogovorjenega letnega obsega prometa.

### **2.7.3 Nadomestilo za obdelavo**

V primeru, da 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 se lahko odloči in vključi v pogodbo še dodatno postavko o fiksnem nadomestilu za upravljanje na odstopljen račun v določenem znesku ali kakšno podobno obliko (Vičič, 2002, str. 35).



## **2.8 Kako faktoring vpliva na boniteto podjetja**

Boniteta podjetja je povezana s tveganji podjetja, istočasno pa viri financiranja podjetja povratno vplivajo na njegovo boniteto. Pri boniteti gre za ustvarjanje slike o gospodarski situaciji podjetja.

Pri presoji bonitete so pomembni viri financiranja. Njihova raznovrstnost, kakovostna sestava, sestava po ročnosti, medsebojna razmerja med viri ter razmerja med viri in premoženjem dajejo jasnejšo sliko o stopnji tveganja, ogroženosti in perspektivi podjetja. Boniteta je pomembna pri financiranju z lastnimi in tujimi viri. Pri lastnem financiranju je pomembna predvsem pri pridobivanju kapitala v obliki vlog družbenikov ali delničarjev.

Pomembnejša pa je pri pridobivanju posojil. Posojilodajalci presojajo boniteto podjetij in jih razvrščajo v razrede glede na tveganje. Posojilno tveganje se deli na bonitetno tveganje, tveganje izgube v širšem smislu, tveganje plačilne sposobnosti ter tveganje zavarovanja. Viri financiranja predstavljajo tudi glavne kvantitativne dejavnike bonitete podjetja. Za posojilodajalca je namreč pomembno vedeti, koliko denarja so vložili v dejavnost podjetja njegovi lastniki in koliko je izposojenega kapitala.

Uporaba faktoringe je zelo primerna za podjetja, ki se srečujejo z različnimi omejitvami pri pridobivanju virov financiranja, saj je pri faktoringu pomembna kreditna sposobnost končnega dolžnika in ne odstopnika terjatev. Tako faktoring omogoča pridobivanje ustreznih virov financiranja obratnega kapitala za majhna in srednja podjetja, velikim podjetjem pa omogoča optimiziranje kapitalske strukture (nižje tveganje, višja donosnost). Velika podjetja imajo vsekakor na voljo več načinov oblikovanja ustrezne kapitalske strukture. Z uporabo faktoringa lahko na eni strani z odprodajo določenih terjatev znižajo tveganost svojega poslovanja, na drugi strani pa dražje vire nadomestijo s cenejšimi.

Z uporabo faktoringa se skrajšajo vezave terjatev in obveznosti do dobaviteljev, kar bistveno vpliva na likvidnost in finančni položaj podjetij. Nižje terjatve do kupcev in na drugi strani nižje kratkoročne finančne in poslovne obveznosti znižujejo bilančno vsoto podjetja. Boljši finančni položaj in likvidnost ter nižja bilančna vsota pa seveda pomenijo nižjo tveganost podjetja in s tem boljšo razvrstitev pri bankah. Boljša razvrstitev omogoča lažji dostop do bančnih virov in niža njihovo ceno.

Faktoring podjetja so specializirana tudi za področje izterjave. Z uporabo te storitve se lahko skrajšajo povprečni roki vezav terjatev, s tem pa se lahko znižuje zadolženost podjetja, kar omogoča znatne finančne prihranke. Zaradi izboljšane likvidnosti se poveča pogajalska moč podjetja nasproti dobaviteljem, saj se lahko uveljavljajo popusti za predčasno oz. takojšnje plačilo blaga. Prav tako se lahko kupcem odobrijo daljši plačilni roki, kar povečuje konkurenčnost, hkrati pa omogoča doseganje višjih cen. Če podjetje kupcem odobri daljše plačilne roke, bodo ti prej pripravljene kupovati izdelke in storitve tega podjetja, nižji pa bo pritisk na cene izdelkov ali storitev. Pomembna pa je tudi možnost zavarovanja terjatev, kar bistveno vpliva na zmanjšanje tveganja poslovanja. V primeru, da se podjetje ne odloči za

zavarovanje terjatev, lahko na podlagi informacij, ki jih dobi o svojih kupcih s strani faktoring družbe, sprejema ustrezne odločitve pri poslovanju z njimi.

## 2.8.1 Praktični primer alternativnih virov financiranja podjetij

Obravnavali bomo primer podjetja, ki zaradi visokega obsega obratnih sredstev potrebuje relativno veliko zunanje financiranja teh sredstev. Primerjali bomo klasični bančni kredit, bančno garancijo (podoben učinek ima tudi akreditiv) in financiranje s pomočjo faktoringa.

### Predpostavke:

Izhajali bomo iz obstoječega stanja obratnih sredstev in kratkoročnih obveznosti (spontanih). Prikazali bomo strukturo virov in sredstev v primeru uporabe različnih instrumentov. V prihodnjem letu podjetje načrtuje visoko rast (47%); na račun podaljšanja plačilnih rokov svojim kupcem in na račun širokega prodajnega asortimana.

