

**UNIVERZA V LJUBLJANI**  
**EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**  
**POMEN FAKTORINGA ZA NOVE ČLANICE EU**

**Ljubljana, april 2007**

**UROŠ SINKOVIČ**

## **IZJAVA**

Študent \_\_\_\_\_ izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom \_\_\_\_\_ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis \_\_\_\_\_

## KAZALO:

### SLOVARČEK UPORABLJENIH KRATIC

1.	UVOD .....	1
2.	OMEJENOST MSP PRI DOSTOPU DO FINANČNIH SREDSTEV .....	2
2.1.	Razvoj in pomen majhnih in srednjih podjetij .....	2
2.2.	Dostop MSP do sredstev financiranja .....	3
3.	KAJ JE FAKTORING? .....	5
3.1.	Terjatve in obratni kapital .....	5
3.2.	Opredelitev pojma faktoring .....	7
3.2.1.	Način delovanja faktoringa .....	8
3.2.2.	Osnovne funkcije faktoringa .....	10
3.2.3.	Komponente v ceni faktoringa .....	11
3.3.	Vrste faktoringa .....	11
3.3.1.	Domači in mednarodni faktoring .....	11
3.3.2.	Popolni in nepopolni faktoring (regresni in neregresni faktoring) .....	14
3.3.3.	Faktoring z ali brez obvestila odstopnikovega kupca o prenosu oziroma prodaji terjatev na faktor .....	16
3.3.4.	Navadni in obratni faktoring .....	16
4.	VLOGA FAKTORINGA .....	18
4.1.	Trg in vloga faktoringa v svetu .....	18
4.2.	Substituti in / ali komplementi faktoringu .....	19
4.3.	Prednosti oziroma koristi faktoringa .....	21
4.3.1.	Koristi oziroma prednosti uporabe faktoringa za MSP .....	22
4.3.2.	Prednosti oziroma koristi faktoringa v primerjavi s substituti in / ali komplementi .....	23
4.4.	Vpliv poslovnega okolja na faktoring .....	25
4.4.1.	Informacijska infrastruktura .....	26
4.4.2.	Sodstvo in zakonsko področje .....	27
4.4.3.	Davčna ureditev in nadzor .....	28
4.5.	Trg faktoringa v novih članicah EU .....	28
4.5.1.	Vpliv poslovnega okolja na faktoring v novih članicah EU .....	29
4.5.1.1.	Informacijska infrastruktura v novih članicah EU .....	30
4.5.1.2.	Sodstvo in zakonsko področje v novih članicah EU .....	30
4.5.1.2.1.	Ureditev faktoringa v novih članicah EU .....	30
4.5.1.3.	Davčna ureditev in nadzor v novih članicah EU .....	33
4.6.	Trg faktoringa v Sloveniji .....	34
4.6.1.	Konkurenti oziroma substituti in / ali komplementi v dejavnosti faktoringa v Sloveniji .....	34
4.6.1.1.	Neposredni konkurenti .....	34
4.6.1.2.	Posredni konkurenti .....	35
4.6.2.	Poslovno okolje faktoringa v Sloveniji .....	36
5.	NAFIN faktoring program kot alternativa navadnemu faktoringu in primer kako urejenost dejavnosti faktoringa omogoča MSP lažji in cenejši dostop do finančnih sredstev .....	36
5.1.	Možne rešitve za pomanjkanje in odpravljanje nedostopnosti oziroma omejenosti MSP do finančnih virov .....	36
5.2.	Storitve oziroma produkti, ki jih ponuja NAFIN faktoring program .....	40
5.2.1.	Storitev faktoringa .....	40

5.2.1.1.	Proces obratnega faktoringa .....	41
5.2.2.	Pogodbeno financiranje.....	42
5.2.2.1.	Proces pogodbenega financiranja.....	42
5.2.3.	Izobraževanje .....	42
5.2.4.	Tehnična pomoč .....	42
5.3.	Prednosti obratnega faktoringa v okviru NAFIN v primerjavi z navadnim faktoringom v novih članicah EU .....	43
5.4.	Uspešnost NAFIN faktoring programa .....	44
5.4.1.	Uspeh NAFIN .....	45
5.4.2.	Vloga NAFIN pri zagotavljanju »prijaznega« poslovnega okolja za faktoring.....	45
5.4.3.	Prispevek NAFIN pri zagotavljanju finančnih sredstev za MSP .....	46
5.5.	Rezultat NAFIN faktoring programa in priložnosti za nove članice EU .....	48
6.	Zaključek.....	51
	LITERATURA.....	54
	VIRI.....	56
	PRILOGE	

## **SLOVARČEK UPORABLJENIH KRATIC:**

AJPES – Agencija Republike Slovenije za javno pravne evidence in storitve

BDP – Bruto domači proizvod

DBF – Filipinska razvojna banka

DURS – Davčna uprava Republike Slovenije

EU – Evropska unija

FCI – Mednarodno faktorinško združenje

iBON d.o.o – Podjetje, ki zbira bonitetne podatke o podjetjih

IPIS – Poslovni register podjetji

MSP – Majhna in srednja podjetja

NAFIN – Mehiška razvojna banka

NLB – Nova ljubljanska banka

OZ – Obligacijski zakonik

SID – Slovenska izvozna družba

UNIDOROIT – Konvencija o mednarodnem faktoringu

ZFPPod – Zakon o finančnem poslovanju podjetij

ZIZ – Zakon o izvršbi in zavarovanju

ZOB – Zakon o bančništvu

ZPPSL – Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji

# 1. UVOD

Diplomsko delo je osredotočeno na dostop majhnih in srednjih podjetij do finančnih sredstev preko storitve faktoringa v novih članicah Evropske unije. Izbira majhnih in srednjih podjetij je v diplomskem delu povezana z nenehnim srečevanjem le-teh s problemi in izzivi na področju pridobivanja finančnih sredstev, za njihovo poslovanje in nemoten nadaljnji razvoj. Če primerjamo obseg odobrenih kreditov privatnemu sektorju med novimi in starimi članicami Evropske unije, opazimo veliko kreditno vrzel, ki se počasi a vztrajno povečuje. Slabša učinkovitost pravnega sistema in neustrezni mehanizmi uveljavljanja upniških pravic, ki so značilni za to območje, zmanjšujejo pripravljenost bank do financiranja (predvsem) majhnih in srednjih podjetij. Zaradi omenjenih razmer je namen diplomskega dela prikazati pomen urejenosti poslovnega okolja (informacijska infrastruktura, zakonska ureditev in davčni sistem) faktorinške dejavnosti v novih članicah Evropske unije. Države bi namreč lahko omogočile prijaznejše poslovno okolje in s tem faktoringu zagotovile možnosti za še hitrejšo rast. Faktoring bi lahko predstavljal eno izmed pomembnih alternativnih oblik za zagotavljanje lažje dostopnosti finančnih sredstev majhnim in srednjim podjetjem ter tako posredno prispeval k zmanjšanju omenjene kreditne verzeli.

V drugem poglavju je opisan razvoj in pomen majhnih in srednjih podjetij. Sledi del o omejenem dostopu le-teh do finančnih sredstev, zlasti v državah na prehodu, kjer je neučinkovit pravni in dokaj nerazvit finančni sistem.

V tretjem poglavju je predstavljeno bistvo faktoringa z značilnostmi delovanja, osnovnimi funkcijami in prikazom komponent v ceni storitve. Na koncu poglavja so opisane vrste (domači in mednarodni, popolni in nepopolni, regresni in neregresni, navadni in obratni faktoring ter faktoring z ali brez obvestila o prenosu terjatve) faktoringa.

V četrtem poglavju je predstavljena vloga faktoringa v svetu, Evropi in Sloveniji tako, da je opisan trg faktoringa, njegova rast, substituti in / ali komplementi. Sledi prikaz prednosti faktoringa pred substituti in / ali komplementi in koristi oziroma prednosti, ki jih udeležba v procesu faktoringa prinaša za majhna in srednja podjetja. Poudarek v četrtem poglavju je opis poslovnega okolja, v katerem delujejo faktorinške družbe na območju novih članic Evropske unije in vplivu le-tega na dejavnost faktoringa. S pomočjo poslovnega okolja, kamor sodijo informacijska infrastruktura, sodstvo in zakonsko področje ter davčni sistem in nadzor dejavnosti, so prikazane razmere, v katerih delujejo faktorji na tem območju.

Za zaključek so v petem poglavju prikazane možne rešitve za odpravo nedostopnosti oziroma omejenosti pridobivanja finančnih sredstev majhnih in srednjih podjetij za nemoteno poslovanje. Prikazan je NAFIN faktoring program, ki se je razvil v Mehiki. Mehiška vlada se je v okviru razvojne banke (NAFIN) odločila, da bo postala banka za majhna in srednja podjetja, saj si je NAFIN z namenom pospešitve razvoja regije in ustvarjanja novih delovnih

mest kot temeljni cilj zadal povečanje sektorja majhnih in srednjih podjetij, preskrbo financiranja za majhna in srednja podjetja in razvoj finančnega trga. Za izpolnitev zastavljenih ciljev se je v sklopu ukrepov mehiške razvojne banke kot pomemben ukrep pri reševanju problema pomanjkanja finančnih virov pri majhnih in srednjih podjetjih razvil NAFIN faktoring program. V okviru NAFIN faktoring programa so prikazane storitve, ki jih nudi, poleg tega je opisano, kako deluje za ta program značilni obratni faktoring. V nadaljevanju so opisane prednosti obratnega faktoringa v primerjavi z navadnim (regresnim) faktoringom, ki je prevladujoča oblika storitve v novih članicah Evropske unije. Na koncu poglavja sta prikazana prispevek NAFIN obratnega faktoringa pri zagotavljanju dostopnosti do finančnih virov za majhna in srednja podjetja in možnost, kako bi lahko nove članice Evropske unije ravnale po zgledu NAFIN faktoring programa. Države bi namreč lahko s premišljeno politiko zagotovile pogoje za prijazno poslovno okolje in uredile dejavnost faktoringa. S tem bi pripomogle k lažjemu dostopu majhnih in srednjih podjetij do finančnih sredstev in nenazadnje zmanjšale kreditno vrzel pri danih kreditih privatnemu sektorju med starimi in novimi članicami Evropske unije.

## **2. OMEJENOST MSP PRI DOSTOPU DO FINANČNIH SREDSTEV**

### **2.1. Razvoj in pomen majhnih in srednjih podjetij**

V devetnajstem in dvajsetem stoletju so imele velike korporacije glavno vlogo pri tehnološkem in ekonomskem razvoju. Velika podjetja so imela zaradi ekonomije obsega primat na področju raziskav in razvoja, produkcijske učinkovitosti in inovacij (Klapper Sarria-Allende, Sulla, 2002, str. 2).

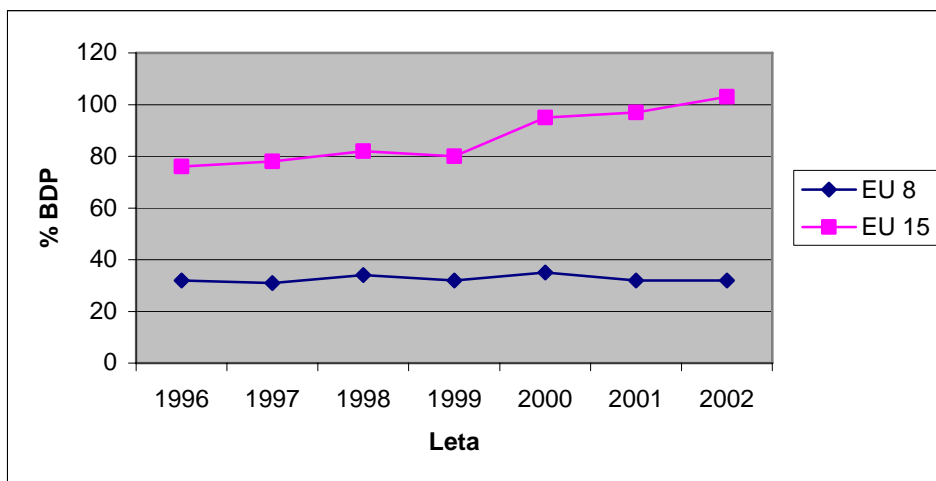
Po letu 1970 so majhna in srednja podjetja postala čedalje bolj pomemben igralec na trgu. Velika proizvodna podjetja v razvitih državah so na ključnih industrijskih področjih začela izgubljati konkurenčnost in s tem okrepila večjo vlogo MSP. Nova, majhna podjetja pa so prehitela velike firme v inoviranju na trg in so postala pomembna za zagotavljanje vmesnih proizvodov za velika podjetja (Acs, Audretsch, 1988).

V primerjavi z razvitimi državami je razvoj MSP v vzhodni Evropi potekal drugače kot npr. v Združenih državah Amerike, kjer so se MSP razvila veliko prej. V vzhodni Evropi se je sektor MSP razvil predvsem kot posledica privatizacije, prestrukturiranja državnih podjetij in procesov tržne liberalizacije v tem okolju. Zato lahko rečemo, da imajo MSP v vzhodni Evropi unikatno vlogo v prehodnem (tranzicijskem) procesu. Proces privatizacije, drobljenje velikih podjetij, dajanje pomožnih storitev v zunanje upravljanje (angl. outsourcing), itd. so pripomogli k rasti in razvoju MSP v poslovnem okolju razvijajočih se držav (Klapper, Sarria-Allende, Sulla, 2002, str. 3 – 4; Svejnar, 2002).

Mnogi avtorji: Schimitz (1989), Astrid in Hubert (2003), Audretsch in Thurik (2000) so v svojih raziskavah oziroma člankih prišli do zaključka, da so razvite države, ki so spodbujale MSP, dosegle višjo gospodarsko rast.

Dejstvo je, da je kreditna in razvojna vrzel med razvitimi in nerazvitimi državami dokaj velika. Kot primer lahko navedemo razliko v razvitosti med starimi in novimi članicami EU. Če primerjamo kredite dane privatnemu sektorju med novimi in starimi članicami, opazimo iz Slike 1, da obstaja dokaj velika kreditna vrzel. Od leta 1996, ko je vrzel v odobrenih kreditih privatnemu sektorju merjena v odstotkih BDP znašala približno 40 odstotkov, se je le-ta vztrajno povečevala in leta 2002 dosegla približno 70 odstotkov.

Slika 1: Primerjava danih kreditov privatnemu sektorju med novimi in starimi članicami EU, merjen kot odstotek BDP



Vir: Bakker et al., 2004, str. 23.

Menim, da bi države na prehodu lahko s preišljeno politiko in strateškim razvojem MSP pripomogle k postopnemu zmanjševanju te vrzeli in s tem vplivale na višjo gospodarsko rast. Eden izmed pomembnih elementov za doseg tega cilja (zmanjševanje kreditne in posledično razvojne vrzeli) bi v prehodnih državah tako moralo biti, zagotavljanje lažjega in večjega dostopa MSP do finančnih sredstev.

## 2.2. Dostop MSP do sredstev financiranja

V literaturi zasledimo, da imajo MSP tako v tranzicijskih kot v razvitih državah zaradi različnih dejavnikov težave pri pridobivanju finančnih sredstev, ki bi jim omogočala nadaljnji razvoj in rast podjetja. Levy (1993) trdi, da naj bi tako omejen dostop do financiranja MSP zaviral in upočasnjeval rast le-teh.



Velika domača in tuja podjetja imajo cenejši in manj omejen dostop do finančnih sredstev. Naj si bo to preko domačih oziroma tujih bank, ali pa preko javnega dolžniškega financiranja (angl. public-debt financing). Zaradi omejitev pri dostopu do finančnih sredstev se MSP ponavadi zanašajo izključno na svoje velike dobavitelje (prodajni krediti) in kupce (kasokonti), da jim le-ti zagotovijo obratni kapital. To se izraža v na primer 30, 60 ali 90 dnevnem prodajnem kreditu dobaviteljev ali pa plačilu kupcev pred dospelostjo (Klapper, Sarria-Allende, Sulla, 2002, str. 7).

Berger in Udell (1995) sta ugotovila, da majhna in mlada podjetja, ki imajo posledično krajše poslovno razmerje z banko, plačujejo višjo obrestno mero za finančna sredstva in morajo dati ustrezna jamstva oziroma zavarovanja za izposojena denarna sredstva.

Peel in Wilson (1996) sta v članku prikazala, da je v večini primerov težji in dražji dostop MSP do finančnih sredstev posledica informacijskih asimetrij,<sup>1</sup> ki so povezane z novo nastalimi majhnimi podjetji.

Pomembno vlogo pri zagotavljanju sredstev za MSP v tranzicijskih državah lahko pripišemo tudi pravnemu in finančnemu sistemu; neustrezni mehanizmi uveljavljanja pravic upnikov ter zakonska ureditev in zakonska učinkovitost. Banke bi tako lahko v primeru, če bi imele države dobro urejene pravice upnikov (na primer prednostna pravica za zavarovane upnike), posojale večji obseg sredstev za manjša, bolj tvegana podjetja. Dobro urejeni zakoni (dobra pravna zaščita pravic upnikov) imajo pozitivne vplive na razvoj in rast MSP (Brush, Changanti, 1998; Beck et al., 2002, str. 12).

Večje ovire pri pridobivanju finančnih sredstev za MSP, ki so posledica nerazvitega finančnega in zakonsko urejenega sistema, so pogojene tudi z večjo uporabo prodajnih kreditov dobaviteljem v primerjavi z bančnimi krediti. V 39 proučevanih državah po svetu je večja uporaba prodajnih kreditov, glede na bančne kredite oziroma vire financiranja, prisotna tam, kjer je šibko zakonsko okolje. Takšno okolje, ki je predvsem značilnost držav na prehodu, otežuje pisanje bančnih pogodbenih določil (Demirguc – Kunt, Maksimovic, 2001; Beck et al., 2002).

Veliko podjetij pri svojem poslovanju oziroma dobavah blaga ali opravljanju storitev ne zahteva takojšnjega plačila s strani svojih kupcev. To posledično povečuje uporabo prodajnih kreditov in dobaviteljem omogoča zadržati kupca pri sebi, da le-ta ne bi odšel po naročilo h konkurentu. Zaradi tega podjetja iščejo kratkoročna bančna posojila, da bi lahko normalno oziroma nemoteno nadaljevala svojo proizvodnjo. Vseeno pa se veliko MSP spopada s težavami pri iskanju možnosti dostopa do finančnih sredstev, zamudnimi plačili kupcev, upravljanju obratnega kapitala in kontrole denarja na transakcijskem računu (Soufani Khaled,

---

<sup>1</sup> Informacijske asimetrije pomenijo nedostopnost in nejasnost informacij.

1999, str. 5). Zaradi omenjenih težav MSP pri pridobivanju finančnih sredstev, se je kot alternativna pot klasičnemu pridobivanju finančnih sredstev, pojavila storitev faktoringa.

Eden izmed razlogov za relativno uspešnost faktorinške storitve v državah na prehodu kot alternative klasičnemu financiranju je, da se MSP prepogosto srečujejo s težavami in omejitvami pri dostopu do finančnih sredstev preko bančnega sektorja, ki so posledica slabše razvitega finančnega in pravnega sistema. Poraja se možnost, da bi lahko urejene razmere trga faktoringa na razvijajočih se trgih, prispevale k (še) hitrejšemu razvoju faktoringa in tako boljšemu dostopu finančnih sredstev za MSP, kar bi posledično pomenilo hitrejši razvoj sektorja MSP in navsezadnje tudi zmanjševanje kreditne in posledično razvojne vrzeli med razvitimi in državami na prehodu.

### **3. KAJ JE FAKTORING?**

V 16. stoletju so angleški faktorji financirali nabavo surovin iz ameriških kolonij. Hkrati so financirali tudi prodajo končnih proizvodov iz Anglije v Ameriko. Čeprav faktoring v tistem času ni bil tako razvit kot je danes, so faktorji oziroma takratni poslovni agenti za svoje naročnike oziroma stranke opravljali naslednje storitve (Četrto godišnja konferencija finanjske industrije, 2005, str. 2):

- Uvoz in prodajo.
- Predhodno financiranje.
- Del credere<sup>2</sup> jamstvo za poplačilo terjatev.
- Upravljanje terjatev (vodenje knjigovodstva, upravljanje terjatev in izterjavo).

Korenine sodobnega faktoringa v Evropi segajo v zgodnja šestdeseta leta dvajsetega stoletja, ko je bila ta finančna oblika prevzeta od ZDA in je dandanes razširjena globalno. Faktoring izhaja iz angleške besede »factor« kar pomeni agent, posrednik ali poslovodja. Na kratko ga lahko opišemo kot finančni posel, pri katerem si podjetja s prodajo (vnovčitvijo) kratkoročnih terjatev do kupcev faktorinški družbi, pridobijo finančna sredstva ali obratni kapital.

#### **3.1. Terjatve in obratni kapital**

Pri upravljanju s kratkoročnimi naložbami govorimo o obratnem kapitalu (včasih tudi o bruto obratnem kapitalu), kadar imamo v mislih kratkoročne naložbe podjetja. Mednje sodijo denar, kratkoročne finančne naložbe, zaloge in terjatve do kupcev. Če od obratnega kapitala - kratkoročnih finančnih naložb podjetja, odštejemo kratkoročne obveznosti, dobimo neto obratni kapital (angl. net working capital) (Berk, Lončarski, Zajc, 2002, str. 242).

---

<sup>2</sup> Del credere funkcija pomeni prenos kreditnega tveganja oziroma prenos tveganja neplačila terjatev (obveznosti).