Dobavitelji ne bodo odobrvali daljših rokov od obstoječih, saj se bo njihova izpostavljenost zaradi višjega obsega naročil že tako povečala.

Finančni učinki uporabe posameznih vrst niso predstavljene, saj je od konkretne situacije odvisno, katera možnost je za podjetje ugodnejša.

Ob predpostavki, da naj bi se dolgoročna sredstva pokrivala z dolgoročnimi viri, se bomo osredotočili le na analizo gibljevih sredstev in kratkoročnih obveznosti.

Neto obratni kapital v podjetju X na začetku obdobja pred in po povečanju obsega poslovanja:

Tabela 4: Neto obratni kapital na začetku obdobja

POSTAVKA	VEZAVE	ODSTOTEK LETNE PRODAJE
1.) Denar		2,50
2.) Terjatve	90 dni	25,00
3.) Zaloge	90 dni	25,00
4.) Kratkoročna sredstva (1-3)		52,50
5.) Obveznosti do dobaviteljev	75 dni	20,83
6.) Ostale obveznosti (do države, zaposlenih)		5,00
6.) Neto obratni kapital (4-5-6)		26,67

Vir: Prvi Faktor d.o.o.

Tabela 5: Neto obratni kapital na koncu obdobja

POSTAVKA	VEZAVE	ODSTOTEK LETNE PRODAJE
1.) Denar		2,50
2.) Terjatve	105 dni	29,17
3.) Zaloge	90 dni	25,00
4.) Kratkoročna sredstva (1-3)		56,67
5.) Obveznosti do dobaviteljev	75 dni	20,83
6.) Ostale obveznosti (do države,		5,00
6.) Neto obratni kapital (4-5-6)		30,83

Vir: Prvi Faktor d.o.o.

## 2.8.1.1 Financiranje s krediti

Tabela 6: Bilanca stanja podjetja X

### AKTIVA

SREDSTVA	31.12.2004	31.12.2005
STALNA SREDSTVA	271.552	282.364
Neopredmetena dolg. sredstva	17.320	18.453
Opredmetena osnovna sredstva	254.232	263.911
Dolg. finančne naložbe	0	0
Dolg. poslovne terjatve	0	0
Skupaj dolg. sredstva	271.552	282.364
GIBLJIVA SREDSTVA (KRATK.)	379.860	602.746
Zaloge	180.886	265.902
Kratk. poslovne terjatve	180.886	310.254
Kratk. finančne naložbe	0	0
Dobroimetja, gotovina, čeki	18.089	26.590
ACR	0	0
<b>SKUPAJ AKTIVA</b>	<b>651.412</b>	<b>885.110</b>

### PASIVA

VIRI	31.12.2004	31.12.2005
KAPITAL	168.422	219.424
Osnovni kapital	120.000	120.000
Kapitalske rezerve	0	0
Rezerve iz dobička	0	0
Prenešeni čisti dobiček	17.658	48.422
Prenešana izguba	0	0
Prevrednotovalni popravek kapitala	0	0
Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta	30.764	51.003
Izguba poslovnega leta	0	0
DOLG. REZERVACIJE	0	0
Dolg. finančne obveznosti	78.023	88.107
Dolg. poslovne obveznosti	0	0
Skupaj dolgoročni viri	246.445	307.531
Razlika	-25.107	25.167
KRATK. OBVEZNOSTI	404.967	577.579
Kratk. finančne obveznosti	218.076	302.849
Kratk. poslovne obveznosti	186.891	274.730
PČR	0	0
<b>SKUPAJ PASIVA</b>	<b>651.412</b>	<b>885.110</b>

### BILANCA USPEHA

	I-XII 2004	I-XII 2005
Prihodki	723.542	1.063.607
EDITDA	81.760	118.552
Amortizacija	23.421	24.246
EBIT	58.339	94.306
Obresti	17.321	26.303
EBT	41.018	68.003
Davki	10.255	17.001
<b>Čisti dobiček</b>	<b>30.764</b>	<b>51.003</b>

Vir: Prvi Faktor d.o.o., 2005

V bilanci stanja imamo finančno posojilo prikazano med obveznostmi iz naslova dolgov, natančneje med finančnimi in poslovnimi posojili.

Kredit poveča kupno moč kreditojemalca. S tem pa podjetje lahko začne nov cikel proizvodnega procesa, še preden je prejšnji zaključen, tako da teče proizvodnja neprekinjeno. Proizvodnja veže likvidna sredstva in dokler ni končana, je investitor nesposoben financirati nov cikel, če si ne pomaga s kreditom.

Kredit omogoča tudi, da je financiranje proizvodnje organizirano gospodarno in kar najbolj donosno. Najbolj prihaja to do izraza pri sezonskih in drugačnih nihanjih proizvodnje. Kredit namreč omogoča, da se finančna sredstva elastično prilagajajo spreminjajočim se potrebam. Ko se potreba po finančnih sredstvih zmanjša, se razpoložljiva kupna moč prilagodi z odpovedjo in vrnitvijo kredita. Ko pa potrebe narastejo, jih uskladijo z najetjem novih kreditov. Kredit torej omogoča, da nikoli ni angažiranih več finančnih sredstev, kot zahteva trenutna stopnja proizvodnje.

V primeru financiranja s krediti se gibljava sredstva povišajo za okoli 59%, zaloge se povišajo za okoli 46% in kratkoročne poslovne terjatve za okoli 71%. Kratkoročne obveznosti se v tem

primeru povišajo za približno 42%. Kratkoročne finančne obveznosti se zaradi najemanja novih kreditov, s katerimi financiramo porast poslovanja, povečajo za 39%, kratkoročne poslovne obveznosti, ki nastanejo zaradi večje količine nabavljenega materiala pa se povečajo za 47%. Bilančna vsota naraste za slabih 36%.

Podjetja z visoko stopnjo (kratkoročne) zadolženosti težko dobijo nadaljnje kredite od bank oziroma jih pridobijo po višji ceni in banke zahtevajo več garancij. Visoka stopnja zadolženosti podjetja pogojuje težave pri zagotavljanju tujih virov financiranja, saj vlagatelji zavračajo tveganje.

### 2.8.1.2 Financiranje z bančno garancijo v korist dobaviteljev

Tabela 7: Bilanca stanja podjetja X

#### AKTIVA

SREDSTVA	31.12.2004	31.12.2005
STALNA SREDSTVA	271.552	282.364
Neopredmetena dolg. sredstva	17.320	18.453
Opredmetena osnovna sredstva	254.232	263.911
Dolg. finančne naložbe	0	0
Dolg. poslovne terjatve	0	0
Skupaj dolg. sredstva	271.552	282.364
GIBLJIVA SREDSTVA (KRATK.)	379.860	602.746
Zaloge	180.886	265.902
Kratk. poslovne terjatve	180.886	310.254
Kratk. finančne naložbe	0	0
Dobroimetja, gotovina, čeki	18.089	26.590
AČR	0	0
SKUPAJ AKTIVA	651.412	885.110

#### PASIVA

VIRI	31.12.2004	31.12.2005
KAPITAL	168.422	219.424
Osnovni kapital	120.000	120.000
Kapitalske rezerve	0	0
Rezerve iz dobička	0	0
Prenešeni čisti dobiček	17.658	48.422
Prenešana izguba	0	0
Prevrednotovalni popravek kapitala	0	0
Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta	30.764	51.003
Izguba poslovnega leta	0	0
DOLG. REZERVACIJE	0	0
Dolg. finančne obveznosti	78.023	88.107
Dolg. poslovne obveznosti	0	0
Skupaj dolgoročni viri	246.445	307.531
Razlika	-25.107	25.167
KRATK. OBVEZNOSTI	404.967	577.579
Kratk. finančne obveznosti	218.076	220.000
Kratk. poslovne obveznosti	186.891	357.579
PČR	0	0
SKUPAJ PASIVA	651.412	885.110

#### BILANCA USPEHA

	I-XII 2004	I-XII 2005
Prihodki	723.542	1.063.607
EDITDA	81.760	118.552
Amortizacija	23.421	24.246
EBIT	58.339	94.306
Obresti	17.321	26.303
EBT	41.018	68.003
Davki	10.255	17.001
Čisti dobiček	30.764	51.003

Vir: Prvi Faktor d.o.o., 2005

Podjetje si od banke priskrbi bančno garancijo v korist dobaviteljev za obveznosti, ki presegajo dogovorjene plačilne roke brez garancije (plačilni roki se s tem podaljšajo). Preostale obveznosti pa v tem primeru ostanejo nezavarovane. Prav tako podjetje ohrani finančne dolgove z začetka leta.

V primeru financiranja povečane prodaje z bančno garancijo dobimo na aktivih enak rezultat kot v prejšnjem primeru. Bilančna vsota naraste za slabih 36%. Gibljiva sredstva se povišajo za okoli 59%, zaloge se povišajo za okoli 46% in kratkoročne poslovne terjatve za okoli 71%.

Razliko med tema dvema viroma financiranja opazimo na pasivi. Kratkoročne obveznosti podjetja v tem primeru narastejo za okoli 42%. Kratkoročne finančne obveznosti se praktično ne spremenijo medtem, ko se kratkoročne poslovne obveznosti povečajo za okoli 91%. V tem primeru v bistvu dobavitelji financirajo našo rast. Uporaba garancij pomeni povečanje obveznosti do dobaviteljev, tako kot uporaba kreditov pa "zasede" proste limite pri bankah

Bilančna vsota pa pri obeh načinih ostane enaka. V primeru sicer ni prikazan finančni učinek, podjetje bo izbralo način, ki je z vidika končnih stroškov ugodnejši (pri kreditih nastajajo višji stroški financiranja, pri uporabi garancij pa stroški izdaje garancij, možno pa je tudi, da zaradi daljših plačilnih rokov nastanejo določeni stroški-dobavitelji nudijo manj ugodnosti).