Za ugotavljanje plačilne sposobnosti podjetja, ki je vezana na višino kratkoročnih naložb glede na kratkoročne obveznosti, uporabljamo dva temeljna kazalca, ki igrata ključno vlogo pri presojanju bonitete bank pri odobravanju kratkoročnih posojil (Berk, Lončarski, Zajc, 2002, str. 242). Dva ključna kazalca sta:

- **Kratkoročni koeficient** (obratni kapital / kratkoročne obveznosti) nam kaže delež pokritosti kratkoročnih obveznosti s kratkoročnimi naložbami. Ker pa je del kratkoročnih sredstev lahko zelo nelikviden, kar najbolj velja za zaloge, odstranimo le-te iz števca, in dobimo pospešeni koeficient.
- **Pospešeni koeficient** (obratni kapital – zaloge / kratkoročne obveznosti) nam nazorno kaže zmožnost podjetja, da tekoče poravnava svoje obveznosti.

Slika 2: Bilanca stanja; obratni kapital

BILANCA STANJA	
AKTIVA	PASIVA
Dolgoročna sredstva	Dolgoročni in trajni viri
***	Obratni kapital
Kratkoročna sredstva	Kratkoročni viri

\*\*\* je del kratkoročnih sredstev financiranih z dolgoročnimi viri

Vir: Vidic, Zaman, Računovodski 2000, str. 42.

Slika 2 nam prikazuje bilanco stanja podjetja, iz katere je razvidno, da trajni in dolgoročni viri financirajo celotna dolgoročna sredstva in del kratkoročnih sredstev. Ta presežek dolgoročnih in trajnih virov financiranja nad dolgoročnimi sredstvi, imenujemo obratni kapital (Vidic, Zaman, 2000, str. 43).

Za terjatev lahko rečemo, da je na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovana pravica, zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobav določenih stvari ali opravitve storitve (SRS 5, 2006). Terjatev je dvomljiva, če zanjo obstaja možnost, da ne bo plačana v celoti ali v dogovorjenem roku. Sporna pa je v primeru, da zaradi nje nastane spor med upnikom in dolžnikom. Dolgoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v roku daljšem od leta dni. Kratkoročna terjatev je terjatev, ki zapade v plačilo v največ letu dni (SRS 5, 2006).

Terjatve nastanejo zaradi različne dinamike v poslovno pravnem-procesu. Faza nastanka obveznosti in faza izpolnitve obveznosti sta časovno ločeni, zato med njima nastaja časovni razmik. Posli, pri katerih bi istočasno prišlo do izpolnitve obveznosti s strani obeh strank ob sklenitvi in podpisu pogodbe, so namreč zelo redki. Največkrat se pojavljajo taki posli, pri

katerih ena od strank v poslu že v celoti izpolni obveznosti, medtem ko druga stranka svojo obveznost izpolni šele kasneje. Glede na čas izpolnitve obveznosti lahko stranki v poslu izbirata med različnimi možnimi načini plačila:

- Kupec plača vnaprej, pred dobavo blaga ali izvedbo storitve.
- Kupec plača ob dobavi blaga ali izvedbi storitve.
- Kupec plača po dobavi blaga ali izvedbi storitve.

V današnjem poslovnem svetu večina podjetij plačuje z odloženim plačilom. Plačilni roki za podjetja so različni (30, 60, 90 ali več dni), kljub temu, pa pri številnih podjetjih še vedno prihaja do zamude plačila.

Kadar v predvidenem roku, bodisi zaradi nezmožnosti ali neželje dolžnika ne pride do naravnega prenehanja obveznosti, se podjetja poslužujejo drugih načinov njegovega prenehanja. Glavni vzrok za uporabo drugih načinov in ne zgolj čakanja na plačilo je največkrat bojazen pred zastaranjem, saj z zastaranjem preneha pravica zahtevati izpolnitev obveznosti. Terjatve zastarajo v petih letih, če ni z zakonom za zastaranje drugače določeno (OZ, 2006, 335/6. člen).

### **3.2. Opredelitev pojma faktoring**

V današnjem poslovnem svetu in okolju, kjer beseda konkurenca pomeni sinonim za preživetje, se veliko MSP srečuje z izzivom, kako priti do finančnih sredstev. Konkurenčna podjetja si bodo zagotovila preživetje na trgu in hkrati omogočila nove priložnosti za nadaljnji razvoj, rast podjetja in možnost vključevanja na vse bolj konkurenčen in po obsegu velik mednarodni trg.

Skoraj vsa MSP se spopadajo s problemom dostopa do bančnih posojil ali drugačnega pridobivanja sredstev za nemoten proizvodni proces (proizvodni cikel) izdelka. Kajti v času od izstavitve fakture za dostavljeno blago, material ali opravljene storitve, pa do dejanskega plačila, večina dobaviteljevih kupcev zahteva odlog plačila z valuto od 30 do 90 dni. Prodajalec po opravljeni storitvi izstavi svojemu kupcu račun, na osnovi katerega ima terjatev do kupca, ki predstavlja nelikvidna sredstva za prodajalca dokler plačilo ni opravljeno. Za kupca blaga, materiala ali storitve izstavljena faktura predstavlja njegovo obveznost do dobavitelja. V vmesnem času oziroma intervalu se lahko uporabi faktoring kot primerna rešitev za financiranje prodajalca. Prodajalec (odstopnik) svojo terjatev do kupca proda faktorju s popustom, v katerem je zaračunana obrestna mera in faktorinška provizija, ter tako takoj pridobi denar od faktorja. Čeprav faktoring zagotavlja odstopniku obratni kapital, sam faktoring ne predstavlja posojila. Odstopniku ni potrebno kot pri (bančnem) posojilu vračati pridobljena denarna sredstva in hkrati ta sredstva dodatno ne povečuje obveznosti izkazane v

bilanci stanja podjetja odstopnika (Papadimitriou, Phillips, Randall, 1994, str. 8 – 9; Soufani Khaled, 1999, str. 6; Klapper, 2005, str. 1, 3; Bakker et al., 2004, str. 1, 4, 5).

Ker se pri faktoringu pojavljajo različni izrazi, so na tem mestu za lažje nadaljnje razumevanje besedila predstavljeni (Account receivable fundings, 2006).

**Odstopnik** je podjetje, upnik oziroma prodajalec, ki se odloči po svoji opravljeni storitvi, dostavi blaga ali materiala prodati svojo terjatev faktorinški družbi.

**Dolžnik** je podjetje, ki je odstopnikov kupec in mora za nakup blaga, dostavljeni material ali opravljeno storitev plačati nastalo obveznost (faktorju).

**Faktor** je podjetje oziroma faktorinška družba, ki kupi odstopnikovo terjatev do dolžnika in odstopniku nakaže denar, katerega bi prvotno moral nakazati dolžnik oziroma odstopnikov kupec.

**Fakturinška podjetja** so finančne institucije, specializirane za poslovanje s terjatvami. Podjetjem ponujajo zavarovanje pred tveganjem, financiranje, unovčevanje in izterjavo terjatev ter še druge dodatne storitve (Vozel, 2005, str. 29).

K dodatnim storitvam štejemo tudi knjigovodstvo terjatev, unovčevanje terjatev in izterjave terjatev, spremljanje bonitete kupca, posredovanje poslovnih informacij, tržne raziskave in pravno ter poslovno svetovanje.

Problem definicije pojma faktoring izhaja predvsem iz dejstva, da je faktoring generični pojem, ki zajema večje število medsebojno povezanih storitev. Te storitve se spreminjajo glede na spremembe potreb in razmer na trgu. Faktoring lahko opredelimo kot dolgoročen dogovor med faktorjem in prodajalcem terjatev, ki prodaja blago ali storitev na kredit. V sklopu dogovora faktor prevzame ali kupi kratkoročno terjatev v zameno za takojšnje plačilo z regresom ali brez. Predmet faktoringa so najpogosteje nedospele terjatve, ki imajo rok zapadlosti od 30 do 120 dni (Šuštar, 1999, str. 73).

Bistvo faktoringa z vidika prodajalca terjatve je, da ta takoj ob oddaji blaga in izstavitvi fakture, dobi od faktoringa denarna sredstva, katera nato nameni za nadaljnji razvoj cikla proizvodnje ali jih uporabi za druge namene (Salinger, 1991, str. 14).

### **3.2.1. Način delovanja faktoringa**

Avtorji različno definirajo pojem faktoringa. Faktoring lahko interpretiramo na različne načine. V svetu je najbolj znan kot prevladujoča oblika financiranja sredstev (zagotavljanja prepotrebne obratnega kapitala) in pomemben vir zunanjega financiranja majhnih in

srednjih podjetij ter občasno tudi korporacij. Faktorjevo financiranje na osnovi sredstev je zasnovano tako, da se kredit odobren s strani posojilodajalca (faktorja) ovrednoti na osnovi vrednosti in kvalitete posojilojemalčevih (odstopnikovih) nezapadlih kratkoročnih terjatev do kupcev. Posojilojemalčeva (odstopnikova) kreditna sposobnost ne igra vloge. Zato je faktoring kot vir zunanjega financiranja obratnega kapitala zelo privlačen za visoko tvegane (angl. high risk) MSP, med katere uvrščamo gazele.<sup>3</sup> Faktoring (brez regresa) omogoča podjetjem, da prenesejo kreditno tveganje (tveganje neplačila svojega kupca) na faktor. Čeprav faktor odkupi celotno vrednost zneska terjatve (fakture), le-ta prodajalcu terjatev (odstopniku terjatev oziroma posojilojemalcu) nakaže znesek od 70, 80 ali do 90 odstotkov vrednosti terjatev do kupca. Odvisno od dogovora med faktorjem in prodajalcem oziroma odstopnikom terjatve. To omogoča faktorju, da je njegov kredit, dan posojilojemalcu (odstopniku), vedno manjši od dejanske vrednosti njegovih terjatev (Papadimitriou, Phillips, Randall, 1994, str. 15; Soufani Khaled, 1999, str. 5; Bakker et al., 2004, str. 1, 4, 5, Klapper, 2005, str. 6; Klapper, 2005a, str. 9).

Razlika med celotno vrednostjo fakture in zmanjšanim predhodnim plačilom (70, 80, 90 odstotkov) faktorja, predstavlja za faktor neke vrste rezervni sklad. Te rezerve lahko faktor uporabi za pokritje v primeru zamujenega plačila dolžnika. Preostali znesek (30, 20, 10 odstotkov), zmanjšan za faktorinško provizijo in obresti, dobi odstopnik po plačilu odstopnikovega kupca faktorju, odvisno od vrste faktoringa. V večini primerov lahko rečemo, da je 70 odstotkov celotnega zneska takoj plačanega s strani faktorja na transakcijski račun odstopnika, ostalih 30 odstotkov faktor vključi v svoje rezerve. Odstotki od terjatev za zagotavljanje rezervnega sklada za pokrivanje izgub oziroma možnih neplačil s strani dolžnika, se lahko spreminjajo. Višji odstotki so ponavadi zahtevani za bolj tvegane terjatve (slabša ocena o kreditni sposobnosti kupca). Faktor lahko v svojo pogodbo vključi klavzulo, katera mu dovoljuje, da rezerve za določene terjatve vključi za pokrivanje morebitnih izgub pri terjatvah do drugega kupca. Rezerve tako predstavljajo obveznost faktorja do odstopnika, oziroma, če gledamo iz zornega kota odstopnika; te rezerve, ki jih ima faktor, predstavljajo njegovo terjatev do faktorinške družbe. Odstopnik na ta način odobri faktorju dolgoročni (konstatntni) kredit, kateri izpostavlja odstopnika tveganju nezmožnosti plačila a tokrat s strani faktorja. V primeru nesolventnosti faktorinške družbe postane odstopnik upnik faktorinške družbe in bo izpostavljen potencialni izgubi zneska, ki ga je faktor zadržal v rezervah. Zato je iz perspektive odstopnika zelo pomemben ugled in kreditna sposobnost faktorja. Iz prej podanih dejstev lahko vidimo, da je celo pri regresnem faktoringu, katerega glavna prednost naj bi bila prenos tveganja neplačila, tveganje porazdeljeno med faktoringom in odstopnikom v obliki rezervnega sklada (Bakker et al., 2004, str. 1, 4, 5; Klapper, 2005, str. 6; Klapper, 2005a, str. 9). Na tej točki je smiselno poudariti, da gre za skrajni primer, kjer je navedeno, da naj bi faktor postal nesolventen in da kljub temu odstopnik izgubi največ 30 odstotkov vrednosti odstopljenih terjatev.

---

<sup>3</sup> Gazele so hitro rastoča majhna podjetja.

### **Praktični primer delovanja faktoringa:**

1. Korak: Mali dobavitelj »d«, proda za 1 milijon paradižnikov svojemu velikemu kupcu »K« in mu izstavi fakturo. »d« zaradi konkurenčnega trga (želja po ohranitvi kupca) ponudi 30 dnevni prodajni kredit. »d« poknjiži prodajo v obsegu 1 milijona kot terjatev do kupca »K« in »K« poknjiži nabavo kot 1 milijon obveznosti do dobavitelja »d«.

2. Korak: »d« potrebuje obratni kapital, da si zagotovi več zalog za nemoteno proizvodnjo. Faktor »F« kupi od »d« terjatve do kupca »K« (»d« prenese terjatve do kupca »K« na faktor »F«). »d« tako danes dobi 70 odstotkov denarja od celotne vrednosti terjatve do kupca »K« (700.000). »K« je obveščen, da so bile od »d« terjatve do njega kupljene s strani faktorja »F«.

3. Korak: Po 30 dneh prejme »F« celotno plačilo direktno od »K«. »d« nato prejme ostalih 30 odstotkov zmanjšanih za obrestno mero in faktorinško provizijo.

### **3.2.2. Osnovne funkcije faktoringa**

Factoring je širok pojem in zajema določeno skupino storitev. Njegove glavne funkcije lahko razdelimo na tri sklope (Razboršek, Ozmeč, 1995, str. 34; Bakker et al., 2004, str. 4; Klapper, 2005, str. 7; Papadimitriou, Phillips, Randall, 1994, str. 16; Vičič, 2001, str. 25):

- financiranje,
- prenos kreditnega tveganja oziroma tveganja neplačila terjatve (del credere funkcija) in
- upravljanje (izterjava) terjatev do kupcev.

**Financiranje;** s to storitvijo pride odstopnik terjatve do denarnih sredstev (obratnega kapitala), ki mu omogoča nemoteno poslovanje in nadaljnji razvoj proizvodnega cikla.

**Del credere funkcija;** funkcija vsebuje zbiranje podatkov o kreditni sposobnosti podjetij (odstopnikovih kupcev), katerih terjatve so predmet nakupa faktorja. Faktor oblikuje baze podatkov s kombinacijo svojih pridobljenih informacij in informacij javnega značaja. Pri tej funkciji faktor prevzame tveganje neplačila odstopnikovega kupca.

**Upravljanje terjatev do kupcev (izterjava);** upravljanje terjatev vsebuje aktivnosti kot so; opominjanje, da je terjatev zapadla in obiskovanje odstopnikovih kupcev, vodenje računov povezanih s terjatvami, svetovanje in posredovanje informacij o pravnih predpisih, svetovanje o bonitetah poslovnih partnerjev in sodne izterjave (izvršbe).

Podjetja, ki se poslužujejo faktoringa, tako prenesejo kreditno (financiranje), del credere funkcijo in funkcijo upravljanja terjatev na faktorinško družbo.

### **3.2.3. Komponente v ceni faktoringa**

Cena storitve faktoringa je sestavljena iz dveh postavk; faktorinška provizija in obrestna mera (Vozel, 2005, str. 30):

- Prva je faktorinška provizija, ki je cena za to, da faktor prevzame terjatev podjetja. Provizija je odvisna od tveganosti posla (kupčeve bonitete), vrste faktoringa, obsega terjatev in drugih pogodbenih postavk. Izračuna se kot delež od vrednosti zneska odstopljenih računov. V proviziji so ponavadi vključeni tudi administrativni stroški in premija za tveganje. Administrativni stroški nastajajo faktorju pri vodenju računov odprtih terjatev in unovčevanju le-teh. Premija za tveganje, ki se zaračunava v primeru popolnega faktoringa, pa vključuje tudi del credere funkcijo.
- Druga postavka je obrestna mera, ki je cena za financiranje, ki ga podjetje dobi na podlagi terjatev. Predstavlja stroške financiranja prodaje od trenutka odkupa terjatev do končnega plačila kupca. Obrestna mera je odvisna od valute računa oziroma valute fakture in od razmer na denarnem trgu. Obračunava se od uporabljenih finančnih sredstev, ki jih podjetju odobri njegov faktor.

Storitve, ki jih opravljajo faktorinška podjetja so specifične tako iz vsebinskega kot kakovostnega vidika, kar privede do večjih stroškov financiranja kot pri običajnih bančnih storitvah. Dejanski stroški financiranja so pri faktoringu odvisni predvsem od vrste storitev, ki jih odstopnik (stranka) uporablja; od velikosti, del credere tveganja, bonitete kupca in časa financiranja prodaje.

### **3.3. Vrste faktoringa**

V svetu so poznane različne vrste faktoringa, v osnovi pa ga lahko delimo glede na:

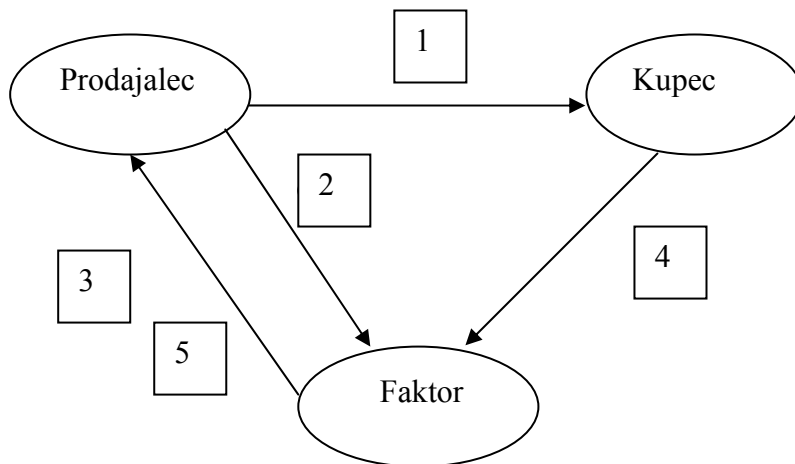
1. Domači, katerega predmet so le terjatve domačih kupcev, in mednarodni faktoring.
2. Popolni in nepopolni faktoring (regresni in neregresni faktoring).
3. Faktoring z obvestilom ali brez obvestila odstopnikovega kupca o prenosu oziroma prodaji terjatve na faktor.
4. Navadni in obratni faktoring (angl. reverse factoring), ki je alternativa možnost navadnega faktoringa.

#### **3.3.1. Domači in mednarodni faktoring**

O domačem faktoringu govorimo, kadar gre za odkupovanje terjatev podjetij, ki so skoncentrirana in imajo sedež le na domačem trgu. Podjetja med seboj poslujejo le na domačem trgu. Pri tej vrsti faktoringa se ne odkupuje terjatev poslovnih partnerjev iz tujine. Domači faktoring lahko opredelimo v petih korakih.



Slika 3: Domači faktoring



Vir: Storitve, 2006.

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

Mednarodni faktoring je tip faktoringa, katerega predmet poslovanja so terjatve do tujih kupcev (poslovnih partnerjev). Poslovni partnerji izhajajo iz različnih držav in posledično iz različnih zakonodajnih okolij ter imajo drugačno informacijsko infrastrukturo. Odgovor na globalno poslovanje je faktoring, ki posluje mednarodno in je značilen za nekatere razvite evropske države. Faktorji se lahko pri mednarodnih odkupih poslužujejo poslovanja z izvoznim kreditnim zavarovanjem ali pa poslujejo preko dvojnega faktorinškega sistema.

Pri izvoznem kreditnem zavarovanju, faktor za odstopnikove (domače) kupljene terjatve do tujih kupcev, kupi kreditno zavarovanje pri zavarovalnici. S tem faktor prenese del credere funkcijo na drugega poslovnega partnerja (zavarovalnico), ohrani pa funkciji financiranja in upravlja terjatev (izterjavo). Domači faktor tako pridobi posel, ki ga drugače ne bi mogel realizirati, prav tako pa si zavarovalnica poveča poslovanje s pridobitvijo nove stranke. Iz tega sledi, da sta faktoring in kreditno zavarovanje komplementarna instrumenta (Bakker et al., 2004, str. 17).

V svetu dobro znano faktorinško združenje pod imenom Factor Chain Internacional (FCI)<sup>4</sup> uporablja dvojni faktorinški sistem. FCI svojim članom zagotavlja lastni komunikacijski sistem, hkrati pa jim določa standardna pravila po katerih se morajo faktorji ravnati pri poslovanju v tem združenju. Članice oziroma faktorinške družbe tega združenja pri svojem poslovanju uporabljajo druga drugo kot soodgovorni (angl. correspondent) faktor. V dvojnem faktorinškem sistemu ponujajo neregresni faktoring, ki prodajalcem terjatev omogoča prenos kreditnega tveganja na uvozni faktor. Sistem deluje tako, da ko odstopnik države A odstopi faktorju države A terjatev tujega poslovnega partnerja iz države B, faktor države A poišče soodgovorni faktor v državi B. Faktor A nato vpraša faktor iz države B, če ta jamči za kreditno tveganje uvoznika (poslovnega partnerja iz države B) in če prevzame funkcijo upravljanja terjatev (izterjave) do podjetja uvoznika B ter če bo ravnal v skladu s pogodbenimi določili - da bo pravočasno poravnal svojo obveznost. Pred odobritvijo jamstva za podjetje B, faktor države B preuči kreditno tveganje podjetja v državi B. V tem primeru je tako faktor države A izvozni faktor, medtem ko je faktor države B uvozni faktor. Ponavadi pri dvojnem sistemu nima koristi le odstopnik izvoznik, temveč tudi izvozni faktor. Čeprav je za izvozni faktor dvojni sistem ponavadi dražji kot kreditno zavarovanje, faktorju izvozniku omogoča (še posebej, če je ta iz razvijajoče se države) dostop do »know-how« znanja večjih, bolj uveljavljenih faktorinških družb. Kajti te faktorinške družbe poslujejo že dalj časa in so svoje poslovanje glede na staž, ki ga imajo v dejavnosti, tudi primerno razvile (Factors Chain International, 1999, str. 8 - 21).

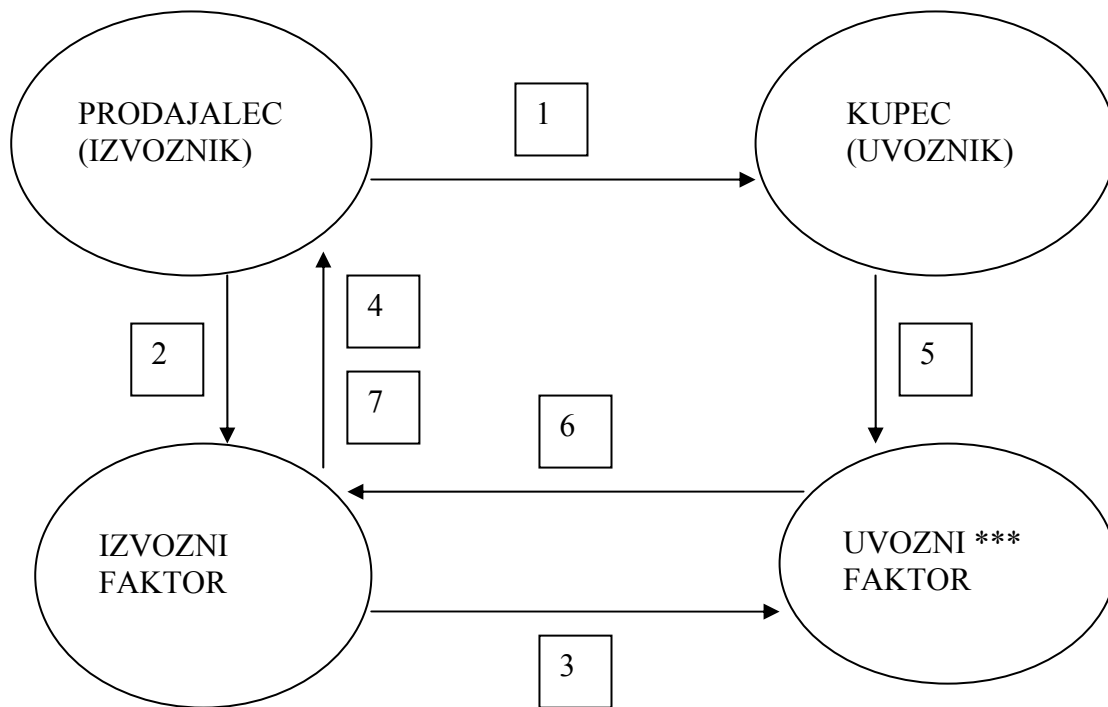
Sam sistem lahko veliko pripomore k razvoju podjetij v razvijajočih se državah, katere imajo poslovanje usmerjeno v izvoz na razvite trge. Razvijajoče se faktorinške družbe se s tem učijo faktorinških znanj od »izkušenejših« faktoriških družb. To pridobljeno znanje pa bodo lahko kasneje nudile tudi domačim podjetjem.

Mednarodni faktoring lahko ponazorimo na primeru izvoznega faktoringa. Proces vključuje štiri »igralce«; tuji kupec (uvoznik), prodajalec (izvoznik), domači (izvozni) faktor in uvozni faktor.

---

<sup>4</sup> FCI je mednarodno faktorinško združenje. Leta 1968 se je skupina samostojnih faktorinških podjetij odločila, da se poveže v faktorinško »verigo«. To združenje jim je omogočilo poslovanje izven matičnih držav in prenos »know-how« tehnologije med sodelujočimi članicami.

Slika 4: Izvozni faktoring z dvojnimi faktorskim sistemom



\*\*\* Uvozni faktoring je le obrnjena slika izvoznega, kjer domači faktor prevzame vlogo uvoznega faktorja, ki jamči za plačila domačih podjetij dobaviteljem v tujini.

Vir: Factors Chain International, 1999, str. 8; Storitve, 2006.

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

### 3.3.2. Popolni in nepopolni faktoring (regresni in neregresni faktoring)

Popolni faktoring oziroma neregresni faktoring je oblika faktoringa, ki vključuje najširši obseg storitev. Pri tej obliki se faktor in prodajalec dogovorita, da bo prodajalec prenesel svoje terjatve iz poslovanja na faktor. Faktor se pri tem zaveže, da bo te terjatve prevzel, jih

financiral, z njimi v celoti upravljal in jih nadzoroval, vodil njihovo knjigovodstvo, izvajal njihovo unovčevanje in izterjavo, zagotavljal redna in podrobna poročila o prejetih računih, predplačilih, plačilih kupcev in druga poročila v zvezi s prevzetimi terjatvami. V okviru neregresnega faktoringa je poudarjena funkcija del credere, kjer faktor prevzame tveganje neplačila dolžnika (Šuštar, 1991, str. 73; Papadimitriou, Phillips, Randall, 1994, str. 16 – 17; Salinger 1991, str. 24). Torej bi lahko rekli, da gre pri popolnem faktoringu za upravljanje treh funkcij in sicer; financiranje na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev, prenos tveganja neplačila odstopnikovega kupca na faktor oziroma na odstopnikovega kupca in upravljanje s terjatvami.

Pri regresnem faktoringu oziroma nepopolnem faktoringu je izključena funkcija prevzema tveganja neplačil terjatev s strani odstopnikovega kupca na faktor. Pri tem poslu odstopnik terjatve sam jamči za svoje kupce oziroma je neke vrste porok. V primeru neplačila kupca odstopnika terjatve (dolžnik ne poravnava svojih obveznosti), mora odstopnik zaradi neplačanega računa faktorju vrniti predčasno nakazana sredstva, ki jih je pridobil od faktorinške družbe, na osnovi pred dospelostjo odstopljene terjatve. Ta možnost regresne pravice faktorja se uporablja in je zlasti uporabna, kadar odstopnik prodaja večjemu številu kupcev. Če popolni faktoring nudi najširši sklop storitev, gre pri nepopolnem faktoringu za posredovanje le ene ali dveh osnovnih funkcij. Kadar faktoring opravlja le funkcijo financiranja, govorimo o preprostem faktoringu (angl. invoice discounting faktoring) (Šuštar, 1991, str. 73; Papadimitriou, Phillips, Randall, 1994, str. 16 – 17; Salinger 1991, str. 24).

V razvitih državah se faktorinške družbe bolj pogosto poslužujejo faktoringa brez regresa (neregresnega). V Italiji na primer 69 odstotkov celotnega faktorinškega prometa predstavlja delež neregresnega faktoringa. Podobno velja za faktoring v Združenih Državah Amerike, kjer je odstotek neregresnega faktoringa še nekoliko višji in znaša 73 odstotkov (Sopranzetti, 1998).

Na razvijajočih se trgih je stanje nekoliko drugačno, saj je težje oceniti tveganje neplačila terjatve do kupca. Na teh trgih je tako večina faktorinškega prometa narejena z regresno pravico. Izjemo predstavlja faktoring terjatev do tujih kupcev iz razvitih držav, kot recimo v vzhodni Evropi, kjer se večinoma sklepajo pogodbe z neregresnim faktoringom. Vendar te pogodbe običajno vseeno vsebujejo določene oblike kreditnih zavarovanj (Klapper, 2005, str. 7). Zgoraj omenjene razmere veljajo tudi v Sloveniji.

Tako vidimo, da morajo prodajalci s slabšo kvaliteto terjatev in težje določljivim tveganjem neplačila terjatev, ki je značilna za države na prehodu pogosteje uporabljati faktoringa z regresno pravico, kot prodajalci iz razvitih držav z bolj kvalitetnimi terjatvami in lažje določljivimi tveganji neplačil terjatev.

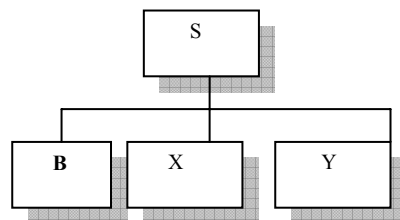
### 3.3.3. Faktoring z ali brez obvestila odstopnikovega kupca o prenosu oziroma prodaji terjatev na faktor

Ne glede na to ali je faktoring regresni ali brez regresa, se ta lahko opravi z ali brez obvestila dolžnika. Pri faktoringu z obvestilom prenosa terjatev na faktor, je odstopnikov kupec obveščen, da so bile njegove obveznosti do odstopnika (dobavitelja, upnika) prodane faktorju. Pri faktoringu z obvestilom odstopnik faktorju priskrbi potrdilo o dostavi blaga, obvestilo o prenosu terjatve na faktor in kopijo fakture. Ti podatki nazorno prikazujejo odstopnikovemu kupcu (dolžniku terjatve) naziv (ime / identiteto) faktorja in so potrdilo, ki jasno kaže, da so bile dolžnikove terjatve prodane faktorju. Na splošno se pri faktoringu brez regresa ne obvesti dolžnika o prenosu njegove obveznosti na faktor, medtem ko se pri regresnem faktoringu dolžnika obvesti. V mnogih državah faktoring še vedno vzbuja negativni sinonim (asociacijo). Posledično se podjetja nerada odločajo za faktoring z obvestilom in se zato raje poslužujejo faktoringa brez obvestila dolžnika (Bakker et al., 2004, str. 4; Papadimitriou Phillips, Randall, 1994, str. 16 – 17; Salinger 1991, str. 25).

### 3.3.4. Navadni in obratni faktoring

Kot nam pove že ime samo, pomeni obratni faktoring nasprotje navadnega faktoringa. Za lažjo ponazoritev sta prikazani sliki navadnega in obratnega faktoringa.

Slika 5: Navadni faktoring



Vir: Klapper, 2005, str. 9.

Na zgornji sliki (Slika 5: Navadni faktoring) imamo malo podjetje S in njegove kupce B, X in Y. Malo podjetje S, ki sodeluje s faktorjem, katerega dejavnost je navadni faktoring, proda faktorju vse svoje terjatve; do kupca B, X in Y. V tem primeru mora faktor zbrati kreditne informacije in narediti kalkulacijo kreditnega tveganja za vsakega kupca podjetja S, torej za podjetje X, B, in Y. Faktor s tem posledično porabi relativno veliko časa, saj je število odstopnikovih kupcev dokaj veliko.

Kot navaja Klapper (2005, str. 9 - 10) naj navadni faktoring ne bi bil donosen za faktorinška podjetja na razvijajočih se trgih. Prvič, če ni dostopnih dobrih kreditnih informacij, faktor

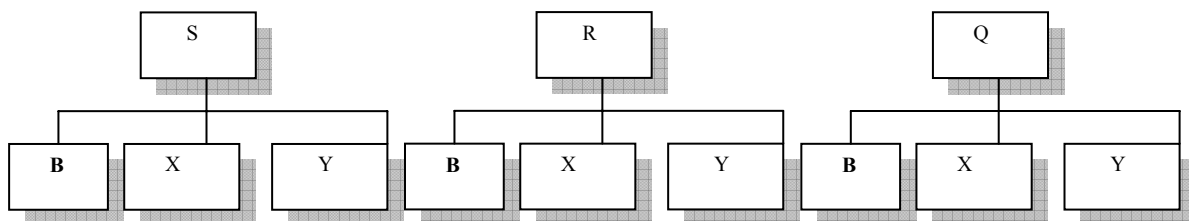
prevzame veliko kreditno tveganje neplačila odstopnikovega kupca. Drugič, pri poslovanju se podjetja srečujejo z goljufijami kot so; neobstoječi kupci, ponarejeni dokumenti kupcev in podobno, s šibkimi zakonskimi ureditvami (okolji) in z ročno vodenimi poslovnimi registri, ki predstavljajo velik problem pri fakturinski industriji. Kot alternativni odgovor neurejenim razmeram na trgih tranzicijskih držav, poskušajo faktorinška podjetja zmanjšati svoje tveganje s kupovanjem terjatev z regresno pravico. V primeru neplačila s strani odstopnikovega kupca, v našem primeru B, odstopnik S sam jamči za poplačilo terjatve. Kar pomeni, da podjetju S pri takšni faktorinški storitvi ostane tveganje neplačila podjetja B.

Pri regresnem faktoringu odstopnik ne prenese tveganja neplačila na faktor, vendar tudi faktor ne more popolnoma zmanjšati tveganje neplačila, saj se lahko zgodi, da odstopnik kljub regresni pravici faktorja, ne more vrniti dobljenih sredstev faktorju, ki mu jih je ta zagotovil na podlagi sklenjene pogodbe.

Iz tega primera je lepo razvidno, da pri navadnem regresnem faktoringu, faktor opravlja le dve izmed treh osnovnih funkcij; financiranje in upravljanje terjatev. Medtem ko je funkcija prenosa tveganja neplačila, še vedno skrb podjetja S.

V primeru obratnega faktoringa lahko izpostavimo kot glavno značilnost faktorja to, da ta za (odstopnika) podjetje S opravlja vse tri osnovne funkcije; upravljanje terjatev, financiranje in prevzem tveganja neplačila.

Slika 6: Obratni faktoring



Vir: Klapper, 2005, str. 9.

Značilnost delovanja obratnega faktoringa, ki je lepo razvidna iz zgornje slike je, da faktor kupi terjatve (se specializira) le do enega kupca ali nekaj kakovostnih domačih in / ali multinacionalnega kupca od različnih odstopnikov (in ne do vseh kupcev kot je to praksa pri navadnem faktoringu). V našem primeru faktor kupi terjatve do kupca B a od različnih odstopnikov; S, R in Q. Kupec je veliko kakovostno podjetje ali pa tuje (multinacionalno), priznано podjetje. Faktoring zanj predpostavlja, da obstaja majhna verjetnost neplačila obveznosti oziroma kreditnega tveganja. Faktor mora tako zbrati kreditne informacije in narediti kalkulacije kreditnega tveganja le za podjetje B. Pri obratnem faktoringu je kreditno tveganje enako neizpolnitvi obveznosti kakovostnega kupca in ne majhnega ali velikega

tveganega kupca. Sam način obratnega faktoringa tako dovoljuje faktorinškim podjetjem v državah na prehodu, da ponujajo faktoring brez regresne pravice in sredstva z majhnim tveganjem (oziroma neplačila teh sredstev s strani odstopnikovega kupca) za visoko tvegane MSP (gazele).

## **4. VLOGA FAKTORINGA**

### **4.1. Trg in vloga faktoringa v svetu**

Storitve faktoringa se uporabljajo tako v razvitih kot manj razvitih državah. Celotni svetovni obseg faktoringa je tako v letu 2005 znašal nekaj več kot 1000 milijard evrov. Od tega zneska je bilo v Evropi ustvarjenih 715,5 milijard evrov. Kot je razvidno (Tabela 1 v prilogi) se je v Sloveniji istega leta promet faktoringa povzpел na 230 milijonov evrov. Največji promet faktoringa v Evropi so dosegle; Velika Britanija 237,2 milijard evrov, Italija 111,2 milijard evrov in Francija 89 milijard evrov.

Iz rasti dejavnosti po kontinentih iz Tabele 2 v prilogi je vidno, da je v sedem letnem obdobju faktoring najhitreje rasel v Avstraliji in sicer za 342,47 odstotkov oziroma v povprečju za 23,67 odstotkov na leto, sledi ji Evropa (103,14 oziroma v povprečju 10,65 odstotkov na leto). Na zadnjem mestu so Združene Države Amerike (6,92 oziroma v povprečju 0,96 odstotkov na leto) kar napeljuje k prepričanju, da imajo na trgu ZDA druge tehnike posojanja pomembnejšo vlogo.

Od leta 2001 do leta 2005 (Tabela 3 v prilogi) je promet domačega faktoringa po podatkih FCI zrasel za 89,4 odstotkov oziroma v povprečju za 13,05 odstotkov na leto. Večji promet obsega storitev (skoraj enkrat večji obseg prometa) neregresnega faktoringa, ki ga lahko pripišemo predvsem faktoringu v razvitih državah, saj ta vrsta faktoringa MSP omogoča poleg financiranja in upravljanja terjatev tudi prenos kreditnega tveganja. Kljub velikemu obsegu neregresnega faktoringa lahko vidimo visoko 91,43 odstotno oziroma 13,87 odstotno povprečno letno rast regresnega (neregresni 52,34 oziroma 8,78 odstotno) faktoringa. Rast regresnega faktoringa lahko pripišemo hitremu razvoju faktoringa v prehodnih (tranzicijskih) državah (predvsem vzhodni Evropi), kjer se faktorinške družbe zaradi gospodarskega okolja in zaradi razmer na teh trgih raje poslužujejo faktoringa z regresom. Vse večjo vlogo v faktorinškem trgovanju med članicami FCI pridobiva izvozni faktoring, kateremu se je promet od leta 2001 do leta 2005 povečal za 216,1 odstotkov oziroma v povprečju za 25,88 odstotkov na leto. Iz Tabele 3 v prilogi je razvidno, da se večina faktorinških družb, ki so ali niso članice FCI, poslužuje faktoringa na osnovi kupovanja terjatev do domačih kupcev in da združenje FCI ustvari malo več kot polovico celotnega prometa faktorinške storitve.

Večji del faktoringa po vsem svetu je bil v letu 2005 opravljen z odkupi terjatev do domačih kupcev. Iz Tabele 3 v prilogi sledi, da so bili prihodki domačega faktoringa 930 milijard evrov, medtem ko je bil znesek mednarodnega faktoringa bistveno manjši in je znašal 86,5 milijard evrov v letu 2005. V obdobju od leta 2001 do leta 2005 je mednarodni faktoring dosegel bistveno višjo stopnjo rasti (110,81 oziroma v povprečju 16,09 odstotkov na leto) kot domači faktoring (44,27 oziroma v povprečju 7,61 odstotkov na leto). Kljub temu, da so faktorinške družbe še vedno usmerjane na domače trge, lahko vidimo, da se je v petletnem obdobju pomen in rast mednarodnega faktoringa povečevala. V prihodnosti lahko pričakujemo naraščajoči trend mednarodnega faktoringa, vzporedno z razvojem tranzicijskih vzhodnoevropskih (držav novih članic EU) držav, saj se več kot dobra polovica vsega faktorinškega prihodka ustvari na trgih Evrope.

Mislim, da so izzivi in težave pridobivanja denarnih sredstev MSP prispevali »levji delež« k hitremu razvoju faktoringa v zadnjih letih, in tako pripomogli k vse večji vlogi faktoringa v celotnem svetu.

## **4.2. Substituti in / ali komplementi faktoringu**

Ker je storitev faktoringa povezana s terjatvami, lahko v dejavnost faktoringa štejemo podjetja (finančne institucije), ki se ukvarjajo s financiranjem podjetij in z zavarovanjem terjatev (zavarovalnice, banke, v Sloveniji tudi SID - slovenska izvozna družba).

Vsaka izmed posojilnih tehnik (angl. lending technologies), ki jo lahko smatramo kot substitut in / ali komplement faktoringu, poizkuša MSP zmanjšati vrzel finančnih sredstev. Z opisom le-teh, so prikazane osnovne značilnosti in ravnanje finančnih institucij pri soočanju z nedostopnostjo informacij (asimetričnostjo informacij). Komplemente razumem predvsem kot storitve zavarovanj, katerih se lahko skupaj z osnovnimi storitvami, poslužujejo faktorinške hiše.

Vsako izmed tehnik posojanja odlikuje unikatna kombinacija primarnih virov informacij, selekcioniranje, jamstvo procesa (zavarovalne politike), struktura posojilnih pogojev, nadzorovalni mehanizmi in strategije. V določenih primerih se lahko posojilne tehnike razlikujejo le v eni lastnosti (spremenljivki). Na primer pri posojilu na osnovi stalnih sredstev (angl. fixed-asset lending) in zakupu (angl. leasing), nastane razlika le pri pogodbenih določilih o lastništvu nad stalnimi sredstvi. Razlike pa se lahko pojavijo tudi pri več spremenljivkah. Kot primer lahko navedemo primerjavo med posojilom na osnovi sredstev (angl. asset-based lending) in majhnim posojilom na podlagi kreditnih točk (angl. small business credit scoring). Slednji posojili se razlikujeta po virih primarnih informacij in nadzorovalnimi mehanizmi (Berger, Udell, 2005, str. 3).



Med (vsaj delne) komplemente oziroma substitute faktoringa sodijo (Berger, Udell, 2005, str. 3 - 7; Klopčič, 2003, str. 17 - 19; Žnidar, 2003, str. 30; Berk, Lončarski, Zajc, 2002, str. 228):

**Posojilo na podlagi finančnih izkazov (angl. financial statement lending);** je posojilo, ki je odobreno na podlagi finančnih izkazov podjetja. Od posojilojemalca (MSP) se zahteva, da ima v skladu z mednarodnimi računovodskimi standardi revidirano letno poročilo s strani priznane računovodske hiše. Finančni kazalniki morajo kazati na to, da ima podjetje »močno finančno kondicijo«, ki se izraža v dobrih kazalcih izračunanih iz revidiranih letnih poročil. Pogodbena določila vsebujejo elemente jamstva (zavarovanja) in osebnih garancij. Pri tem posojilu se posojilodajalec osredotoči na denarni tok MSP, ki je primarni vir za povračilo dolga. Lahko rečemo, da je to posojilo namenjeno »dobrim« podjetjem, ki imajo pregledne informacije o poslovanju podjetja.

**Posojilo majhnim podjetjem na podlagi kreditnih točk;** je posojilo na podlagi informacij o lastništvu in lastniku MSP. Informacije o lastniku (njegovo osebno kreditno obnašanje), pridobljene od lastnikove banke, posojilodajalec nato preuči skupaj z informacijami o MSP. Te informacije posojilodajalec nato uporabi kot podlago za presojanje višine posojila MSP. To posojilo je primerno za zelo nejasne, omejene informacije o poslovanju MSP, saj se posojilo odobri na osnovi preteklih osebnih podatkov lastnika. Gre za tvegano, manjše posojilo, ki ima visoko obrestno mero.