### 2.8.1.3 Financiranje z uporabo faktoringa

Tabela 8: Bilanca stanja podjetja X

#### AKTIVA

SREDSTVA	31.12.2004	31.12.2005
STALNA SREDSTVA	271.552	282.364
Neopredmetena dolg. sredstva	17.320	18.453
Opredmetena osnovna sredstva	254.232	263.911
Dolg. finančne naložbe	0	0
Dolg. poslovne terjatve	0	0
Skupaj dolg. sredstva	271.552	282.364
GIBLJIVA SREDSTVA (KRATK.)	379.860	447.619
Zaloge	180.886	265.902
Kratk. poslovne terjatve	180.886	155.127
Kratk. finančne naložbe	0	0
Dobroimetja, gotovina, čeki	18.089	26.590
ACR	0	0
<b>SKUPAJ AKTIVA</b>	<b>651.412</b>	<b>729.983</b>

#### PASIVA

VIRI	31.12.2004	31.12.2005
KAPITAL	168.422	219.424
Osnovni kapital	120.000	120.000
Kapitalske rezerve	0	0
Rezerve iz dobička	0	0
Prenešeni čisti dobiček	17.658	48.422
Prenešana izguba	0	0
Prevrednotovalni popravek kapitala	0	0
Nerazdeljeni čisti dobiček posl. leta	30.764	51.003
Izguba poslovnega leta	0	0
DOLG. REZERVACIJE	0	0
Dolg. finančne obveznosti	78.023	88.107
Dolg. poslovne obveznosti	0	0
Skupaj dolgoročni viri	246.445	307.531
Razlika	-25.107	25.167
KRATK. OBVEZNOSTI	404.967	422.452
Kratk. finančne obveznosti	218.076	220.000
Kratk. poslovne obveznosti	186.891	202.452
PČR	0	0
<b>SKUPAJ PASIVA</b>	<b>651.412</b>	<b>729.983</b>

#### BILANCA USPEHA

	I-XII 2004	I-XII 2005
Prihodki	723.542	1.063.607
EDITDA	81.760	118.552
Amortizacija	23.421	24.246
EBIT	58.339	94.306
Obresti	17.321	26.303
EBT	41.018	68.003
Davki	10.255	17.001
<b>Čisti dobiček</b>	<b>30.764</b>	<b>51.003</b>

Vir: Prvi Faktor d.o.o., 2005

Podjetje ima zaradi povečanja obsega prodaje zopet veliko terjatev. Odprodalo bo polovico svojih terjatev, zadržalo pa obstoječe finančne dolgove. S »presežnim« denarnim tokom bo predčasno poplačalo tudi del spontanah kratkoročnih obveznosti.

V primeru financiranja z uporabo faktoringa je slika precej drugačna kot v prejšnjih dveh primerih. Bilančna vsota tu naraste le za dobrih 12%. Gibljiva sredstva se povišajo za okoli 18%, zaloge se povišajo za okoli 46%, kratkoročne poslovne terjatve pa se zaradi odprodaje le-teh faktorju znižajo za 14%. Kratkoročne obveznosti podjetja se v tem primeru povečajo le

za dobre 4%. Kratkoročne finančne obveznosti se praktično ne spremenijo, kratkoročne poslovne obveznosti pa zrastejo le za dobrih 8%, kar je pričakovano zaradi povečane proizvodnje.

Pri faktoringu gre za prodajo premoženja (terjatev), na ta način podjetje poravnava svoje obveznosti in pride do znižanja bilančne vsote. Faktoring prav tako prinaša pozitivne učinke, s tem, da s predčasnim plačilom podjetje doseže dodatne ugodnosti pri dobaviteljih, pri bankah pa ima zaradi nižjega obsega sredstev boljšo boniteto, prav tako pa ohrani proste limite.

## 2.9 Faktoring v Sloveniji

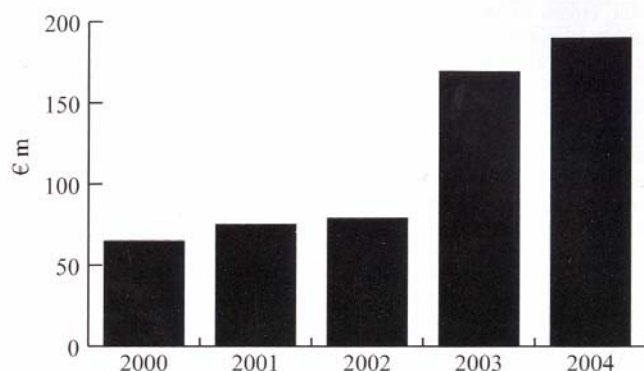
V Sloveniji je faktoring vse bolj prepoznaven, saj se število uporabnikov iz leta v leto povečuje, kar kaže tudi kontinuirana 30-odstotna rast. Tako hitra rast prometa in števila strank je posledica zelo koristne in prilagodljive storitve, ki je med podjetji izredno dobro sprejeta in cenjena.