**Posojilo na osnovi partnerstva (angl. relationship lending);** osnova so »mehke« informacije in ne »trde« informacije (npr. letno poročilo). Te informacije vsebujejo podatke o razmerju med posojilodajalcem in posojilojemalcem. Banka skozi določeno časovno obdobje pridobi informacije o posojilojemalcu in njegovem poslovanju. Informacije tako vsebujejo podatke o lokalni skupnosti, v kateri MSP deluje, odnos MSP do svojih partnerjev (tudi drugih bank), skrb MSP za okolje, itd.. Ker posojilodajalci takšno vrsto posojil smatrajo kot tvegano, je temu primerna tudi cena takega posojila.

**Posojilo na osnovi sredstev;** posojilodajalec se zavaruje pred asimetričnimi informacijami tako, da uporabi sredstva MSP kot primarno zavarovanje za poplačilo dolga. Banke pred odobritvijo posojila ocenijo kratkoročna sredstva; terjatve do kupcev in zaloge. Uporaba zavarovanj se sama po sebi ne razlikuje od »partnerskega«, kreditno točkovnega posojila in posojila na osnovi finančnih izkazov. Razlika je v tem, da so pri omenjenih posojilih, zastavljene terjatve do kupcev, zaloge in oprema sekundarni vir zavarovanja. Medtem ko zastava pri tem posojilu, pomeni primarni vir zavarovanja.

**Posojilo na osnovi stalnih sredstev;** je posojilo, pri katerem posojilojemalec zastavi kot jamstvo oziroma zavarovanje dolgoročna sredstva, ki se ne prodajo pri normalnem poslovanju podjetja (oprema, službena vozila, zemljiška posest). Dolga življenjska doba in unikatna identifikacija stalnih sredstev odražata razlike v zavarovalnem procesu, sestavi posojilnih

pogojev, nadzornih strategijah in mehanizmih, v primerjavi s posojilom na osnovi sredstev (terjatve do kupcev in zaloge).

**Zakup;** je metoda financiranja, pri kateri gre za nakup stalnih sredstev posojilodajalca (oprema, službena vozila, zemljiška posest) s strani posojilojemalca. Načeloma gre za dogovor med dvema strankama, ki eni strani dovoljuje uporabo sredstev, ki so v lasti druge, v zameno za periodična plačila ali najemnine za določen čas. Pri zakupu podjetje, ki uporablja osnovno sredstvo, ne postane lastnik le-tega. Pri uspešnosti uporabe sredstev, lastništvo samo po sebi ni pomembno, saj zakupna pogodba omogoča enakovredno uporabo kot lastništvo. Zakup ima podobne učinke kot zadolževanje in povzroča enak finančni vzvod, četudi se prikazuje zunajbilančno (predvsem poslovni zakup).

**Plačila s popustom (kasokontom);** to niso neposredna posojila, vendar pomenijo za podjetje financiranje. Velika, močna in likvidna podjetja lahko svojim dobaviteljem sama ponujajo predčasna plačila s popustom. Prednost teh podjetij je, da imajo veliko pogajalsko moč in lahko svojim manjšim dobaviteljem vsiljujejo svojo voljo.

**Kreditno zavarovanje (zavarovanje terjatev do kupcev);** je zavarovanje pred izgubo, ki jo lahko povzroči neplačilo terjatev s strani kupca. Kreditno zavarovanje, ki je večinoma dejavnost zavarovalnic, podobno kot faktoring (natančneje le ena izmed funkcij faktoringa) prevzame upravljanje kreditne funkcije MSP. Kreditno zavarovanje prevzame kreditno tveganje nase, le da zavarovalnica ne prevzame 100% tveganje, temveč se odstotek giblje med 80 in 90 vrednosti zneska terjatve. Tako lahko kreditno zavarovanje predstavlja substitut faktoringu, saj ima MSP v primeru, ko nujno ne potrebuje finančnih sredstev, možnost nakupa kreditnega zavarovanja. Komplementarni vidik kreditnega zavarovanja je v tem, da se lahko faktorinške družbe v primeru, da imajo prevelik obseg terjatev do določenih skupin kupcev, odločijo za nakup zavarovanja. S to potezo se zavarujejo pred tveganjem neplačila terjatev s strani določenih skupin kupcev. Ponudbe kreditnega zavarovanja izvoznih terjatev ponavadi upravljajo vladne kreditne agencije. V Sloveniji ima to pristojnost Slovenska odškodninska družba.

### **4.3. Prednosti oziroma koristi faktoringa**

Ker po eni strani uporaba in s tem sodelovanje v procesu faktoringa prinaša koristi oziroma prednosti za vse udeležence v tem procesu (MSP, faktor / banka, kupec od MSP) in glede na to, da ima po drugi strani sama storitev faktoringa svoje prednosti oziroma koristi v primerjavi z ostalimi substituti in / ali komplementi, so na tem mestu predstavljene te koristi oziroma prednosti v dveh ločenih točkah.

### 4.3.1. Koristi oziroma prednosti uporabe faktoringa za MSP

Koristi oziroma prednosti uporabe faktoringa za *MSP* so (Frantar, 2004, str. 31; Vozel, 2005, str. 30; Bakker et al., 2004; Klapper, 2005, str. 8, 13, 20):

- **Stoodstotna varnost poslovanja in znižanje tveganja;** pri neregresnem faktoringu, saj se tveganje neplačila prenese na faktor. Odstopnik ne nosi več tveganja neplačila s strani svojega kupca ob zapadlosti terjatve.
- **Izboljšanje likvidnosti in predvidljiv denarni tok;** faktoring omogoča sprotno unovčevanje prodaje z odlogom plačila in s tem izboljšano likvidnost. Odstopnik takoj prejme plačilo za terjatev, čeprav ta zapade kasneje. Tako se mu poveča tekoča likvidnost, kar mu omogoča nemoteno poslovanje zaradi bolj predvidljivega denarnega toka.
- **Večjo rentabilnost;** odstopnik ima možnost z denarnimi sredstvi, ki jih dobi od faktorja pravočasno ali celo predčasno plačati obveznosti do svojega dobavitelja. Predčasno plačevanje mu omogoča, da koristi popuste, ki izhajajo iz predčasnih plačil in mu hkrati zagotavlja boljše izhodišče pri pogajanjih o nadaljnjih nabavnih pogojih.
- **Boljšo ali včasih edino možnost financiranja rasti;** ko bančno kreditiranje ni mogoče ali ko so kreditne linije preobremenjene, si *MSP* lahko pridobi, res nekoliko dražja, vendar prepotrebna finančna sredstva (obratni kapital) preko faktorja.
- **Časovno hitrejše in cenejše unovčevanje, spremljanje terjatev in bonitet kupcev;** funkcijo upravljanja terjatev prevzame faktor in posledično zagotavlja stalno, natančno in učinkovito skrb za račune terjatev in periodično dostavlja poročila o prometu in stanju terjatev, prejetih plačilih, povprečnih zamudah, izstavlja opomine ter izterjuje. Ti ukrepi podjetju, ki se poslužuje faktoringa v veliki meri znižajo administrativne stroške. Znižanje stroškov pri ugotavljanju plačilne sposobnosti dolžnikov je povezano z dejstvom, da ima faktor za te namene »dobro« organizirano službo in bazo podatkov, ki vodi lastno evidenco o plačilni disciplini podjetij. Pri ugotavljanju bonitete kupcev gre za splošne informacije o podjetju (vrsta podjetja), finančne podatke preteklih let, finančno analizo; uspešnost poslovanja, zadolženost, likvidnost, finančno moč, upravljanje s sredstvi, bonitetni ključ, plačilni ključ in limit, ki ga boljša boniteta zvišuje.
- **Celovita ponudba storitev;** povezanih z upravljanjem terjatev (faktor prevzame opravila povezana s terjatvami), upravljanjem denarnega toka oziroma financiranja preko faktoringa (ki olajša kreditno politiko podjetja) in prenos tveganja neplačila s strani dolžnika *MSP*. Ta prednost se prav tako nanaša na neregresni faktoring, kjer faktor prevzame tveganje neplačila odstopnikovega kupca nase. V primeru regresnega faktoringa je korist oziroma prednost za odstopnika povezana le z upravljanjem terjatev in financiranjem.
- **Povečanje prodaje in zmanjšanje tečajnih tveganj pri mednarodnem poslovanju;** pri izvoznem faktoringu si lahko *MSP* s prodajo terjatev do tujih kupcev olajša in

zmanjša tveganje izterjave terjatev povezane z mednarodno prodajo. Faktor je pri svojem načinu poslovanja primoran narediti analizo kreditne sposobnosti odstopnikovega kupca, preden se dejansko odloči za nakup odstopnikove terjatve. V primeru, da faktor ugotovi, da je kupec dober in odkupi terjatev, da z odkupom MSP »jasen signal«. MSP tako dobi informacijo, da lahko začne poslovati (v primeru, da je bil to nov potencialni poslovni partner ali bolje rečeno kupec) s tujim partnerjem in posledično mu ta informacija služi za potencialno povečanje mednarodne prodaje. Ker so podjetja pri mednarodnem poslovanju izpostavljena spremembam valutnih tečajev, faktoring za njih med drugim tudi zmanjšuje tveganja povezana s spremembami določene valute.

*Bankam / faktorjem* storitev omogoča, da razvijejo boljši odnos s svojim komitentom (MSP). Preko faktoringa pridobivajo informacije o kreditni sposobnosti, denarnih sredstvih, terjatvah in zalogah podjetij. Hkrati pa imajo banke možnost, da tem komitentom ponudijo tudi ostale bančne storitve in si tako povečajo obseg poslovanja.

*Kupec MSP* s svojim sodelovanjem pri storitvi faktoringa prepusti upravljanje obveznosti do dobaviteljev faktorjem (namesto, da bi nakazoval obveznosti na večje število dobaviteljev nakazuje svoje obveznosti na manjše število faktorjev) in hkrati razvije tesnejše sodelovanje in partnerstvo s svojimi dobavitelji. Svojim dobaviteljem omogoči dostop do obratnega kapitala, kar mu koristi pri prihodnjih pogajanjih za boljše plačilne pogoje (daljša valuta, cenejše nabave) (Klapper, 2005, str. 20).

#### **4.3.2. Prednosti oziroma koristi faktoringa v primerjavi s substituti in / ali komplementi**

Prednosti faktoringa v primerjavi s substituti oziroma komplementi so (Klapper, 2005, str. 3, 8; Bakker et al., 2004, str. 1; Klapper, 2005a, str. 4; Papadimitriou, Phillips, Randall, 1994, str. 10):

- **Factoring zagotavlja vse tri osnovne funkcije (financiranje, prenos tveganja, upravljanje terjatev do kupcev);** najpomembnejša prednost v primeru popolnega faktoringa (brez regresne pravice) je, da ta, MSP na enem mestu zagotavlja vse tri osnovne funkcije. Torej v nasprotju z bančnimi posojili, zakupom, kasokonti<sup>5</sup> in kreditnimi zavarovanji<sup>6</sup> ima MSP možnost uporabe faktoringa, ki mu na enem mestu poleg financiranja in prenosa tveganja neplačila, omogoča tudi funkcijo upravljanja terjatev do kupcev. Iz povedanega sledi, da faktoring predstavlja celovito in ne le delno (parcialno) rešitev, kot je to značilno za substitute in / ali komplemente.

<sup>5</sup> Bančni krediti, zakupi in kasokonti imajo za MSP le funkcijo financiranja.

<sup>6</sup> Kreditna zavarovanja imajo za MSP funkcijo prenosa tveganja neplačila terjatve (obveznosti) s strani kupca.

- **Factoring ni posojilo;** zato MSP ne odplačuje posojila in ne vpliva na njegovo bilanco stanja in kazalnik zadolženosti.
- **Izboljšanje kazalnika zadolženosti in finančne bonitete;** odprodaja ne predstavlja dodatnega zadolževanja in ne vpliva na bilanco stanja, kot je to značilno za bančna posojila in zakup. Kazalnik zadolženosti, ki je razmerje med dolgom in sredstvi, se tako v primeru faktoringa ne povečuje.
- **Odstranitev terjatev iz stečajne mase;** v primeru, da je factoring v zakonih obravnavan kot nakup in prodaja, terjatve do kupcev, ki jih kupi faktor od MSP, v primeru stečaja MSP, niso predmet stečajne mase in se pojmujejo kot lastništvo faktorja. Tako kot ostale posojilne tehnike, tudi factoring zagotavlja MSP obratni kapital. Vendar z razliko od substitutov, ki ponujajo MSP posojila z zavarovanjem (jamstvom), pri faktoringu odkupljene terjatve postanejo last faktorinške družbe. To daje faktoringu še večjo »težo« v državah na prehodu. Za te države so značilni neustrezni mehanizmi uveljavljanja pravic upnikov, neučinkovitost stečajnega sistema in zastaranje zahtevkov. Po eni strani (z vidika ponudnikov) pomeni odstranitev terjatev iz stečajne mase spodbudo za razvoj faktoringa, medtem ko po drugi strani (z vidika lastnikov in njihovega podjetja) pomeni pomankljivost.
- **Kreditno tveganje pri faktoringu ni enako tveganju neplačila MSP (kreditna sposobnost odstopnika), temveč tveganju neplačila kupca (kreditna sposobnost kupca SMP);** zato je lahko factoring (če se odkupuje terjatve do kvalitetnih kupcev in če je zagotovljena plačilna disciplina) pomembno orodje financiranja za visoko tvegana MSP (gazele). Tako kot ostale posojilne tehnike, tudi factoring zagotavlja MSP obratni kapital oziroma finančna sredstva. Vendar z razliko od substitutov (kreditov), ki ponujajo MSP posojila z zavarovanjem, je pri faktoringu tveganje za upnika enako tveganju neplačila kupca MSP in ne MSP. To daje faktoringu še večjo »težo« v državah na prehodu (glej zgoraj).
- **Potrebuje le zakonito okolje za prodajo ali zakonske odobritve prenosa (angl. assign) terjatev do kupcev;** factoring ne potrebuje dobrih poroštenih oziroma jamstvenih zakonov (angl. collateral laws) ali učinkovit pravni sistem, če se trguje s terjatvami do kvalitetnih kupcev (majhna verjetnost neplačila obveznosti ob primerni plačilni disciplini). Terjatve do kupcev kupljene, brez regresne pravice, v primeru stečaja MSP niso vključene v stečajno maso (če factoring je opredeljen kot nakup in prodaja), saj postanejo last faktorja. Zato niso potrebni tako dobri zavarovalni zakoni (kar je značilno za nove članice EU), ki ščitijo pravice upnikov in učinkovito ter hitro reševanje stečajnih postopkov v sodstvu ne igra tako pomembne vloge. Smiselno je izpostaviti, da se večina faktoriškega posla v novih članicah EU opravi z regresom - jamstvom tveganega MSP (faktor še vedno prevzema določeno stopnjo tveganja). To pomeni, da MSP jamči, da bo poravnal obveznosti v primeru nezmožnosti plačila svojega kupca. Iz tega sledi, da je v novih članicah EU tako za faktorinška podjetja kot tudi za substitute, pomembno zakonsko področje in delovanje le-tega. In sicer iz preprostega razloga, saj lahko kupec MSP prav tako bankrotira ali ne plača obveznosti

ter s tem povzroči faktorju, da se mora potegovati za vrnitev sredstev v stečajnem postopku, izršilnem postopku oziroma bo moral izvajati izterjavo.

Harhoff in Korting (1998) sta v svoji raziskavi empirično dokazala, da večja količina danih kreditov bank MSP raste s stopnjo zaupanja bank v pravni sistem. Pri tem je smiselno poudariti tudi prednost oziroma priložnost za faktoring v primerjavi s substituti in / ali komplementi na območju novih članic EU. Namreč v novih članicah EU je finančni sistem manj razvit (neustrezni mehanizmi uveljavljanja upniških pravic), učinkovitost pravnega sistema pa slabša, in ker je poslovno okolje za faktorinško dejavnost v novih članicah dokaj neurejeno (o katerem je več napisano v poglavju 4.4.), lahko sklepamo, da bi imela MSP s faktoringom, če bi bil primerno podprt s strani države,<sup>7</sup> lažji dostop do finančnih sredstev.

#### **4.4. Vpliv poslovnega okolja na faktoring**

Poslovno okolje, v katerem faktorinške družbe delujejo, ima lahko odločilen vpliv na rast dejavnosti faktoringa in posledično na razvoj MSP. Ponudba faktoringa namreč povečuje dostopnost financiranja za MSP, kateri imajo največje težave pri pridobivanju finančnih sredstev. Kot je razvidno (Tabela 1 v prilogi) se velikost faktoringa spreminja od države do države, kar je odraz različno razvitega in urejenega poslovnega okolja. V poslovno okolje faktoringa sodijo naslednja področja; informacijska infrastruktura (angl. information infrastructure), zakonsko urejeno področje in sodstvo (angl. legal and judicial environment) ter tudi davčno in regulacijsko področje (angl. tax and regulatory environment).

Avtorji so skušali v svojih člankih opisati vplive poslovnega okolja na faktoring. Leora Klapper (2000) je tako v svojem članku ugotovila, da so razlike v prihodkih faktorinških družb v različnih državah in regijah posledica razlik v informacijski infrastrukturi, zakonih in uveljavljanju (spoštovanju) le-teh ter učinkovitosti sodstva. V učinkovitost sodstva ne spadajo le napisani zakoni in nadzor nad njimi, temveč tudi kredibilnost in učinkovitost uveljavljanja zakonov. Učinkovit sistem deluje brez korupcije ter političnega pritiska in mora imeti nizke stroške uveljavljanja pogodbenih določil. Boljši kot so zgoraj omenjeni pogoji, višji je promet faktoringa.

La Porta et al. (2000) so v raziskavi oziroma članku ugotovili, da je nastanek večjega prometa faktoringa v nekaterih državah povezan z obstojem državnih zavarovalnih (varnih) zakonov o prodaji, ki dajejo prednost zavarovanemu upniku v primeru neplačila obveznosti.

---

<sup>7</sup> Zgled za primerno podprto storitev faktoringa s strani države je primer obratnega faktoringa v okviru NAFIN v Mehiki. Več o tem v poglavju 5.

#### 4.4.1. Informacijska infrastruktura

Finančni sistem informacijske infrastrukture igra pomembno vlogo pri omogočanju kreditne dostopnosti za MSP tako s strani faktoringa kot njegovih substitutov in / ali komplementov. Eden izmed pomembnejših elementov informacijske infrastrukture za faktorinško podjetje so informacije o plačilnem obnašanju podjetij. Te informacije dajejo nazorno sliko o preteklih plačilnih »navadah« odstopnikovega kupca in faktorju omogočajo, da predvidi in oceni prihodnje plačevanje podjetij (Bakker et al., 2004, str. 15).

Pomemben vir informacij so torej informacije o odstopnikih in informacije o plačilnem obnašanju podjetij, ki se lahko pridobijo iz lastno razvite baze podatkov faktorinških družb, bank (matic) ali zavarovalnih agencij, privatnih kreditnih agencij, javnih kreditnih agencij in drugih informacijskih proizvajalcev informacij (Dun & Bradstreet – največji privatni poslovni register podjetij). Kreditne agencije služijo za odpravljanje največje ovire pri kreditnih informacijah in sicer asimetričnosti informacij. Sodelovaje posojilodajalcev v javnih kreditnih agencijah se imenuje kreditni register. Večino kreditnih registrov v državi upravljajo centralne banke. Privatni kreditni registri so v nasprotju z javnimi zasnovani na prostovoljnem sodelovanju kreditodajalcev. Proizvajalci informacij tako ponujajo informacije, ki jih oblikujejo na podlagi podatkov o plačilni disciplini podjetij, splošnih informacij o podjetju (lastništvo, struktura kapitala) in kazalcev poslovanja. Te informacije so uporabne in imajo vrednost pri odločanju o kreditnih odločitvah (Jappelli, Pagano, 1999; Kallberg, Udell, 2003; Bakker et al., 2004, str. 16, 26).

Do sedaj ni bilo opravljenih nobenih empiričnih raziskav, ki bi potrdile vpliv kreditnih informacij na faktoring. Jappelli in Pagano (2001) sta ugotovila le pozitiven vpliv med večjo dostopnostjo kreditnih informacij in večjo dovezetnostjo bank do posojanja.

Po eni strani pomembnost informacijskih podatkov za faktoring ni primarnega, temveč sekundarnega pomena. Zlasti večje faktoriške družbe namreč same zbirajo te podatke (npr. plačilna disciplina) na podlagi preteklega sodelovanja s podjetji (primarni pomen). Po drugi strani pa informacije o podjetjih, kot so na primer; dnevi poravnave obveznosti, znesek obveznosti do dobaviteljev, stanje na transakcijskem računu, itd., faktorju prinašajo dobro podporo pri kreditnih odločitvah. V državah, kjer je informacijska infrastruktura manj razvita, imajo faktorinška podjetja pogosto večje težave pri pridobivanju informacij, kar posledično povečuje stroške faktorinške storitve.

#### 4.4.2. Sodstvo in zakonsko področje

Državni zakoni in sodstvo, ki določajo poslovno okolje, imajo pomemben vpliv na ponudbo različnih finančnih storitev (posojilnih tehnik) in hkrati na pomembnost faktorinške storitve kot ene izmed oblik finančnih storitev.

Pomembno vprašanje za faktoring na zakonskem področju predstavlja finančni sistem (angl. a financial system's commercial laws) gospodarskega prava. Ta lahko obravnava faktoring kot nakup in prodajo ali kot posojilo. Če je faktoring obravnavan kot nakup in prodaja, potem pravice upnikov in spoštovanje pogodbenih določil posojila niso tako pomembni za faktoring, ker faktoring ni posojilo. Primer: če gre MSP, od katerega je faktor terjatve kupil, v stečaj, to ne vpliva na kupljene terjatve faktorja, saj le-te niso predmet stečajne mase, temveč so v lasti faktorja (Bakker et al., 2004, str. 17).