Tabela 9: 7-letni promet faktoringa v nekaterih državah Evrope v mio EUR

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Hrvaška	0	0	0	0	0	28	175
Češka	780	1,005	1,23	1,681	1,88	2,62	2,885
Poljska	605	2,085	3,33	2,5	2,58	3,54	3,7
Portugalska	7,45	8,995	10,189	11,343	12,181	14,7	16,965
Romunija	37	60	98	141	225	420	550
Slovaška	160	160	240	240	384	665	830
<b>Slovenija</b>	<b>35</b>	<b>65</b>	<b>71</b>	<b>75</b>	<b>170</b>	<b>185</b>	<b>230</b>
Skupaj Evropa	352,214	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486

Vir: <http://www.factors-chain.com/>

Tabela 10: Promet faktoringa v Sloveniji 2000-04 v mio EUR



Vir: Bickers, Kohnstamm, 2005, World factoring yearbook 2005/06, str. 124.

Faktorinške družbe so registrirane različno. Prvi faktor je registriran za "drugo kreditiranje", Afaktor za "druge poslovne dejavnosti" in Finea holding za "dejavnost holdingov".

Koliko družb se pri nas ukvarja s faktoringom, ni znano, saj faktoring ni registracijska dejavnost, hkrati pa se pod faktoringom oglašuje mnogo družb, ki delajo le posamezne segmente faktoringa. Največja družba je Prvi faktor, ki je naslednica najstarejše, od leta 1994 delujoče družbe LB Factors, ki je od predlani v skupni lasti NLB in Slovenske izvozne družbe; sledi Afaktor, ki deluje v okviru bančne skupine Abanke Vipe in posluje s faktoringom od leta 1999 kot naslednik SKB faktorja in zasebni mariborski Finea holding.

Čeprav odkup terjatev, še posebno tistih iz naslova izvoznih poslov, že vrsto let sodi v standardno ponudbo slovenskih bank, je zanimivo, da do leta 1994 v Sloveniji ni bilo niti ene prave faktorinške institucije. Takrat sta avstrijska faktorinška hiša Intermarket factoring AG in Ljubljanska banka ustanovili skupno delniško družbo LB Factors, katere izključna dejavnost je postal faktoring v obliki, kakršno poznajo v tuji poslovni praksi.

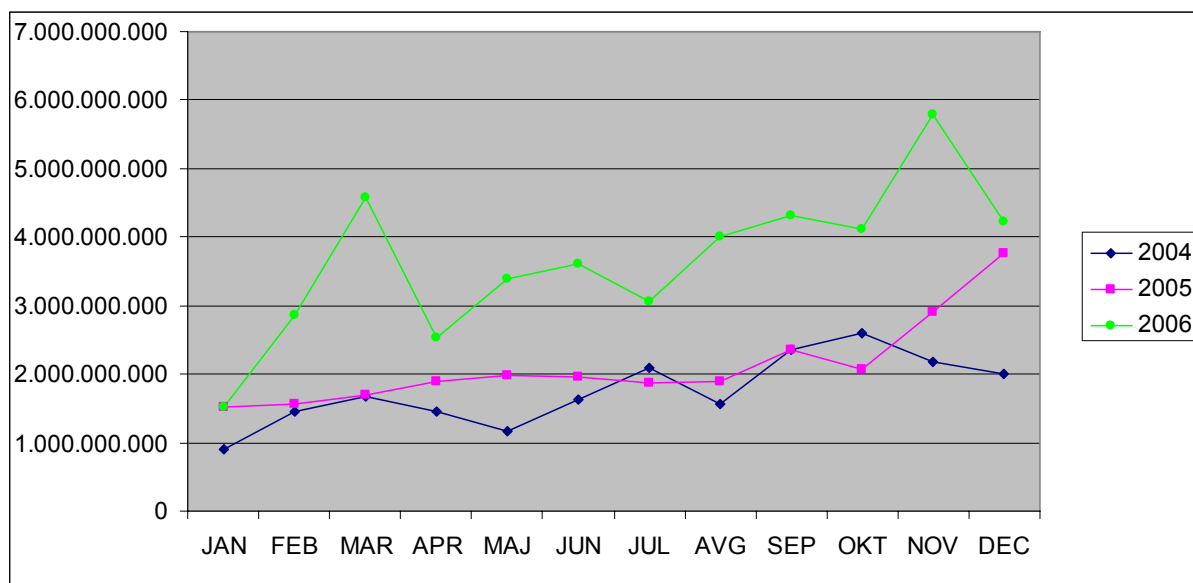
Tako se je v slovenski poslovni praksi začel razvoj poslov faktoringa. Ta pa se v Sloveniji še ni razvil na takšno raven in uveljavil ustrezno obliko instrumentov kot ga poznajo države z daljšo komercialno bančno tradicijo, vendar postaja bolj prepoznaven, število podjetij, ki se ga poslužuje, pa se iz leta v leto povečuje.