Kljub zgoraj navedenim dejstvom, da faktoring ob primerih zakonih ni tako »občutljiv« kot ostali finančni produkti na pravice upnikov in upoštevanje (uveljavljanje) pogodbenih določil, to ne pomeni, da sodstvo in zakoni niso nepomembni za faktoring, in sicer iz vsaj dveh razlogov. Prvič, opredeljujejo okolje, v katerem bo morda moral faktor izvajati izterjavo. Slabše pravice upnikov in slabše uveljavljene (upoštevanje) pogodbenih določil povečujejo stroške faktoringa pri upravljanju terjatev (izterjava). To posledično povečuje stroške storitve, saj jih faktorinške družbe vračunavajo v provizijo, ko se odločajo o nakupu (kreditiranju) določenih terjatev. Drugič, pri regresnem faktoringu, ki prevladuje v novih članicah EU, ima faktor pravico zahtevati povračilo za financiranje odstopnika v primeru neplačila s strani kupca. Faktor ima lahko zavarovano ali nezavarovano financiranje odstopnikovih terjatev z odstopnikovimi sredstvi kot sekundarni vir poplačila odkupljenih terjatev. Vendar mu to zavarovanje v primeru slabega in počasnega sodstva in nadzora ne koristi prav dosti, saj vedno obstaja tveganje, da faktor ne bo ali pa bo dobil prepozno povrnjena sredstva (Bakker et al., 2004, str. 15 – 21; Klapper, 2005, str. 12 - 14).

Večina držav v razvoju ima težave pri upoštevanju pogodbenih določil. Čeprav »šibki« zakoni vplivajo na celotno ponudbo finančnih storitev oziroma posojilnih tehnik, imajo lahko manjši vpliv na faktoring (v nasprotju s posojili z zavarovanji), če je le-ta opredeljen kot nakup ali prodaja.

Finančni sistem gospodarskega prava in stopnja uspešnosti njihovega uveljavljanja oblikujeta poslovno okolje, v katerem se sklepajo finančne pogodbe. Gospodarsko pravo določa lastniške pravice v sklopu gospodarskih poslov. Spoštovanje in stopnja uveljavljanja teh pravic, pa ponazarjata varnost udeleženi strankam v finančnih pogodbah. Kot celota tvorita zakonska pravila v določenih regijah oziroma državah. V prvem skrajnem primeru imamo države, kjer so gospodarski zakoni jasni in koristni za gospodrske posle. V takšnem okolju lahko faktor predvidi uveljavljanje zakonov. Drugi skrajni primer je popolno nasprotje;



zakoni so nekoristni, nejasni in obstaja zakonski problem uveljavljanja pogodbenih določil (Bakker et al., str. 20).

Naslednje področje v tem sklopu je ali ima država zakon o faktoringu oziroma ali se sklicuje / je zajet v povezavi s kakšnim drugim zakonom. Takšna zakonska opredelitev namreč daje faktoringu legitimnost finančne storitve in s tem določa naravo posla, lajša in usmerja delo sodnikov pri odločanju v primeru neizpolnjevanja obveznosti vsaj ene izmed udeleženih strani. Sklepamo lahko, da večja zakonska podpora in nadzor spodbujata rast faktorinške storitve (Klapper, 2005a, str. 12 - 14).

#### **4.4.3. Davčna ureditev in nadzor**

Različna davčna ureditev oziroma struktura, kamor spadajo; fiksni davek na transakcijo oziroma upravna taksa (angl. stamp duties) kupljenih faktur, davek na dodano vrednost, obdavčitev provizij za slabe terjatve (in z njimi povezane izgube), kot tudi nadzor nad dejavnostjo faktoringa, imajo pomemben vpliv na konkurenčnost, rast in obseg faktoringa v primerjavi z ostalimi finančnimi storitvami.

Davčna struktura, je eno izmed področij, od katerega je odvisno, ali lahko faktoring služi kot primerljiv vir kreditiranja ostalim posojilnim tehnikam. V nekaterih državah sta tako provizija kot tudi financiranje predmet davka na dodano vrednost. Vendar bi države lahko poskrbele in izenačile konkurenco med faktoringom in ostalimi posojili. Bankam je v nekaterih državah dovoljeno, da je financiranje oproščeno davka na dodano vrednost, kar bi lahko prenesli tudi na faktoring, in s tem pripomogle k cenejši storitvi in večji konkurenčnosti faktoringa. Prav tako bi lahko države faktorinška podjetja razbremenila davka od provizij in provizij za slabe terjatve (in z njimi povezane izgube). Na žalost temu ni tako, in ker faktoring v nekaterih državah ni priznan kot formalni finančni institut, posledično nastaja trend odhoda samostojnih faktorinških družb pod »okrilje« bank. Trend je prisoten zlasti tam, kjer faktoring ne spada pod nobeno področje regulatorjev (Bakker et al., str. 15 – 21; Klapper, 2005a, str. 12).

#### **4.5. Trg faktoringa v novih članicah EU**

Iz Tabele 4 v prilogi je razvidno, da je dejavnost faktoringa v novih članicah EU hitro rasla. Njena rast je bila več kot trikrat večja od rasti faktoringa v celotni Evropi, vključno z novimi članicami EU.

Najvišjo rast v sedem letnem obdobju v novih članicah EU je zabeležila Madžarska in sicer 1163,89 odstotno oziroma v povprečju 43,68 odstotno letno rast. Takoj za Madžarsko je na drugem mestu Slovenija. Na tretjem mestu najdemo Poljsko. Sledijo jim Slovaška (418,75

oziroma v povprečju 26,23 odstotkov na leto), Estonija (410,64 oziroma v povprečju 26,23 odstotkov na leto) in ostale države.

Če pogledamo višino ustvarjenega prihodka s faktorinškimi storitvami v letu 2005 (Tabela 5 v prilogi) vidimo, da je Poljska z 3,7 milijarde evrov prihodkov daleč na prvem mestu. Češka, Ciper in Estonija so ustvarile za dobro milijardo evrov manj prihodkov od Poljske. Sledijo jim Madžarska z 1,8 in Litva z 1,6 milijarde evrov prihodkov. Na zadnjih treh mestih najdemo Slovaško, Slovenijo in Latvijo.

V letu 2005 (Tabela 5 v prilogi) je bila primarna dejavnost faktoringa tako v novih članicah EU kot v celotni EU usmerjena v domači faktoring. Delež mednarodnega faktoringa je v celotni EU leta 2005 znašal 8,23 odstotka. Nekoliko višji odstotek 13,92 je bil istega leta dosežen v novih članicah EU. Najvišji delež usmerjen v mednarodni faktoring je dosegla Latvija (ima najmanjši obseg prihodkov) in sicer 75 odstotkov. Sledijo ji Litva z 32,01, Slovaška z 29,52, Češka z 18,54 ter Estonija z 16,67 odstotki. Naštete države so v tem letu dosegle nadpovprečno stopnjo mednarodnega faktoringa v primerjavi s stopnjo mednarodnega faktoringa z ostalimi novimi članicami EU. Podpovprečno stopnjo so tako dosegle Slovenija z 13,04, Poljska z 9,46, Madžarska z 3,85 in Ciper z 0,02 odstotka.

V raziskavi Svetovne Banke oziroma iz njenega povzetka v članku avtorjev Bakker et al. (2004) je moč zaslediti podatke o regresnemu in neregresnemu faktoringu v novih članicah EU. Anketiranci so bili vprašani, kakšen delež domačih in tujih terjatev do kupcev so kupili z regresnim ali neregresnim faktoringom. Rezultati so pokazali, da je v povprečju 66 odstotkov domačih terjatev do kupcev kupljenih z regresno pravico faktorinških družb. Medtem ko je pri mednarodnem faktoringu delež regresnega faktoringa bistveno nižji in znaša 35 odstotkov kupljenih tujih terjatev do kupcev. Ti rezultati se ujemajo z ugotovitvijo Sopranzettija (1998) in kažejo na dejstvo, da se faktorinške družbe v novih članicah poslužujejo neregresnega poslovanja (terjatve do kupcev v razvitih državah), ker so mnenja, da so terjatve do tujih kupcev bolj kvalitetne in manj tvegane, kot so terjatve do domačih kupcev (terjatve do kupcev iz državah na prehodu).

#### **4.5.1. Vpliv poslovnega okolja na faktoring v novih članicah EU**

Za lažjo analizo poslovnega okolja dejavnosti faktoringa je moč zbrati podatke iz povzetka raziskave oziroma ankete Svetovne Banke v članku avtorjev Bakker et al. (2004). V raziskavi je sodelovalo 13 faktorinških podjetij. Večino anketiranih faktorinških podjetij je v lasti bank in vsaj eno podjetje prihaja iz vsake države novih članic EU. Tako je s pomočjo slednje raziskave prikazano stanje in urejenost poslovnega okolja dejavnosti faktoringa v novih članicah EU. V tej anketi nista zajeti Malta in Ciper, ker ni bilo na razpolago dovolj podatkov s področja faktoringa.

#### **4.5.1.1. Informacijska infrastruktura v novih članicah EU**

Vire informacij, ki jih faktoring podjetja pridobijo na podlagi informacijske infrastrukture, sestavljata sklopa informacij o odstopnikih in informacije o njihovih dolžnikih.

Polovica anketirancev (faktoring družb) pridobiva informacije o svojih strankah (odstopnikih) od kreditnih agencij ali drugih informacijskih proizvajalcev, kot je Dun and Bradstreet.<sup>8</sup> Druga polovica anketiranih podjetij se zanaša na lastno razvite informacijske baze. Ker je regresni faktoring v novih članicah EU še vedno primarni način poslovanja faktorjev, so informacije o kreditni sposobnosti MSP oziroma odstopnikov terjatev posledično še vedno zelo pomembne (bolj pomembne kot v razvitih državah). Faktorinška podjetja morajo pred odkupom terjatev ugotoviti, ali jim bo v primeru neplačila terjatev s strani odstopnikovega kupca, odstopnik zmožen povrniti odobrena finančna sredstva.

Dve tretjini anketirancev se ne zanaša (deloma ali v celoti) na lastno razvite baze podatkov za pridobivanje informacij o dolžnikih MSP. Iz tega sledi, da ta podjetja zaenkrat nimajo dobro razvitih lastnih baz podatkov in tako pridobivajo informacije s pomočjo kreditnih agencij (večinoma od Dun and Bradstreet). Napisano zgoraj daje še večjo težo urejeni informacijski infrastrukturi v novih članicah EU.

#### **4.5.1.2. Sodstvo in zakonsko področje v novih članicah EU**

Ključni element pri zakonskem področju faktoringa je, ali obstaja poseben zakon o faktoringu, in / ali obstajajo določila o faktoringu v civilnem in gospodarskem pravu, ki priznavajo (identificirajo) faktoring kot finančno storitev. Takšno priznavanje (identifikacija) opredeljuje naravo posla (nakup in prodaja / kredit) in legitimira faktorinško industrijo. Z vidika sodstva priznavanje (identifikacija) faktoringa sodnikom nalaga, kako morajo ravnati v primeru goljufij vsaj ene izmed udeleženih strani v poslu. Polovica držav novih članic EU; Estonija, Litva, Latvija in Slovenija ima eksplicitna (izrecna) pravna določila in predpise o faktoringu zajete v civilnem in gospodarskem pravu.

##### **4.5.1.2.1. Ureditev faktoringa v novih članicah EU**

Drugo pomembno zakonsko področje za faktoring in njegove substitute je prisotnost zakona, ki dovoljuje ponujanje »posojil«, pri katerih lahko posojilojemalci zastavijo svoje premoženje (sredstva, terjatve, zaloge, itd.) kot poroštvo za odobrena sredstva. Večina anketirancev je potrdila obstoj takšnih posojil. Hkrati pa so navedli, da so zakoni v povezavi z zavarovanjem

---

<sup>8</sup> Dun and Bradstreet je največji privatni poslovni register o podjetjih na svetu, ki ponuja kreditna poročila.

upnikovih sredstev<sup>9</sup> prešibki in težko unovčljivi oziroma uveljavljeni. Še več, v večini držav novih članic EU nimajo urejenega registrskega sistema za registracijo pravic (prednostni upniki) do zaplembe premoženja za povračilo dolga. Te slabosti na zakonskem področju dajejo faktoringu prednost pred ostalimi posojili, ki temeljijo na zavarovanjih (jamstvih). Vendar pa slednje velja le pod pogojem, da je faktoring v gospodarskih zakonih in na sodiščih v primeru bankrota odstopnika obravnavan kot nakup in prodaja, saj le v tem primeru odkupljene terjatve s strani faktorja ne gredo v stečajno maso.

V **Estoniji** akt o kreditnih institucijah omogoča finančnim in kreditnim institucijam, da ponujajo velik obseg finančnih storitev vključno s posojili in zakupom. Institucije lahko poleg izrecno določenih storitev, opravljajo tudi druge finančne storitve v primeru, da so te aktivnosti pomožne ali dodane primarni dejavnosti institucij. Kljub temu, da akt eksplicitno ne omenja faktoringa, je povsem razumljivo, da le ta spada v seznam finančnih storitev akta. Podjetja, ki ponujajo faktoring (in / ali zakup), so v večini primerov podružnice kreditnih zavarovalnic. Omeniti velja, da faktorinške družbe v Estoniji, ponujajo tako regresni kot neregresni faktoring. V primeru regresnega faktoringa ima faktor pravico kupcu prodati terjatev nazaj v celoti ali delno. Splošni zakon o ocenitvi terjatev se tudi posveča prodaji terjatev.

Leta 1999 je centralna banka **Litve**, da bi povečala obseg bančnih operacij (storitev), dovolila dodatno ponudbo storitev poslovnih bank. Med temi storitvami je dodala tudi faktoring. Nato je leta 2001 uskladila civilne zakone (angl. civil code) z mednarodnimi zakoni pri postopkih različnih pogodb, vključno s faktoringom.

V **Latviji** zakon o bankah le-tem dovoljuje, da ponujajo storitev faktoringa (in / ali zakup). Leta 1998 je stopila v veljavo konvencija o mednarodnem faktoringu pod okriljem mednarodnega inštituta za združitev privatnih zakonov (oziroma zasebnega prava).

V **Sloveniji**<sup>10</sup> zakonodaja podrobneje ne ureja faktoringa. Pač pa ga Zakon o bančništvu (2006), ki dovoljuje uporabo faktorinške storitve. ZOB v 10. členu navaja faktoring med vzajemno priznane finančne storitve. Vzajemno priznane storitve so med drugim tudi dajanje kreditov, ki vključuje tudi odkup terjatev z regresom ali brez njega (factoring). Iz tega sledi, da gre pri poslu faktoringa za posojilo, in torej ne za »prodajo in nakup«. Zakon navaja, da imajo pravne osebe, ki kot pretežno dejavnost opravljajo katero drugo od naštetih dejavnosti, značaj druge finančne organizacije. Obligacijski zakonik (2001) opredeljuje cesijo - odstop terjatve, ki je temelj vsakega faktoring posla kot tudi odkupa terjatev. Cesija lahko nastane s

---

<sup>9</sup> Zakoni povezani z zavarovanjem upnikovih sredstev zagotavljajo faktorju (regresni faktoring) in bankam povrnjena finančna sredstva, katera so zavarovali oziroma imajo za to jamstva v primeru, da dolžnik (odstopnik) bankrotirata.

<sup>10</sup> Sodstvo in zakonsko področje se povezuje s poglavjem 4.6.2. Poslovno okolje faktoringa v Sloveniji.

pravnim poslom (pogodbena ali prostovoljna cesija), z odločbo sodišča ali drugega organa (prisilna cesija) in na temelju pravnih predpisov (zakonska cesija). Cesija je opredeljena v 417. členu OZ, ki pravi, da lahko upnik s pogodbo, ki jo sklene z nekom tretjim, prenese nanj terjatev, izvzemši tiste terjatve, katerih prenos je z zakonom prepovedan, kot tudi tiste, ki so povezane z osebnostjo upnika ali njihova narava nasprotuje prenosu na drugega. Zakon v istem členu določa, da je prenos terjatev iz gospodarskih pogodb veljaven tudi, če sta se dolžnik in upnik dogovorila, da upnik ne bo smel prenesti denarne terjatve na drugega. Dalje 419. člen OZ pravi, da za prenos terjatev ni potrebno soglasje dolžnika, vendar ga mora odstopnik le obvestiti o odstopu.

Kljub temu, da Slovenija ni podpisnica konvencije o mednarodnem faktoringu (UNIDOROIT),<sup>11</sup> pa lahko pride v primeru mednarodnega faktoringa do neposredne uporabe določil konvencije. Določila se namreč upoštevajo v primeru poslovanja s poslovnimi partnerji oziroma faktorinškimi institucijami, ki imajo sedež v državah podpisnicah konvencije (Klopčič, 2003, str. 13).

Na **Češkem** in **Slovaškem** je v veljavi podoben civilni zakon, ki vsebuje predpis, kateri dovoljuje odstop oziroma prenos terjatev. Terjatve so lahko odstopljene posrednikom v skladu s predpisi o pogodbenem odstopu. Posrednik ni nujno, da je poslovna entiteta in ne potrebuje pooblastila za odkup terjatev. Vseeno mora faktor obvestiti odstopnikovega dolžnika o odkupu terjatve. V nasprotnem primeru, lahko dolžnik ignorira prenos terjatve, ker ni legalnega predpisa, da bi prenos veljal za dolžnika preko javnega registra podjetij. Leta 1990 sta obe državi oziroma je Češkoslovaška podpisala konvencijo o mednarodnem faktoringu (UNIDOROIT).

Na **Madžarskem** imajo pravico odkupiti terjatve le finančne institucije in še to s pooblastilom Madžarske finančne nadzorne agencije (angl. Hungary financial supervisory agency). Terjatve se lahko odkupijo za določene namene kot odstop terjatve po predpisih civilnega zakona. Leta 1996 je stopila v veljavo konvencija o mednarodnem faktoringu (UNIDOROIT).

Na **Poljskem** so bile leta 1997 v bančnem aktu sprejete aktivnosti, pri katerih smejo sodelovati banke. S tem so omogočili bankam, da ponujajo faktorinško storitev. Vendar bančni akt izključno ne prepoveduje ostalim finančnim posrednikom ponujanje storitve faktoringa.

---

<sup>11</sup> UNIDOROIT je mednarodni inštitut v Rimu za poenotenje mednarodnega zasebnega prava. 28. maja 1988 je bila na diplomatski konferenci v Ottawi sprejeta konvencija o mednarodnem faktoringu s strani UNIDOROIT. Poleg zgoraj naštetih držav (Češka, Slovaška, Madžarska) so to konvencijo ratificirale tudi nekatere iz poslovnega vidika pomembne države; Italija, Nemčija, Francija, itd. (Klopčič, 2003, str. 13).

#### 4.5.1.3. Davčna ureditev in nadzor v novih članicah EU

Najslabšo oziroma faktoringu nenaklonjeno davčno zakonodajo imajo v Litvi. Faktorinške družbe morajo plačevati davek na dodano vrednost (približno 18%) tako za predhodno obrestno financiranje kot tudi za provizije, ki jih zaračunavajo faktorinške družbe. Davek na dodano vrednost za fakturinsko provizijo morajo poleg Litve plačevati tudi v Estoniji, Latviji in Sloveniji (v povprečju 18%). Najprijaznejšo ureditev na področju davka na dodano vrednost lahko pripišemo Češki, Madžarski, Poljski in Slovaški, kjer faktorinškim hišam ni potrebno plačevati niti davka na dodano vrednost za predhodno obrestno financiranje niti davka na dodano vrednost za fakturinsko provizijo.

Na področju fiksnega davka na transakcijo oziroma upravnega davka in davka iz tega naslova, ki je v splošnem značilnost Velike Britanije, lahko rečemo, da takšnega davka v novih članicah EU ni opaziti, kar vsekakor pozitivno vpliva na trg faktoringa. Poljska je edina država, v kateri faktorinška podjetja ne plačujejo davka od provizij za slabe terjatve (izgube povezane z njimi). Skupna značilnost držav novih članic EU je ta, da faktorji niso oproščeni davka od provizij za slabe terjatve.

V raziskavi so sodelovale faktorinške družbe, ki so večinoma v lasti bank. »Odhod« faktorinških družb pod okrilje bank tudi nakazuje na to, da je davčna ureditev dokaj nenaklonjena faktorinški dejavnosti. Ker so banke večinoma oproščene davka na financiranje, je podatek o davčnih ureditvah dokaj nepomemben. Iz zgoraj opisanega sledi, da je davčno okolje v novih članicah dokaj nenaklonjeno faktorinški storitvi.

Na področju nadzora lahko nove članice EU razdelimo na tiste faktorinške družbe, ki so in tiste, ki niso nadzorovane s strani odgovornih institucij. Na Madžarskem se nadzor izvaja preko bančnih nadzornikov oziroma je za to odgovorna madžarska finančna nadzorna oblast. Nadzor preko centralnih bank imajo v Estoniji, Litvi in Latviji. V omenjenih državah poteka nadzor preko obveznih določil poročanja. Faktorinška podjetja v Litvi in Latviji pa so izpostavljena tudi nadzoru pri mednarodnemu faktoringu.

Na Češkem, Poljskem, Slovaškem in v Sloveniji so anketiranci odgovorili, da niso izpostavljeni regulaciji faktoringa. Vendar je treba poudariti, da so v teh štirih državah faktorinška podjetja v lasti bank oziroma so bančne podružnice, in so zato izpostavljene podobnemu nadzoru kot banke.

Če razdelimo države v dve skupini, in sicer na tiste, ki imajo in tiste, ki nimajo zakonsko določenih zahtev o začetnem kapitalu, vidimo, da je razmerje izenačeno. V prvi skupini so tako Madžarska, Litva, Latvija in Slovenija, v drugi skupini pa Češka, Slovaška, Poljska in Estonija.

## **4.6. Trg faktoringa v Sloveniji**

Slovenija ne predstavlja velikega igralca v svetovnem merilu dejavnosti faktoringa kljub temu, da imamo v omenjeni dejavnosti že 15-letno tradicijo. Domači trg raste, prav tako mednarodni oziroma izvozni faktoring (Vozel, 2005, str. 31).

V Tabeli 6 v prilogi je razvidno, da se promet faktoringa iz leta v leto povečuje. Največjo rast dejavnosti je Slovenija dosegla med letom 1998 in 1999 in sicer 150 odstotno ter med letom 2002 in 2003, ko je rast znašala 126,7 odstotkov. Kljub temu, da je promet faktoringa rasel iz leta v leto, lahko opazimo, da se je po letu 1999 rast počasi umirjala, in leta 2002 dosegla le še 5,6 odstotno rast.

V Sloveniji imamo tri faktorinške družbe in sicer Afaktor, ki je odvisna družba Abanke Vipe, Prvi faktor, ki je v polovični lasti Nove ljubljanske banke (NLB) in Slovenske izvozne družbe (SID) ter Finea Holding iz Maribora. Finea Holding se ukvarja še z drugimi finančnimi posli, prva dva pa izključno s faktoringom. Od tega sta Prvi faktor in Finea Holding članici združenja FCI in se posledično ukvarjata tudi z mednarodnim faktoringom Afaktor pa je aktiven le na domačem trgu. V letu 2005 je mednarodni faktoring v celotnem prometu slovenskega faktoringa znašal 13,04 odstotka.

### **4.6.1. Konkurenti oziroma substituti in / ali komplementi v dejavnosti faktoringa v Sloveniji**

V faktoring dejavnost štejemo vsa podjetja, ki ponujajo proizvode in bližnje substitute, ki zadovoljujejo isto potrebo. Torej sem štejemo predvsem proizvode financiranja in zavarovanja terjatev. Lahko bi jih delili na neposredne in posredne konkurente.

#### **4.6.1.1. Neposredni konkurenti**

Vsi trije zgoraj omenjeni domači igralci so dokaj neusklajeni pri podajanju ocen o tržnih deležih, saj je le-ta odvisna od same definicije faktoringa. Zaradi težavne statistike merjenja tržnih deležev ima Prvi faktor vodilno mesto pri celovitih pogodbenih poslih faktoringa, Finea pa pri posamičnih, enkratnih odkupih terjatev. Pri celovitih poslih faktoringa je na prvem mestu Prvi faktor z okoli 60 odstotkov, druga je Finea z okoli 35 odstotkov in tretji je Afaktor s približno 5 odstotkov. V primeru, da celovitim pogodbenim poslom prištejemo še enkratne posle, se razmerja spremenijo in razmerje med Fineo in Prvim faktorjem je približno 50 proti 50 (Vozel, 2005, str. 32).

Omeniti velja, da se v dejavnosti faktoringa pojavljajo tudi nekateri manjši konkurenti, kot recimo A.A.-dfu, Gospodarska družba, Euromedia, Genesis, itd., ki pa se ne ukvarjajo

izključno z dejavnostjo faktoringa, temveč dejavnost dopolnjujejo s poboti in verižnimi kompenzacijami.

#### 4.6.1.2. Posredni konkurenti

Med posredne konkurente oziroma substitute in / ali komplemente štejemo institucije, ki opravljajo sorodne dejavnosti. Bistvena razlika je, da ti posredni konkurenti ne opravljajo celotne storitve upravljana terjatev na enem mestu. Posredni konkurenti so banke, SID, zavarovalnice in velika podjetja (Klopčič, 2003, str. 18 - 19):

**Banke** ponujajo komitentom ločeno storitve financiranja v obliki posojil in storitve zaščite pred tveganji v obliki zavarovanj. Garancija<sup>12</sup> in akreditiv,<sup>13</sup> ki ju izdajajo poslovne banke po naročilu komitentov, zelo učinkovito rešujejo problem zavarovanja terjatev. Stroškovno, časovno in bonitetno gledano bremenita kupca ter mu znižujeta kreditno sposobnost pri poslovni banki. Kupec mora biti v tem primeru zelo zainteresiran za nabavo blaga ali storitve pri svojih dobaviteljih, da bo odprl garancijo ali akreditiv v korist prodajalca oziroma dobavitelja. Bančne storitve so, gledano iz stroškovnega vidika, za prvovrstne komitente bolj ugodne od faktoringa, za komitente srednjega in nižjega razreda pa manj ugodne.

**SID** ponuja zavarovanje domačih in izvoznih terjatev ter financira izvozne posle. SID praviloma od svoje stranke oziroma komitenta zahteva, da ta zavaruje celotno prodajo ali izvoz. Medtem, ko sam zavaruje le do 85 odstotkov odstopljenih terjatev. Podjetju omogoča financiranje na podlagi nakazila (asignacij) zavarovalnih polic v korist banke. Pri izvozu kredit bank refinancira, hkrati pa komitentu subvencionira obrestno mero.

**Zavarovalnice** ponujajo zavarovanje domačih in tujih terjatev pred komercialnimi riziki.<sup>14</sup> V primerjavi s faktoringom ne upravljajo terjatev celotno na enem mestu ter ne zavarujejo 100 odstotkov odstopljenih terjatev, temveč le 85 odstotkov. Prednost pred faktoringom iz stroškovnega vidika imajo v primeru, ko komitent zavaruje le terjatev, nima pa potrebe po financiranju.

**Velika podjetja**, ki so likvidnostno močna (Merkur, Mercator, Gorenje, CGP NM, Telekom Slovenije, d.d., itd.), svojim dobaviteljem sama ponujajo predčasna plačila z določenim popustom (kasokontom) in s tem predstavljajo dokaj resno konkurenco faktoringu. Kljub

---

<sup>12</sup> Garancija je instrument zavarovanja. Bančna garancija je pisna zaveza banke, da bo v primeru, ko naročnik garancije ne izpolni svojih pogodbenih obveznosti, na prvi pisni poziv upravičencu garancije plačala zahtevani znesek, vendar le do višine zneska, določenega v garanciji (Bančna garancija, 2006).

<sup>13</sup> Akreditiv je nepreklicna obveznost banke, ki jo izda za račun uvoznika oziroma kupca, da bo plačala dobavljeno blago ali storitve pod pogojem, da izvoznik oziroma prodajalec, izpolni predpisane pogoje: pravočasno dobavi blago / storitve in pravočasno predloži pravilne dokumente (Akreditiv, 2006).

<sup>14</sup> Z zavarovanjem domačih in tujih kreditov oziroma terjatev se zmanjša komercialno (marketabilno) tveganje (Kreditno zavarovanje, 2006).



temu, da so ti popusti lahko celo višji od stroškov faktoringa, imajo velika podjetja zaradi svoje pogajalske moči precejšen vpliv pri izbiri dobavitelja.

#### **4.6.2. Poslovno okolje faktoringa v Sloveniji**

O poslovnem okolju faktoringa je že nekaj napisano v predhodnem poglavju, ki se nanaša na poslovno okolje novih članic EU. Zato so na tem mestu podani povzetki prejšnjih ugotovitev.

Menim, da ima Slovenija dokaj dobro razvito informacijsko infrastrukturo. Faktorinška podjetja tako pri pridobivanju podatkov o odstopnikih in informacijah o njihovih dolžnikih nimajo večjih problemov. V Sloveniji se faktorji poslužujejo informacij kreditnih agencij (naprimer: iBON, d.o.o. in IPIS - poslovni register podjetji). To jim omogoča zadostno podporo za pridobitev potrebnih informacij o odstopnikih in njihovih dolžnikih.

Slovenska zakonodaja podrobneje ne ureja faktoringa, temveč ga zakon o bančništvu (2006) in obligacijski zakonik (2001). Bančni zakon dovoljuje uporabo faktorinške storitve. Kljub temu, da Slovenija ni podpisnik konvencije o mednarodnem faktoringu, lahko pride do doslednega upoštevanja njenih določil v primeru poslovanja z državo, ki je podpisnica omenjene konvencije.

Faktorinške družbe v Sloveniji niso neposredno regulirane in izpostavljene nadzoru. Vendar je treba poudariti, da so podjetja v lasti bank oziroma so bančne podružnice ter so izpostavljene podobnemu nadzoru kot banke. Gledano iz davčnega vidika ima Slovenija dokaj prijazno ureditev v primerjavi z nekaterimi ostalimi novimi članicami EU. Faktorinška podjetja morajo plačati davek na dodano vrednost za faktorinške provizije in sicer 20 odstotkov, ne pa tudi davka na dodano vrednost za predhodno obrestno financiranje.

### **5. NAFIN faktoring program kot alternativa navadnemu faktoringu in primer kako urejenost dejavnosti faktoringa omogoča MSP lažji in cenejši dostop do finančnih sredstev**

#### **5.1. Možne rešitve za pomanjkanje in odpravljanje nedostopnosti oziroma omejenosti MSP do finančnih virov**

Majhna in srednja podjetja imajo posebne potrebe po financiranju v svoji zgodnji razvojni fazi, ko so poslovne banke zelo previdne pri kreditiranju zaradi velikega tveganja (Glas et al., 2002, str. 2). V Združenih državah Amerike (primarni vir financiranja) in Veliki Britaniji so pomemben vir financiranja MSP bančna posojila na osnovi kakovostnih terjatev do kupcev, ki so zavarovana (dana poročstva) s sredstvi MSP. Pri teh vrstah posojila je podobno kot pri obratnem faktoringu, tveganje za banko (upnika) enako tveganju neplačila kreditno

sposobnega kupca, in torej ni enako tveganju MSP. Vendar pa je ponavadi takšna vrsta financiranja, v državah v razvoju, nedostopna zavrlo nerazvitega finančnega sistema (neustrezni mehanizmi zagotavljanja upniških pravic) in neučinkovitega pravnega sistema (Klapper, 2001, str. 1). Medtem ko so poleg zgoraj omenjenega financiranja, tvegani kapital in poslovni angeli sorazmerno pomemben vir kapitala za hitro rastoča podjetja v ZDA, je Evropa še vedno dokaj konzervativna in bančni sektor ostaja glavni vir financiranja podjetij. Da bi pospešili proces ustanavljanja novih poslov, bi morale vlade zagotoviti alternativne oblike financiranja, ki bodo prinesle manjša tveganja za banke. Možne rešitve za podporo MSP bi bile; učinkovite mikrokreditne sheme, garancijske sheme in nepovratne pomoči za posebne skupine MSP, zlasti za inovativna in visoko tehnološka podjetja (Drnovšek et al., 2002, str. 2). Poleg omenjenih možnosti (katera so tudi vključena v sklop ukrepov NAFIN) za podporo MSP pri financiranju menim, da bi bilo primerno za države v razvoju v sklop teh rešitev vključiti tudi podoben program obratnega faktoringa, kot ga uporablja NAFIN. Slednji je namreč z zmanjšanjem tveganja in ugodnim (re)financiranjem poslovnih bank s sredstvi razvojne banke pripomogel k večji pripravljenosti poslovnih bank (oživitvi bančnega sektorja za MSP) za ugodno financiranje sektorja MSP. Kot dodatna možna rešitev za odpravljanje nedostopnosti oziroma omejenosti finančnih virov in hkrati nadgradnja NAFIN faktoring programa, bi lahko bilo sodelovanje finančno močnih podjetij v državah, ki bi svoje presežke iz poslovanja tako kot banke / faktorji vlagale v obratni faktoring. S tem bi finančno močna podjetja lahko pridobila dodatne zasluzke od naložbenega financiranja, hkrati pa bi pomagala pri odpravi omejenosti dostopa do finančnih sredstev in razvoju sektorja MSP.

Ker ostaja bančni sektor v Evropi in v državah v razvoju še vedno pomemben vir financiranja za MSP, in ker so banke še vedno nezainteresirane (zavrlo prevelikega tveganja) za financiranje MSP, se kot pomemben substitut bančnemu financiranju v teh državah pripisuje prodajnim kreditom (Fisman, Love, 2001, str. 2, 19; Petersen, Rajan, 1996, str. 1, 26). V povezavi s prodajnimi krediti (posredno tudi s faktoringom) se vedno pojavi vprašanje plačilne discipline, ki je problem tako v razvitih kot tranzicijskih državah. Namreč, plačilna disciplina povzroča verižne reakcije in ima zavrlo tega neposredne in posredne vplive na pomankanje in nedostopnost (omejenost) finančnih virov za MSP. Neplačila kupcev MSP vplivajo na nezmožnost odplačevanja prodajnih kreditov njihovim dobaviteljem. Torej, da bi lahko prodajni krediti služili kot možna rešitev (v obstoječih razmerah nesodelovanja bančnega sektorja pri posojanju sredstev MSP) za odpravljanje nedostopnosti (omejenosti) finančnih virov za MSP morajo države na prehodu zakonsko urediti problem finančne nediscipline. V prehodnih državah so vlade za rešitev nedelujočih podjetij, ki povzročajo zamude plačil in veliko kopičenje neporavnanih zapadlih obveznosti, zakonsko uvedle za podjetja v finančnih težavah t.i. avtomatski sprožilec. Avtomatski sprožilec se odraža v stečajnih postopkih in prisilnih poravnava na sodišču zoper nedisciplinirana podjetja. Na primeru Slovenije je vidno, da je slovenski zakonodajalec dokaj hitro in uspešno zagotovil odstranitev nedelujočih podjetij iz gospodarstva. Slovenija je sicer z uveljavitvijo instituta izbriša podjetij iz sodnega registra brez postopka likvidacije preseгла načelno neučinkovitost

podobnih rešitev. Še vedno pa ostaja »grenak priokus« zaradi dolgotrajnega obstoja te problematike, saj izbris podjetij ni pomenil poplačila upnikov temveč je le izbrisal zapadle, že odpisane obveznosti. Zaradi tega se posledično v Sloveniji ni povečala plačilna sposobnost podjetij, temveč se je okolje očistilo le subjektov brez ekonomske moči iz preteklosti. Iz tega sledi, da bi lahko države v razvoju oziroma prehodne države v primeru hitrejšega zakonodajnega ukrepanja in boljšega pravnega varstva omogočile delno poplačilo teh obveznosti, kar bi nenazadnje nedvomno povečalo plačilno sposobnost gospodarstva (Berk, 2002, str. 98).<sup>15</sup>

### ***NAFIN faktoring program kot ena izmed možnih rešitev za odpravljanje nedostopnosti oziroma omejenosti MSP do finančnih virov***

Uspešen primer podpore MSP in obratnega faktoringa, v državah v razvoju, je primer nacionalnega financiranja (NAFIN) razvojne banke v Mehiki, ki ponuja spletno storitev faktoringa za MSP (dobavitelje, odstopnike). Program se imenuje ustvarjanje verig (angl. productive chains) in deluje tako, da ustvarja verige med majhnimi in srednjimi podjetji (dobavitelji) ter velikimi kupci. Veliki kupci so multinacionalna, kreditno sposobna podjetja, katerim se pripisuje majhno kreditno tveganje. Dobavitelji so večinoma majhna, tvegana podjetja, ki nimajo dostopa do financiranja iz formalnega bančnega sektorja. Program NAFIN<sup>16</sup> tako omogoča majhnim in srednjim dobaviteljem, da uporabijo (prodajo) terjatve do svojih velikih kupcev (dobrih kupcev) in dobijo obratni kapital preko neregresne faktorinške storitve. Hkrati jim obratni faktoring omogoča, da prenesejo kreditno tveganje (neregresni faktoring) na svoje kreditno sposobne velike kupce in si tako zagotovijo cenejši in večji obseg financiranja (Klapper, 2005, str. 13 – 14; Klapper, 2005a, str. 18; Nafin Annual report, 2004, str. 17).

Mehiška vlada je lastno razvojno banko nacionalnega financiranja (NAFIN) ustanovila leta 1934, namen katere je (bil) zagotavljanje komercialnega financiranja za MSP. NAFIN program financiranja privatnega sektorja je sestavljen iz treh sklopov; prvi kreditni steber, drugi kreditni steber in kreditne garancije za MSP. Vsa NAFIN odobrena finančna sredstva so v letu 2004 znašala 146,9 milijarde pesov.<sup>17</sup> Od tega je privatni sektor dobil 116.384 milijarde pesov, javni sektor je dobil 27,9 milijarde pesov, 2,6 milijarde pesov pa so dobile finančne agencije. Med 139.599 podjetji, ki so dobila finančno pomoč, je bilo 99,6 odstotkov majhnih in srednjih podjetij. Iz finančne podpore privatnemu sektorju se vidi, da so največjo podporo dobila podjetja, ki spadajo v drugi kreditni steber<sup>18</sup> (105,9 milijarde pesov). Sledijo jim

---

<sup>15</sup> Več o učinkih zakonodajnega urejanja plačilne nediscipline v slovenskem gospodarstvu si lahko preberete v (Berk, 2002).

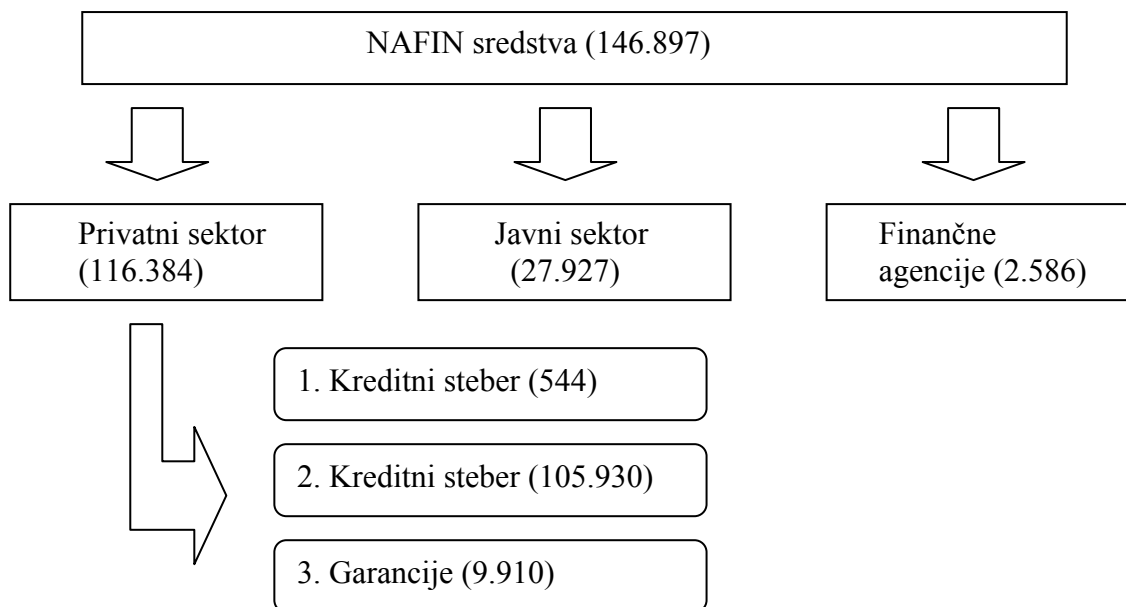
<sup>16</sup> NAFIN (Nacional Financiera development bank in Mexico) je mehiška nacionalna razvojna banka.

<sup>17</sup> Menjalni tečaj za bilanco stanja (angl. exchange rate used for balance) za 1 dolar je 11,15 pesov. Tokovni menjalni tečaj (angl. exchange rate used for flows) za 1 dolar je 11,31 pesov.

<sup>18</sup> Drugi kreditni steber vključuje sredstva za faktoring, sredstva za podporo pri gradnji (objektov, stanovanj), nepovratna sredstva in mikrokredite (Nafin Annual report, 2004, str. 17 – 18).

podjetja, ki se uvrščajo med podporo iz naslova garancij<sup>19</sup> (9.910 milijarde pesov). Najnižjo podporo pa je dobil prvi kreditni steber<sup>20</sup> (544 milijonov pesov) (Nafin Annual Report, 2004, str. 11, 16).

Slika 7: NAFIN program financiranja v letu 2004 v milijonih pesov



Vir: Nafin Annual Report, 2004, str. 11, 16.

Iz zgoraj navedenega in NAFIN poročila (Nafin Annual report, 2004, str. 17) ter člankov (Klapper, 2005, str. 14; Klapper, 2005a, str. 19) sledi, da je najpomembnejša dejavnost NAFIN programa podpore MSP drugi kreditni steber in posledično obratni faktoring (več kot polovica sredstev v privatnem sektorju je bilo namenjenih za program obratnega faktoringa). Okoli 90 odstotkov posojil je realiziranih z refinanciranjem bančnih posojil. Večina poslovnih bank refinancira svoje faktorinške aktivnosti oziroma se financirajo preko NAFIN. Banke tako zaslužijo razliko med obrestno mero, ki jo zaračunajo MSP in NAFIN obrestno mero, po kateri se refinancirajo (Klapper, 2005, str. 14; Klapper, 2005a, str. 19).

Značilnosti NAFIN faktoring programa so (Klapper, 2005, str. 14; Klapper, 2005a, str. 19):

- Oblikovan je na elektronski zasnovi (platformi), ki omogoča spletno faktorinško storitev in posledično znižuje stroške zaposlenih in povečuje varnost poslovanja.
- Elektronska zasnova (platforma) omogoča vsem poslovnim bankam, da sodelujejo v NAFIN programu, kar daje široko možnost dostopa regionalnim bankam (internet).

<sup>19</sup> Garancije vključujejo garancijske in obvezniške sheme (Nafin Annual Report, 2004, str. 20).

<sup>20</sup> Prvi kreditni steber vključuje financiranje javnih naročil, financiranje javnih del in posojila za (tehnološko) modernizacijo podjetja (Nafin Annual Report, 2004, str. 21).