Zavedati se moramo, da večina ljudi enači faktoring z odkupom terjatev, kar je najverjetneje posledica dejstva, da poslovne banke in druge finančne institucije vrsto let odkupujejo terjatve in nekatere to svojo dejavnost imenujejo kar faktoring. Pri tem ne smemo zanemarjati dejstva, da se še vedno spopadamo z vrsto sistemskih ovir za razvoj domačega in uvoznega faktoringa.

Slovenski trg faktoring storitev je še vedno v fazi razvoja in lahko trdimo, da je nenasičen. Razpoložljivi trg za približno 20-krat presega dejanskega. Zaradi nejasnosti standardne klasifikacije dejavnosti, ki storitve faktoringa ne zajema, je analiza ponudnikov faktoringa v slovenskem prostoru otežena. Analiza temelji delno na standardni klasifikaciji dejavnosti, delno pa na informacijah s trga (Prvi faktor d.o.o., 2003).

Prostora za rast pri nas pa je še veliko. V svetu se v faktoringu obrne okrog pet odstotkov BDP, pri nas pa je krepko pod odstotkom. Prvi faktor je v letu 1994 pričel z eno SIT milijardo odkupljenih terjatev, v letu 2006 pa je skupina Prvi faktor odkupila že za več kot 44 milijard SIT oz. skoraj 184 milijonov € terjatev. Vsako leto povečujejo število strank, ki uporabljajo faktoring, za kar 20 odstotkov. V letu 2003 je bil Prvi faktor izbran za faktorja z doseženim največjim skokom v kakovosti storitev med 155 faktorinškimi hišami po celem svetu.

Tabela 11: Mesečni promet podjetja Prvi faktor za leta 2004-2006 (v SIT)



Vir: Prvi faktor d.o.o., 2005

## 2.10 Izvedba faktoring posla preko podjetja Prvi faktor d.o.o.

Prvi faktor d.o.o. na podlagi izpolnjenega vprašalnika in priložene bilance stanja in uspeha za preteklo leto poslovanja v roku 3 dni izdelava ponudbo za izvedbo faktoring posla ter jo posreduje zainteresiranemu podjetju.

Vzorec vprašalnika v zvezi z opravljanjem storitve faktoringa obsega:

- statusne podatke o podjetju;
- podatke o vodstvu podjetja;
- podatke o realizaciji za preteklo in predpreteklo leto;
- podatke o največjih kupcih;
- podatke o največjih dobaviteljih;
- načrt prodaje za tekoče leto in
- seznam kupcev za predvideni odstop terjatev.

Vprašalnik je mogoče izpolniti tudi na spletni strani <http://www.prvifaktor.si> in ga posredovati faktorju po e-pošti.

Za odstop so primerne terjatve do kupcev, katerih plačilna sposobnost ni prekomerno tvegana, poleg tega pa morajo biti izpolnjene naslednje zahteve:

- terjatve ne smejo biti zapadle oziroma z zapadlostjo do enega meseca;



- storitev mora biti izvršena oz. blago dostavljeno;
- kupec mora potrditi obstoj terjatve;
- rok do zapadlosti terjatve ne sme biti daljši od 120 dni.

V kolikor se stranka strinja s ponudbo Prvega faktorja, faktor in stranka (kot odstopnik terjatve) skleneta pogodbo o faktoringu, ki navadno velja do odpovedi ene izmed pogodbenih strank. S pogodbo se stranki dogovorita katere storitve bo opravljal faktor in za katere terjatve. Različice faktoringa se oblikujejo sproti v dogovoru s strankami. Najpogostejši je t. i. popolni faktoring, ki vključuje vse storitve. Prvi faktor ima izdelano tipizirano pogodbo, ki jo prilagaja sprotnim potrebam in dogovorom s strankami.

S to pogodbo se Prvi faktor (kot faktor) in stranka (kot odstopnik terjatve) dogovorita, da odstopnik s to pogodbo prodaja in odstopa faktorju vse obstoječe in bodoče terjatve, ki dospejo v plačilo v obdobju, ki je določen s pogodbo, skupaj s pripadajočimi zavarovanji in drugimi stranskimi pravicami takšnih terjatev, faktor pa takšen odstop sprejema in mu bo za to plačal kupnino v znesku pod pogoji in v rokih, določenimi v skladu s pogodbo.

Sestavni del pogodbe so priloge, iz katerih je razvidno:

- seznam dolžnikov, katerih terjatve so predmet odstopa
- obvestilo dolžniku o odstopu terjatve in izjava dolžnika, s katero potrjuje, da je seznanjen z odstopom terjatve
- obvestilo o določitvi pooblaščenih podpisnikov in vrste pooblastil, ki jih lahko podpisujejo.