- Storitev faktoringa se opravlja z neregresno pravico in s tem omogoča MSP, da si poveča denarna sredstva na transakcijskem računu in izboljša bilanco stanja (ni dodatnega zadolževanja).
- Vsebuje več-bančni pristop (angl. multi-bank), kar povzroča, da si posojilodajalci oziroma faktorinške družbe (večinoma so to banke) konkurirajo med seboj pri nakupu dobaviteljevih terjatev do kupcev. Tekmovalna struktura oziroma sistem med posojilodajalci je urejen(a) tako, da si posojilodajalci konkurirajo med seboj in s tem MSP omogočijo, da si sami izberejo najcenejšega ponudnika. Poleg omenjene možnosti omogoča sodelovanje večjega števila bank tudi, da v primeru, ko banka / faktor ne more več odkupovati terjatev do določenega kupca (ker je presegla limit), vstopijo druge banke / faktorji. Leta 2004 je NAFIN uvedel novost, s katero lahko banke med seboj konkurirajo pri ponujanju ugodnih obrestnih mer. Dober komitent banke ima tako možnost cenejšega financiranja (nižja obrestna mera).
- Stroške povezane z urejanjem dokumentacije (prenos, priprava, podpisi) krije NAFIN, tako da banke (posojilodajalci) zaračunavajo le obrestne mere financiranja ne pa tudi provizije. NAFIN si te stroške povrne s plačili obresti, ki jih posojilodajalci (banke / faktorji) plačujejo za svoje lastno financiranje
- Vse zaračunane obrestne mere se upoštevajo kot davčna olajšava.

## **5.2. Storitve oziroma produkti, ki jih ponuja NAFIN faktoring program**

NAFIN faktoring program, ki se imenuje »ustvarjanje verig«, ponuja štiri sklope storitev; faktoring, pogodbeno financiranje, izobraževanje in tehnično pomoč.

### **5.2.1. Storitev faktoringa**

Storitev faktoringa se ponuja brez regresne pravice, ostalih zavarovanj (jamstev) in provizije. Pri obratnem faktoringu faktor ne odkupi terjatve do vseh kupcev MSP, temveč se specializira in odkupuje le kvalitetne (dobri veliki, multinacionalni kupci) terjatve do kupcev od različnih MSP. Ko se dobavitelj (odstopnik) prvič registrira na splet, in ima odprt račun pri banki ali faktorju, ki ima poslovno razmerje z njegovim kupcem, vse prodaje dobaviteljevih terjatev in prenos gotovine potekajo elektronsko. Gotovina se nato prenese na odstopnikov bančni račun in banka s tem postane njegov kreditodajalec, saj kupec svojo obveznost plača direktno banki. Banka unovči (dobi vrnjen) posojeni znesek na dan, ko kupec plača svojo obveznost do dobavitelja in sicer ponavadi med 30 in 90 dnevi, odvisno od valute plačila (Klapper, 2005, str. 15; Klapper, 2005a, str. 20).

### 5.2.1.1. Proces obratnega faktoringa

Za vsakega velikega kupca ima NAFIN oblikovano spletno stran. Dobavitelji so po skupinah razporejeni v verige okoli velikih kupcev, s katerimi poslujejo. Dobavitelj in NAFIN skleneta predpogodbo, ki dovoljuje elektronsko prodajo in prenos terjatev do kupcev. Nato sledi podpis pogodbe med banko / faktorjem, velikim kupcem in NAFIN, ki določa pogojbene obveznosti. Med pogojbene obveznosti lahko na primer spadajo: zahteva, da veliki kupec nakaže denar na valuto, direktno banki ali faktorju, namesto svojemu dobavitelju. Po dobaviteljevi dostavi blaga ali opravljeni storitvi ter izstavljeni fakturi kupcu, slednji pošlje na svojo NAFIN spletno stran »nakupni dokument« (angl. negotiable document). Nakupni dokument ponavadi vsebuje 100 odstotkov vrednost fakture, lahko pa je ta znesek nižji, če želi kupec zadržati določeno rezervo za morebitne reklamacije. V takšnem primeru, mora kupec nakazati razliko zneska ob zapadlosti računa svojemu dobavitelju. Dobavitelj gre nato na kupčevo (NAFIN) spletno stran in izbere svoje terjatve do kupca. Na posebnem oknu se prikaže katerikoli ponudnik (obrestna mera, po kateri je pripravljen odkupiti terjatve), ki ima »razmerje« s kupcem in dobaviteljem. Dobavitelj proda svoje terjatve s klikom na banko / faktor in si izbere ponudnika, ki mu nudi najugodnejše pogoje. S tem dejanjem je takoj opravljen prenos gotovine na njegov transakcijski račun, zmanjšan za obrestno mero odkupa. Ob zapadlosti fakture kupec poravna svoje obveznosti tako, da neposredno nakaže znesek fakture banki / faktorju.

Kljub temu, da se pri obratnem faktoringu odkupujejo le terjatve do kvalitetnih velikih kupcev, obstaja potencialno tveganje za banko / faktor v primeru reklamacij. Tveganje je prisotno v primeru, da kupec ni zadovoljen z dostavljenim blagom ali opravljeno storitvijo. Kupec ima pravico do zavrnitve (reklamacije) blaga ali storitve ter s tem posledično neplačila v določenem številu dni. Banke / faktorji so, kljub temu ali kupec plača ali ne plača fakture v celoti, odgovorne za poplačilo sredstev razvojni banki (NAFIN) na dan zapadlosti fakture.

Za odpravo in zmanjšanje takšnih nevšečnosti, ki bi jih lahko povzročile reklamacije, bankam / faktorjem pomagajo tako veliki kupci kot sam NAFIN. Pomoč se zagotavlja z določanjem kriterijev dobaviteljem za sodelovanje v programu in obnašanjem kupcev v primeru morebitnih reklamacij (Klapper, 2005, str. 16; Klapper, 2005a, str. 21 - 22):

- Kupci morajo povabiti svoje dobavitelje, da ti sodelujejo v NAFIN programu. Dobavitelj mora pred povabilom v program izpolnjevati kriterij minimalnega časovnega dobrega sodelovanja z velikim kupcem (brez reklamacij v preteklosti).
- V primeru reklamacij dobi banka / faktor plačane prihodnje terjatve do kupca direktno od kupca. Kupec prilagodi višino terjatev prihodnjega »nakupnega zneska« v višini zneska reklamacije in ga nato pošlje na NAFIN spletno stran.

Ob upoštevanju zgoraj omenjenih kriterijev NAFIN do sedaj ni zabeležil nobene izgube povezane z reklamacijami (Klapper, 2005, str. 16; Klapper, 2005a, str. 21 - 22).

## **5.2.2. Pogodbno financiranje**

Pogodbno financiranje je financiranje dobavitelja do 50 odstotkov potrjene pogodbe o naročilu velikega kupca. Tako kot pri obratnem faktoringu, dobavitelju ni potrebno plačevati provizije in jamčiti (zavarovati) s svojim premoženjem. Takšno pogodbno financiranje je NAFIN uvedel julija 2004 in omogoča MSP, da ti kupijo potrebni material, katerega nujno potrebujejo za dokončanje in dostavo izdelkov svojim kupcem v dogovorjenem pogodbenem roku (Klapper, 2005, str. 17; Klapper, 2005a, str. 23).

### **5.2.2.1. Proces pogodbenega financiranja**

Proces pogodbenega financiranja se začne tako, da dobavitelj in kupec podpišeta pogodbo z NAFIN. V pogodbi je določeno, da bo NAFIN nudil MSP kreditno linijo v vrednosti 50 odstotkov nakupnega naročila in da bo dobavitelj odstopil NAFIN svoje terjatve do kupca ob dostavi blaga ali opravljeni storitvi. Takoj, ko dobavitelj prejme pogodbeno naročilo svojega velikega kupca, NAFIN odobri kreditno linijo v vrednosti 50 odstotkov naročila. Stroški kreditne linije so nekoliko dražji od stroškov za faktoring. Po dobavi blaga ali opravljeni storitvi, kupec dobi fakturo od dobavitelja ter pošlje »nakupni dokument« na svojo NAFIN spletno stran. NAFIN nato odkupi »nakupni dokument« velikega kupca in si kot poplačilo odšteje znesek odobrene kreditne linije (50 odstotkov) ter k temu znesku prišteje še obrestno mero kreditne linije. Dobavitelj nato prejme še preostali znesek (razliko) odkupljenih terjatev, zmanjšan za obrestno mero faktoringa, ki predstavlja dobaviteljev strošek faktoringa s strani NAFIN. Na dan zapadlosti fakture veliki kupec plača svojo obveznost do dobavitelja direktno na NAFIN.

### **5.2.3. Izobraževanje**

Izobraževanje zajema sklop spletnega učenja o računovodskih standardih, poslovni etiki, strategijah podjetja, trženju, itd. MSP so ponujeni popusti pri obiskovanju univerzitetnih predavanj (Klapper, 2005, str. 18; Klapper, 2005a, str. 24).

### **5.2.4. Tehnična pomoč**

Tehnična pomoč ponuja možnost za kakršnakoli vprašanja MSP. Odgovori na morebitna vprašanja in dileme so dobaviteljem (MSP) posredovani najkasneje v dveh dneh. MSP imajo možnost, da si pridobijo informacije o prodajnih priložnostih. Dobaviteljem, ki nimajo dostopa do spleta, NAFIN ponuja tudi brezplačno telefonsko opravljanje transakcij (Klapper, 2005, str. 19; Klapper, 2005a, str. 24).

Uspeh NAFIN, pri tehničnem in izobraževalnem programu, se vidi v rasti deleža podjetij, ki so se te pomoči posluževali. Od leta 2000 do leta 2004 se je število podjetij povzpelo od 3.537 na 262.862 in se je leta 2004 za 33 odstotkov povečalo v primerjavi z letom 2003 (Nafin Annual Report, 2004, str. 10, 14).

### **5.3. Prednosti obratnega faktoringa v okviru NAFIN v primerjavi z navadnim faktoringom v novih članicah EU**

Značilnost dejavnosti faktoringa v novih članicah EU je, da na tem območju zaradi »neprijaznega« in neurejenega poslovnega okolja prevladuje navadni regresni faktoring. Torej primerjava med NAFIN obratnim (brez regresa) in navadnim faktoringom v novih članicah EU (z regresom) napeljuje na to, da ima obratni faktoring določene prednosti in potencialno možnost uspeha v državah na prehodu (Klapper, 2005a, str. 9, 10, 17):

- **S strani države podprta, nadzorovana in urejena, dejavnost faktoringa;** posledično to pomeni urejeno ter prilagojeno poslovno okolje, ki pomaga pri prepoznavnosti in večanju obsega te storitve.
- **Kreditno tveganje za faktor je enako tveganju neizpolnitve obveznosti kakovostnega kupca;** pri obratnem faktoringu se odkupuje le terjatve do velikih (multinacionalnih) kvalitetnih kupcev. Medtem ko je pri faktoringu v novih članicah EU kreditno tveganje enako majhnemu, velikemu, tveganemu ali kakovostnemu kupcu. Iz tega sledi, da se pri obratnem faktoringu faktorju / banki zmanjša kreditno tveganje in informacijski stroški, ki izhajajo iz preverjanja kreditne sposobnosti kvalitetnih kupcev. Faktorji / banke lahko povečajo obseg svojega poslovanja, ne da bi se jim povečalo tveganje.
- **Prenos kreditnega tveganja;** obratni faktoring odstopniku vedno omogoča, da si ta sposodi denarna sredstva na osnovi svojega kreditno sposobnega kupca brez regresa. Na podlagi tega ima tako odstopnik možnost pridobiti več denarnih sredstev po nižjih stroških in hkrati prenesti tveganje neplačila svojega kupca na faktor / banko. V okviru obratnega faktoringa so vključene vse funkcije; financiranje, upravljanje terjatev in prenos kreditnega tveganja neizpolnitve obveznosti kupca. Pri navadnem regresnem faktoringu pa je izključena funkcija prenosa kreditnega tveganja.
- **Manjši obseg preverjanja kreditne sposobnosti odstopnikovih kupcev in nižji stroški;** kot je razvidno iz slike (Slika 6: Obratni faktoring) obratni faktoring zahteva od faktorja le popolne kreditne informacije o enem ali nekaj kreditno sposobnih podjetjih. Nasprotno, pri navadnem faktoringu, faktorji preverjajo kreditno sposobnost večjega števila odstopnikovih kupcev. To je lahko težje ter iz vidika stroškov dražje, predvsem v državah na prehodu s slabše razvitim informacijskim sistemom. Torej je logično, da bi lahko faktorji v novih članicah EU, v primeru uporabe obratnega faktoringa, zaradi nižjih stroškov in manj porabljenega časa, pri ugotavljanju kreditne sposobnosti kupcev, zaračunavali nižje stroške v primeru uporabe obratnega



faktoringa. K znižanju stroška te storitve bi pripomoglo tudi nezaračunavanje provizij (pri obratnem faktoringu niso vključeni v ceno storitve) s strani bank / faktorjev. MSP pri NAFIN obratnem faktoringu plačujejo le obrestno mero financiranja. NAFIN sistem obratnega faktoringa omogoča tudi večjo preglednost plačevanja plačnikov in hkrati motivira le-te, da plačujejo (boljša pogajalska izhodišča cene in daljše valute).

- **MSP dobi takoj nakazan celotni znesek fakture zmanjšanj za obrestno mero;** medtem ko pri navadnem faktoringu, MSP dobi 90 odstotkov (oziroma dogovorjen odstotek) fakture, zmanjšane za provizijo in obrestno mero.

#### **5.4. Uspešnost NAFIN faktoring programa**

Factoring hitro raste v državah v razvoju. Razlog za to izvira večinoma iz nezadostne podpore MSP pri pridobivanju finančnih sredstev iz bančnega sektorja. MSP v državah v razvoju se soočajo z izzivi, kako pretvoriti terjatev do kvalitetnih kupcev v obratni kapital. Za razliko od razvitih držav, imajo države v razvoju slabše razvit pravni in finančni sistem. Posledično si te države ne morejo zagotoviti financiranje (posojila) na podlagi zavarovanj. V Združenih državah Amerike (primarni vir) in Veliki Britaniji so namreč pomemben vir financiranja MSP bančna posojila na osnovi kakovostnih terjatev do kupcev, ki so zavarovana (dana poroštva) s sredstvi MSP. Vendar pa je ponavadi takšna vrsta financiranja, v državah v razvoju, nedostopna vsaj iz dveh razlogov. Prvič, za takšno vrsto financiranja morajo biti zagotovljeni pogoji za upnike, da imajo zakonsko možnost uveljavljanja pravice do zaplembe sredstev MSP (prednostna pravica upnikov v stečajnem postopku) in učinkovit pravni sistem. Drugič, potrebna je dobra tehnologija in informacijska infrastruktura, ki omogoča pridobitev ažurnih kreditnih informacij. Kakorkoli že, v večini razvijajočih se držav, vključno z Mehiko in novimi članicami EU, nimajo učinkovitega pravnega in razvitega finančnega sistema (neustrezni mehanizmi uveljavljanja pravic upnikov), ki bi omogočal takšno vrsto financiranja za MSP.

Ob zgoraj naštetem, in upoštevanju dejstva, da je Mehška država doživela bančno krizo v 90 letih devetnajstega stoletja in da je bila makroekonomsko nestabilna, lahko sklepamo, da so imela MSP še večje težave pri iskanju finančnih sredstev preko bančnega sektorja. V letu 2000 je imelo le 1,7 odstotka MSP takšno finančno podporo. Za zagotovitev bančnih posojil in večjo pripravljenost bank, da vstopijo v segment financiranja MSP, je NAFIN zagotovil nizko cenovno re(financiranje) za poslovne banke. Večina bank refinancira svoje storitve faktoringa z NAFIN sredstvi in tako zasluži razliko med obrestno mero, ki jo plača odstopnik in obrestno mero, po kateri si izposodi sredstva od NAFIN. Poleg uspešne pridobitve bank za aktivnejše financiranje MSP je Mehška država za uspešno faktoring dejavnost oblikovala »prijazno«, legalno in nadzorovano okolje, ki zagotavlja varno, elektronsko prodajo terjatev do kupcev in zmanjšuje tveganje za banke. Tveganje za banke je namreč enako tveganju neplačila kvalitetnega kupca, saj se trguje s terjatvami do kvalitetnih kupcev (Klapper, 2005, str. 21 - 22).

Kot odgovor na zgoraj naštetu in klic po spremembah na področju financiranja MSP se je razvil NAFIN faktoring program. Leta 2000 je novoizvoljena vlada postavila nove upravitelje v NAFIN in nove direktive s sledečimi cilji (Klapper, 2005, str. 14; Klapper, 2005a, str. 19; Nafin Annual Report 2004, str. 9, 10, 11, 16):

- Uporabiti novo tehnologijo, ki bo omogočala MSP dostop do posojil oziroma financiranja.
- Poleg financiranja naj se podjetjem zagotovi tudi tehnična in izobraževalna pomoč.
- Razvoj finančnega trga za podporo regionalne rasti in ustvarjanje novih delovnih mest v državi.

### **5.4.1. Uspeh NAFIN**

Factoring program je integriran z mehiškim e-upravnim modelom, ki skrbi za to, da se uporablja splet kot hitrejša in cenejša vladna storitev. Vse transakcije so opravljene v treh urah in MSP dobi denar takoj po sklenitvi posla. To omogoča MSP, da imajo takojšen dostop do finančnih sredstev in povečuje likvidnost le-teh. Za nameček MSP ni potrebno plačevati provizije za opravljeno faktorinško storitev (Klapper, 2005, str. 14; Nafin Annual Report, 2004, str. 9, 17).

Decembra 2000 je imel NAFIN 23,9 milijard dolarjev sredstev, izguba pa je znašala 429 milijona dolarjev. V tem času je imel le 2 odstotni tržni delež domače dejavnosti faktoringa. Decembra 2003 so poročali o 26,75 milijard dolarjev sredstev in 13,23 milijonov dolarjev dobička. Zaradi elektronsko zasnovane tehnologije, ki je NAFIN omogočila ekonomijo obsega, si je NAFIN v letu 2004 izboljšal bilanco stanja in povečal tržni delež domače faktorinške dejavnosti na 66 odstotkov. Rast faktoringa od leta 2001 do leta 2004 je znašala 173 odstotkov (Klapper, 2005, str. 14; Nafin Annual Report 2004, str. 16).

### **5.4.2. Vloga NAFIN pri zagotavljanju »prijaznega« poslovnega okolja za faktoring**

NAFIN je uspel zagotoviti pogoje za uspešnost obratnega faktoringa z vzpostavitvijo »prijaznega« poslovnega okolja za dejavnost faktoringa. Z zakonsko urejenim, nadzorovanim in podprtim (s strani oblasti) poslovnim okoljem, ki zagotavlja elektronsko varnost prodaje in nakup terjatev tako, da so elektronske transakcije varne in enostavne (Klapper, 2005, str. 13).

**Informacijska infrastruktura;** kot je že omenjeno v prejšnjih poglavjih, morajo imeti faktorinške družbe za nemoteno poslovanje ažurne in popolne kreditne informacije za ocenjevanje kreditnega tveganja, medtem ko je za MSP pomembno, da imajo dobro razvit informacijski sistem (Klapper, 2005, str. 14). Sklepamo lahko, da se ob slabi informacijski

infrastrukturi obema vpletenima stranema zvišujejo stroški. Obratni faktoring s svojo značilnostjo poslovanja (veliki kreditno sposobni kupci in izpolnjevanje kriterijev s strani dobaviteljev za sodelovanje v NAFIN faktoring programu) znižuje te stroške, saj se potrebne informacije nanašajo na manjše število velikih kreditno sposobnih kupcev. S tem programom je NAFIN zagotovil lažjo dostopnost podatkov (na enem mestu so zbrani podatki o odstopnikih in plačnikih) in povečal preglednost plačevanja plačnikov (velikih kupcev).

**Sodstvo in zakonsko področje;** NAFIN ključ do uspeha so urejeni in s strani oblasti podprti zakoni na področju elektronske varnosti poslovanja.. Maja leta 2000 je bil sprejet zakon o zaščiti elektronskih dokumentov (angl. law of conservation of electronic documents). Zakon je izenačil veljavnost podatkovnih sporočil (angl. data messages) z na roko napisanimi dokumenti, kar je nujno potrebno za elektronski faktoring. Aprila 2003 je sledil sprejem zakona o elektronskih podpisih (angl. electronic signature law), ki je omogočil varne transakcije z izenačitvijo ročnih podpisov z elektronskimi podpisi. To je omogočilo prejemniku digitalnega dokumenta, da preveri verodostojnost (identifikacijo) pošiljatelja. Leta 2004 je Mehška vlada modificirala zvezni finančni zakon (angl. federation fiscal code) z vključitvijo pomembnih dopolnil za elektronski faktoring. Med dopolnili je tudi digitalna overovitev oziroma potrditev dokumentov, ki ustrezajo standardom za elektronski faktoring (angl. digital certification) (Klapper, 2005, str. 19). Vsi ti zakoni povezani med seboj, sedaj tvorijo osnovo za varno in legalno faktorinško poslovanje.

**Davčna ureditev;** pomembna značilnost na davčnem področju je, da se MSP v NAFIN faktoring programu vse zaračunane obrestne mere upoštevajo kot davčna olajšava (Klapper, 2005, str. 19).

### **5.4.3. Prispevek NAFIN pri zagotavljanju finančnih sredstev za MSP**

Okoli 99 odstotkov registriranih podjetij v Mehiki (600.000 podjetij) je opredeljenih kot majhna in mikro podjetja. Ocena velikosti neformalnega sektorja šteje več kot 1,8 milijona majhnih in mikro podjetij. MSP zaposlujejo 64 odstotkov delovne sile in ustvarjajo 42 odstotkov BDP. Pred NAFIN faktorinškim programom je tipično mehiško MSP dobilo 65 odstotkov obratnega kapitala iz družinskih prihrankov in drugih osebnih naložb. 18 odstotkov obratnega kapitala so si zagotovili od prijateljev in partnerjev in manj kot 1 odstotkov od bank. Prav ponudbo in oskrbo tega segmenta s finančno podporo (kreditni oziroma bančnimi storitvami), si je NAFIN zadal kot svoj cilj (Klapper, 2005, str. 19).