Po podpisu faktorinške pogodbe, v kateri je opredeljeno, katere terjatve bodo predmet predčasnega financiranja, lahko odstopnik, na podlagi posredovane kopije računa in podpisane odstopne izjave s strani kupca, dobi denar na svoj račun že naslednji dan po pravilno opravljenem odstopu.

Po sklenitvi pogodbe o faktoringu odstopnik vse svoje izstavljene račune, ki so predmet odstopa terjatve, opremi z ustrezno nalepko, iz katere je razvidno, da je terjatev na podlagi tega računa odstopljena podjetju Prvi faktor.

### **3. Sklep**

Podjetja lahko svojo rast in razvoj financirajo na veliko različnih načinov. Katerega bodo izbrali je odvisno od več elementov, na primer od velikosti podjetja, stopnje razvoja podjetja, vrste vlaganja, dosedanje zadolženosti, stroškov financiranja, dostopnosti virov financiranja itd... Najprej se podjetja odločajo med lastniškimi ali pa dolžniškimi viri financiranja. Pri teh pa lahko spet izbirajo med več različnimi oblikami financiranja, kot na primer javna prodaja delnic, tvegani skladi kapitala, kratkoročni krediti, dolgoročni krediti itd... Faktoring kot vir financiranja spada med kratkoročne kredite. Vendar to ni preprost kredit ampak celotni splet

storitev, ki jih faktor opravlja za komitenta. Faktoring je trajen oziroma dolgoročen dogovor med faktorjem in njegovim komitentom, o upravljanju terjatev do tretjih oseb, ki nastajajo iz naslova prodaje izdelkov ali storitev na odprt račun z odloženim rokom plačila. Faktor glede na naravo in obseg dogovora za komitenta opravlja storitve financiranja, upravljanja in zavarovanja terjatev.

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.

Uporaba faktoringa podjetjem prinaša veliko koristi, na primer boljšo likvidnost in plačilno sposobnost, 100-odstotno varnost pred tveganji neplačila, izboljššan denarni tok, podjetje se ne zadolžuje dodatno, z bolj konkurenčnimi pogoji in dostopom do fleksibilnega vira dodatnega kapitala lahko povečajo prodajo itd. Vse našteje koristi pa prispevajo k večjemu dobičku in rasti podjetja.

Faktoring pa zelo vpliva tudi na bilanco stanja podjetja in tako na njegovo boniteto. Z uporabo faktoringa se skrajšajo vezave terjatev in obveznosti do dobaviteljev, kar bistveno vpliva na likvidnost in finančni položaj podjetja. Boljši finančni položaj in likvidnost pa seveda pomenita nižjo tveganost podjetja in s tem boljšo razvrstitev pri bankah. Boljša razvrstitev omogoča lažji dostop do drugih virov financiranja in nižja cena le teh.

Obstaja splošno mnenje, da je faktoring draga storitev. To mnenje izhaja iz primerjave s cenami bančnih kreditov. Treba je poudariti, da bančni kredit vrača kreditojemalec, pri faktoringu pa obveznost iz naslova odstopljenih terjatev plača kupec podjetja, ki se odloči za tovrstno financiranje, hkrati pa faktoring ponuja še celo paleto storitev in sicer zavarovanje terjatev, opominjanje in izterjavo kupcev, finančne analize kupcev, knjigovodsko spremljanje terjatev ipd... Iz tega sledi, da je faktoring v primerjavi z bančnimi storitvami stroškovno primerljiv in cenovno ugoden vir financiranja.

Slovenski trg faktoring storitev je še vedno v fazi razvoja in nenasičen. Število uporabnikov se iz leta v leto povečuje kar je posledica zelo koristne in prilagodljive storitve, ki je med podjetji izredno dobro sprejeta in cenjena. Vendar pa imamo še vedno zelo veliko potenciala za rast, saj razpoložljivi trg za približno 20-krat presega dejanskega. V svetu se namreč preko faktoringa obrne okrog pet odstotkov BDP, pri nas pa je še vedno krepko pod odstotkom.

## 4. Literatura

1. Bickers Michael, Kohnstamm Jeroen: World Factoring Yearbook 2005/06. Kent, UK : BCR Publishing Ltd, 2005. 261 str.
2. Bizjak Zoran: Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoring in forfaitinga. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 90. str.
3. Bobek Dušan: Sodobna banka. Maribor: Založba Obzorja, 1989. 179 str.
4. Bond Cecil J.: Credit management handbook. New York : McGraw-Hill, 1993, 724 str.
5. Bovaird Chris: Introduction to Venture Capital Finance. London : Pitman Publishing, 1990, str. 280.
6. Brown Robert: Financing start-ups: How to raise money for the emerging companies. San Diego : Harcourt Brace Professional Publishing Cop., 617. str.
7. Bygrave William D.: The Venture Capital Handbook. Harlow : Financial Times/Prentice Hall, 1999. 362 str
8. Dimič Daniela: Faktoring, forfeiting in zavarovanje izvoznih kreditov. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 59. str.
9. Fuster Julio, Corbi Antonio in Bešter Janez: Zbirka praktičnih nasvetov za financiranje podjetij. Ljubljana : Agencija RS za prestrukturiranje podjetij in privatizacijo, 1997. 114 str.
10. Garner Daniel R., Owen Robert R., Conway Robert P.: The Ernst&Young Guide to Financing for Growth. B.k. : Ernst&Young, 1994. 361 str.
11. Gregorec Branko: Primarni trg kapitala kot vir financiranja slovenskih podjetij. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 102. str.
12. Gorenc Vilim: Ugovor o faktoringu. Zagreb : Školska knjiga, 1988. 63 str.
13. Gumpert David E.: How to really start your own business. Boston, MA : Inc. Business Resources, Goldhirsch Group, 1993. 216 str.
14. Hisrich Robert D., Peters Michael P.: Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise. Homewood, Boston (MA) : Irwin, 1989. 574 str.
15. Janežič Branislava: Financiranje izvoza slovenskih podjetij. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 44. str.
16. Kandrič Emil: Faktoring z gospodarskopравnega vidika. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 124 str.
17. Klopčič Uroš: Sinergije med finančnima instrumentoma faktoring in zavarovanje terjatev. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 45. str.
18. Kroflič Jasmina: Ustreznost kapitalske strukture podjetja »X«. Diplomsko delo. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, 2004. 66 str.
19. Lenart Branko: Analiza poslovnih primerov uporabe faktoringa. Diplomsko delo. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, 2004. 60 str.
20. Ličen Karmen: Tvegani kapital kot vir financiranja malih in srednjih podjetij. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 58 str.
21. Marolt Tina: Neformalni viri financiranja novega podjetja. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 45. str.
22. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.

23. Nikolić Marjana: Nacionalni trgi kapitala. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 61 str.
24. Osteryoung Jerome S., Newman Derek L., Davies Leslie George: Small Firm Finance: An Entrepreneurial Perspective. Orlando : The Dryden Press, 1997. 394 str.
25. Podobnikar Gregor: Poslovno okolje za biotehniška podjetja v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Biotehniška fakulteta, 2006. 98 str.
26. Ronstadt Robert C.: Entrepreneurial Finance: Taking control of your financial decision making. Dana Point, CA : Lord Publishing, 1998. 157. str.
26. Salinger R. Freddy: Factoring Law and Practice. London : Sweet and Maxwell, 1991. 327 str.
27. Sedej Balkovič Lidija: Obvladovanje kreditnega tveganja z optimalno izbiro zavarovanja izvoznih poslov. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 115 str.
28. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje: Knjiga o gazelah in rastočih poslih. Portorož : Visoka šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
29. Trifunović Predrag: Faktoring i forfeiting. Beograd : Institut za splošno trgovino, 1988. 76 str.
30. Tuller Lawrence W.: The Complete Book of Raising Capital. New York : McGraw-Hill, Inc., 1994. 446 str.
31. Vičič Valentin: Tržna komunikacija za finančno storitev – faktoring. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska-poslovna fakulteta Maribor, 2002. 83 str.
32. Žugelj et al.: Tvegani kapital: si upate tvegati. Ljubljana : Lisac&Lisac d.o.o., 2001. 176 str.

## 5. Viri

1. Biškup Drago – [<http://www.relacije.com/clanek.php?niceid=factoring-moderna-in-celovita-financa-storitev>], 2006.
2. Voljč Marko – [[url: http://www.interfinance.si](http://www.interfinance.si)], 2006.
3. <http://www.ccapital.net/> - [[url: http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L968523287](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L968523287)], 2006.
4. <http://www.decision-finance.co.uk> - [[url: http://www.decision-finance.co.uk/factoring.html](http://www.decision-finance.co.uk/factoring.html)], 2007.
5. <http://www.factors-chain.com/> - [[url: http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L968523287](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L968523287)], 2006.
6. <http://www.finea-holding.si> – [[url: http://www.finea-factoring.si/index.php?id=446](http://www.finea-factoring.si/index.php?id=446)]
7. <http://www.gzs.si> – [[url: http://www.gzs.si/slo/7583#1](http://www.gzs.si/slo/7583#1)], 2002.
8. <http://www.ltsbcf.co.uk> – [[url: http://www.ltsbcf.co.uk/factoring/](http://www.ltsbcf.co.uk/factoring/)], 2007.
9. <http://www.nlbskupina.si/> - [[url: http://www.nlbskupina.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=4628](http://www.nlbskupina.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=4628)].
10. <http://www.prvifaktor.si>, 2007.
11. Interna gradiva podjetja Prvi Faktor d.o.o., 2003, 2005.