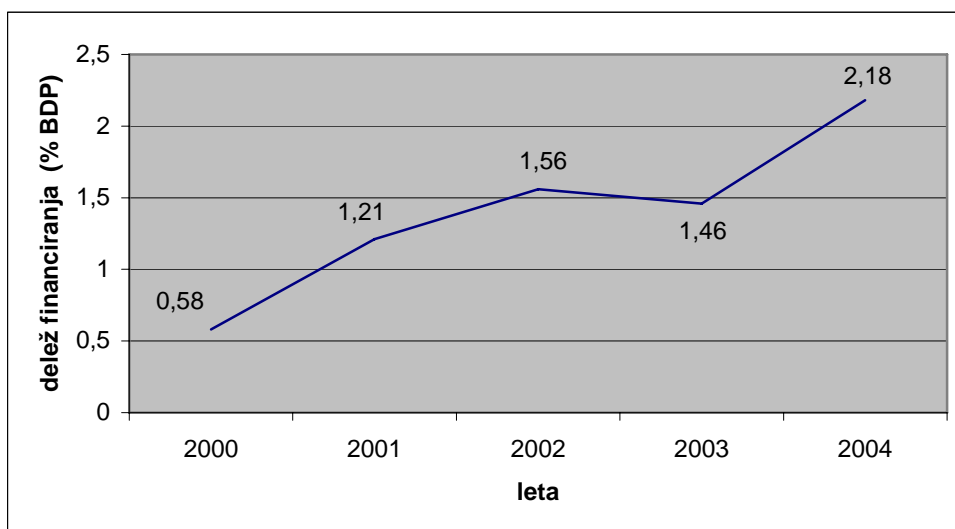
NAFIN je uspel pri zagotavljanju finančnih sredstev za mehiška MSP. Ustvaril je nastajanje verig s 190 velikimi kupci (kar znaša okoli 45 odstotkov velikih kupcev privatnega sektorja) in več kot 70.000 MSP (izmed 150.000 udeleženci) ter 20 domačimi posojilodajalci (banke in neodvisna finančna podjetja). Realiziralo se je okoli 1,2 milijona transakcij - okoli 4.000 poslov na dan (Klapper, 2005, str. 15). Od leta 2001, ko se je začel izvajati program, je

NAFIN z obratnim faktoring zagotovil okoli 9 milijard dolarjev sredstev (Klapper, 2005, str. 16).

Če razdelimo sektorje po aktivnostih vidimo, da je industrijski sektor v letu 2004 pridobil največ kreditov in garancij in sicer 52 odstotkov. Sledil mu je trgovski oziroma prodajni sektor (27 odstotkov) in nato še storitveni sektor (21 odstotkov). Po številu podjetij, ki so dobila finančna sredstva je na prvem mestu (48 odstotkov) trgovski oziroma prodajni sektor. Drugi po številu podjetij, ki so pridobila finančna sredstva, je industrijski (38 odstotkov) in tretji je storitveni sektor (14 odstotkov). Velikost »operacij« NAFIN v letu 2004 je pripomogla k temu, da se je povečal letni povprečni delež pridobljenih finančnih sredstev, med leti 2001 in 2003 za 36 odstotkov iz 40,21 milijard pesov na 56,24 milijard pesov.

Za lažjo ponazoritev NAFIN prispevka, in s tem posledično prispevka obratnega faktoringa, k zagotavljanju finančnih sredstev, merjenih kot delež od industrijskega, trgovskega oziroma prodajnega in storitvenega BDP (brez vrednosti kmetijskega sektorja BDP, ker se NAFIN ne posveča temu sektorju), lahko omenimo, da so se celotni krediti in garancije, ki jih je priskrbel NAFIN povečali iz 0,58 odstotka v letu 2000 na 2,18 odstotka v letu 2004 (Nafin Annual report, 2004, str. 16).

Slika 8: Financiranje privatnega sektorja, merjen kot delež oziroma odstotek industrijskega, trgovskega (potrošniškega) in storitvenega BDP



Vir: Nafin Annual Report 2004, str. 16.

Število podjetij v privatnem sektorju, ki so dobila finančno podporo (garancije in krediti) v letu 2004 v primerjavi z letom 2000, se je povečalo za desetkrat. To je okoli 19,9 odstotka ocenjene ciljne populacije MSP in pomeni veliko priznanje za NAFIN, saj je imelo v letu 2000 le 1,7 odstotka MSP takšno finančno podporo. 62 odstotkov MSP - to znaša 429.136

podjetij, se je v letu 2004 posluževalo NAFIN storitev in virov financiranja (Nafin Annual Report, 2004, str. 16).

Prispevek NAFIN faktoring programa je razviden tudi iz ankete opravljene med majhnimi in srednje velikimi dobavitelji, kjer je večina MSP navedla, da nima drugih virov financiranja kot faktoring. Večina dobaviteljev je navedla, da pred NAFIN faktorinškim programom financiranja, niso imeli zunanjih virov financiranja, in da se je večina zanašala na notranje vire financiranja in na kredite svojih dobaviteljev. Anketiranci so v primerjavi z bančnim financiranjem (čeprav je bila le peščica teh, ki so ga prejeli) povedali, da so banke počasne pri odločanju in ponujajo manj kredita za višjo ceno. Nekatera majhna podjetja so že prej uporabljala faktoring v sodelovanju z drugimi posojilodajalci, vendar so plačevala tudi provizijo za opravljeno storitev ter višjo obrestno mero v primerjavi z NAFIN faktoringom (Klapper, 2005, str. 19).

Iz tega sledi, da je bil cilj NAFIN pri zagotavljanju finančnih sredstev za segment MSP dosežen, in da je zagotovil MSP dostop do prepotrebne obratnega kapitala.

## **5.5. Rezultat NAFIN faktoring programa in priložnosti za nove članice EU**

Uspeh NAFIN programa kaže, kako pomembno vlogo ima lahko faktoring pri zagotavljanju financiranja obratnega kapitala za MSP. Prednost in uporaba elektronske tehnologije zmanjšuje stroške posojil in posledično obrestne mere financiranja. Program v kombinaciji s podporo države, pri zagotavljanju in vzpostavljanju zakonsko nadzorovanega okolja, ki omogoča varno in elektronsko prodajo terjatev do kupcev, zagotavlja MSP dostop do finančnih sredstev, in jim tako omogoča nadaljnji razvoj in uresničitev zastavljene poslovne vizije. Faktoring ostaja najcenejša oblika financiranja za MSP v Mehiki in večina dobaviteljev (odstopnikov), ki sodeluje v NAFIN faktoring programu nima drugih sredstev formalnega financiranja.

Poleg navedenih uspehov NAFIN faktoring programa v Mehiki, je NAFIN dosegel tudi dogovor z razvojno banko Venezuele, da razvije podoben model. Medtem ko ostale države Latinske Amerike (Argentina, Čile, Kosta Rika, Nikaragva, Salvador), to možnost še preučujejo. Na tem mestu velja omeniti, da ponudba faktorinške storitve v okviru razvojne banke ni edinstvena samo v Mehiki. Filipinska razvojna banka (DBF) je v sodelovanju s podjetjem Smetrix<sup>21</sup> razvija (zaenkrat bolj omejeno) storitev. Storitve prav tako omogoča faktoring brez regresa za tvegana MSP, ki imajo kreditno sposobne kupce. V tej začetni razvojni stopnji DBF sodeluje z največjim živilskim podjetjem v državi (San Miguel).

---

<sup>21</sup> Smetrix je podjetje, ki se ukvarja s preskrbovanjem modernih informacij in komunikacijskih tehnologij, da bi rešile finančne težave, ki se pojavljajo v razvijajočih državah. Podjetje se ukvarja s širokim spektrom inovativnih rešitev na finančnem področju, ki vključujejo vladne, podjetniške in potrošniške potrebe razvijajočih držav (Products, 2006).

Podjetje San Miguel zagotavlja DBF seznam svojih dobaviteljev, s katerimi ima »zadovoljivo« razmerje, katera lahko sodelujejo v faktorinškem programu. Čeprav je ta storitev nova (trenutno na začetni stopnji), ima možnosti, da postane pomemben vir zagotavljanja obratnega kapitala za MSP. Hkrati prikazuje, tako kot NAFIN faktoring program, pomembnost urejenosti zakonskega okolja za podporo elektronsko varni storitvi faktoringa (Klapper, 2005, str. 22 – 23; Klapper, 2005a, str. 25 - 26).

### *Priložnosti za nove članice EU*

Ob upoštevanju dejstva, da je opazna kreditna vrzel v privatnem sektorju med starimi in novimi članicami EU, se pojavlja možnost za faktorinško storitev, da zapolni oziroma zmanjša omenjeno vrzel. Nove članice EU imajo tako priložnost po zgledu NAFIN programa (obratni faktoring ima največjo vlogo oziroma delež) podpore financiranja MSP, ki je povečal kreditno dostopnost privatnemu sektorju (kar je razvidno iz Slike 8 in ankete opravljene med MSP), da zapolnijo omenjeno vrzel.

V primerjavi s starimi članicami EU je za nove zanačilen manj razvit finančni sistem (neustrezni mehanizmi uveljavljanja pravic upnikov) in slabša učinkovitost pravnega sistema (počasnost stečajnih in izvršilnih postopkov). To lahko daje faktoringu v novih članicah, če bi deloval v primerno podprtem poslovnem okolju, relativno prednost pred njenimi substituti oziroma bančnimi krediti namenjenih MSP. Neučinkovit pravni in manj razvit finančni sistem imata namreč večji vpliv na nepripravljenost bank, da posojajo (MSP), kajti neupoštevanje zakonskih določil, neučinkovitost sodnega sistema in neustrezni mehanizmi uveljavljanja pravic upnikov, bolj vplivajo na izpostavljenost tveganju upnikov. Banke v večini primerov MSP pripisujejo veliko kreditno tveganje. Pri faktoringu pa je kreditno tveganje za upnika (faktor) enako tveganju neplačila obveznosti kupca MSP in ne tveganju neplačila obveznosti MSP – kot pri bančnih kreditih. Z urejenim poslovnim okoljem dejavnosti faktoringa bi se pojavila možnost za pospešitev rasti faktoringa in nenazadnje povečanje dostopnosti finančnih sredstev MSP.

Dobro alternativo financiranja za MSP v novih članicah EU pa bi lahko nudile urejene razmere po zgledu NAFIN sistema obratnega faktoringa. Posledično bi se lahko izboljšal dostop do sredstev za MSP, okreplil bi se sektor MSP in nenazadnje tudi sam BDP teh držav. Zaradi slabše razvitega finančnega sistema in slabšega zakonskega delovanja v državah na prehodu, bi obratni faktoring po zgledu NAFIN pomenil priložnost za večjo in še hitrejšo rast dejavnosti faktoringa v novih članicah EU. Z obratnim faktoringom, kot enim izmed ukrepov za lažji dostop MSP do finančnih sredstev, bi se novim EU članicam ponudila priložnost za lažje in hitrejšo zmanjševanje razvojnega razkoraka.

Poleg omenjenih prednosti in priložnosti, ki jih ponuja NAFIN faktoring program, velja na tem mestu omeniti, da se s takšnim sistemom delovanja krepi preglednost nad poslovanjem

kupcev (plačnikov). Kupci si preko takšnega poslovanja krepijo pogajalska izhodišča glede cen pri dobaviteljih - gre torej za zelo veliko motivacijo le-teh, da plačujejo. To bi lahko imelo dolgoročni vpliv na boljšo plačilno disciplino. Podjetje ima namreč lahko razpoložljive vire, s plačilom pa zavlačuje in tako zmanjšuje svoje potrebe po finančnih virih. Takšno podjetje povzroča plačilno nesposobnost predvsem majhnim podjetjem, ki imajo pri pridobivanju finančnih virov slabše možnosti.

Dodatna možnost, izziv in izpopolnitev NAFIN faktoring programa predstavlja razširitev sistema, ki bi vključeval tudi manj kvalitetne kupce oziroma manjše kupce. Faktorji bi se tako lahko specializirali tudi za ponujanje (sicer dražjih) odkupov za bolj tvegane kupce. Rešitev za takšno razširitev sistema »kliče« po ureditvi razmer na področju plačilne discipline. V Sloveniji se naprimer pojavlja možnost, da bi lahko finančno disciplino najučinkoviteje zagotovili s povečano preglednostjo, ki bi jo lahko vzpostavilo prek večplastnega osrednjega portala, s podatki o glavnih segmentih – prekoračitvah posojil (banke) in dospelih neporavnanih obveznostih (AJPES), informacijah o prekoračitvah dogovorjenih plačilnih rokov (Durs), informacijah o sodnih postopkih, uvedenih na podlagi ZIZ, ZPPSL in ZFPPod, in informacijah, v zvezi z izjavami vodilnih menedžerjev v podjetjih dolžnikih (predvsem o datumih in vzrokih finančnih stisk). S takšno bazo bi vzpostavili preglednost in z medsebojno usklajenimi dejanji proti skupnim dolžnikom omogočili lažje uresničevanje pravic upnikov. Pregled baze, za pretekla presečna obdobja, naj bi omogočal preverjanje ustreznosti ukrepanja odgovornih oseb v podjetjih in sprožal ustrezne postopke na sodiščih, kar bi postopoma povzročilo manjšo »votlost« groženj odškodninske odgovornosti. Poleg predlagane systemske ureditve pa je za finančno disciplino zelo pomembna učinkovitost delovanja sodišč. Zato je treba pospešiti sistematično večdisciplinarno izobraževanje sodnikov in vseh v sodni proces vsebinsko povezanih subjektov ter tako skrajšati obdobja, ko podjetja v postopku utrpijo oportunitetno izgubo. V Sloveniji (kar lahko sklepamo tudi za ostale nove članice EU) so namreč stroški izterjave zapadlih terjatev višji v primerjavi z razvitim območjem Evropske unije, število postopkov večje in ne nazadnje čas, potreben od vložitve primera do poplčila, daljši. S takšnimi ukrepi bi bilo mogoče poslovanje podjetij bolj izpostaviti očem širše poslovne javnosti, kar bi nenazadnje spodbudilo odgovornejše ravnanje vodilnih menedžerjev (Berk, 2004, str. 78 - 82). Poleg predlaganih ukrepov naj bi v Sloveniji septembra leta 2007 začel delovati centralni odelek ljubljanskega okrajnega sodišča za izvršbo (za vso državo pristojen izključno za izvršbe) na podlagi verodostojne listine (fakture, menice, čeki, izpiski iz poslovnih knjig...), ki naj bi zagotovil, da bodo podjetja lahko prišla do sklepa o izvršbi v dveh dneh. Zdaj je v slovenskem sodstvu med nerešenimi primeri kar 60 odstotkov izvršilnih zahtev. Spodbujeni z dobrimi rezultati, ki jih je prinesla informatizacija zemljiške knjige, so se na vrhovnem sodišču z organizacijskimi in tehnološkimi ukrepi lotili prenove postopka in odprave izvršilnih zaostankov. Ti med drugim predvidevajo uvedbo elektronskih vlog in informatiziranih spisov (Vukelić, 2007, str. 2). Ob upoštevanju omenjenih ukrepov (učinkovitost izvršilnih postopkov in večplastni portal podatkov) in njihovem delovanju v praksi, bi se lahko povečala motivacija neplačnikov, da bi svoje obveznosti plačali

pravočasno. Učinkovitost izvršilnih postopkov in zbrane informacije o plačilni disciplini (na enem mestu) bi nenazadnje omogočile faktorjem v novih članicah EU, da razvijejo in razširijo podobno storitev NAFIN obratnega faktoringa z vključitvijo manjših, bolj tveganih kupcev.

## 6. Zaključek

Majhna in srednja podjetja so vzporedno z razvojem gospodarstva začela pridobivati pomembnejšo vlogo v poslovnem svetu. Raziskave so pokazale, da razvite države, ki spodbujajo rast in razvoj sektorja majhnih in srednjih podjetij, dosegajo višjo gospodarsko rast. Ko je konec dvajsetega stoletja padla miselnost in dejanska pregrada delitve vzhoda in zahoda na komunistično in kapitalistično ureditev, se je v vzhodno evropskih državah začel proces tranzicije, ki jo je spremljala težnja prehoda iz socializma v tržno gospodarstvo. Sam tranzicijski proces vzhodne Evrope se je in se še vedno odraža v privatizaciji in prestrukturiranju državnih podjetij, kar posledično pripomore k razvoju in rasti sektorja majhnih in srednjih podjetij na tem območju.

Večina podjetij pri svojem poslovanju ne zahteva takojšnjega plačila s strani kupca, tako da posledično poslujejo s prodajo na kredit. Takšno poslovanje prinaša večje ovire manjšim in srednjim podjetjem. Velika domača in tuja podjetja imajo namreč cenejši in manj omejen dostop do sredstev financiranja, ki jim omogočajo nemoten nadaljnji razvoj in uresničevanje zastavljene poslovne vizije. Zaradi takšnega prevladujočega načina poslovanja in omejenosti dostopa do finančnih sredstev, so se torej predvsem majhna in srednja podjetja, v današnjem konkurenčnem poslovnem svetu, prisiljena spopadati s težavami in izzivi pridobivanja finančnih sredstev preko bančnega sektorja, tveganj pri zamudi plačil kupcev, upravljanja obratnega kapitala in kontrole denarja na transakcijskem računu. Zavrlo omenjenih težav majhnih in srednjih podjetij, se je tako v razvitih kot tudi v državah na prehodu razvila alternativna pot klasičnemu financiranju obratnega kapitala. Storitve se imenuje faktoring in predstavlja za podjetje financiranje obratnega kapitala oziroma dela obratnega kapitala (terjatev). Zaradi znatnih potreb majhnih in srednjih podjetij po finančnih sredstvih v novih članicah Evropske unije, se je temu primerno odražala relativno hitra rast te dejavnosti na omenjenem območju.

Factoring je moderna oblika financiranja, ki je prilagojena potrebam komitenta (prodajalca terjatev). Značilna razlika v primerjavi s substituti (kredit) je ta, da pri faktoringu kreditno tveganje za upnika ni enako tveganju neizpolnitve obveznosti majhnega ali srednjega podjetja, temveč tveganju neizpolnitve obveznosti njegovega kupca. Kljub temu, da je storitev dražja od posameznih delnih rešitev; kredit (financiranje), zavarovanje (prenos tveganja neplačila), lahko rečemo, da ta v »naklonjenem« poslovnem okolju, kjer se lahko razvijejo različne oblike faktoringa, prodajalcu terjatve na enem mestu ponuja rešitev za več problemov (upravljanje terjatev, financiranje in prenos tveganja neplačila).



Ker se je proces liberalizacije v novih članicah Evropske unije začel kasneje kot v starih članicah, je logično, da stopnja razvitosti finančnega (mehanizmi uveljavljanja pravic upnikov) in pravnega sistema (učinkovitost stečajnih in izvršilnih postopkov) zaostaja. Pogoj za uspešno storitev faktoringa in s tem zagotavljanje vseh prednosti, ki jih ta storitev prinaša majhnim in srednjim podjetjem v bolj razvitih državah, je urejenost razmer poslovnega okolja, v katerem le-ta deluje. Poslovno okolje faktorinške dejavnosti mora biti tako usmerjeno v dobro urejenost informacijske infrastrukture, zakonskega področja, davčnega sistema in nadzora.

Kljub temu, da imajo v državah novih članicah Evropske unije zakone, ki dovoljujejo ponudbo posojil, pri katerem dolžnik zastavi svoje premoženje kot poroštvo za odobrena sredstva, pa so ti zakoni prešibki in v praksi neupoštevani. Prav tako ima večina teh držav težave pri upoštevanju pogodbenih določil. Še več, v večini držav nimajo urejenega registrskega sistema za registracijo pravic prednostnih upnikov do zaplembe premoženja za povračilo dolga. Takšen finančni in pravni sistem, ki zmanjšuje pripravljenost bank za financiranje, pa negativno vpliva na pripravljenost bank za zagotavljanje finančnih sredstev majhnim in srednjim podjetjem. Iz tega sledi, da čeprav »šibki« zakoni vplivajo na celotno ponudbo finančnih storitev oziroma posojilnih tehnik, imajo lahko manjši vpliv na faktoring v primerjavi z bančnimi posojili. Kreditno tveganje je namreč za upnika (faktor) enako tveganju neplačila obveznosti (»kvalitetnega«) kupca MSP in ne tveganju neplačila obveznosti MSP. Vendar slednja prednost za faktoring velja le pod pogojem, če država zagotovi, da je faktoring v zakonih in na sodišču obravnavan kot nakup in prodaja. Kajti le v tem primeru, postanejo odkupljene terjatve s strani faktorja njegova last. Torej v primeru stečaja majhnega ali srednjega podjetja odkupljene terjatve ne gredo v stečajno maso oziroma upniku ni potrebno uveljavljati svojih pravic, kar posledično blaži odsotnost ustreznih mehanizmov uveljavljanja pravic upnikov. Prav tako bi lahko države v novih članicah Evropske unije faktorinška podjetja oprostile davka na dodano vrednost za financiranje in provizije. Tako bi zagotovile prijaznejšo davčno ureditev za faktoring in s tem izenačile konkurenco med bankami in faktorji. Zavrlo slabšega finančnega in šibkega pravnega sistema v novih članicah Evropske unije, ki zmanjšuje udeležbo in pripravljenost bank za financiranje majhnih in srednjih podjetij, bi lahko imela urejena dejavnost faktoringa (ob ustrezni podpori države) velik potencial za nadaljnji razvoj.

Opazno velika razlika pri danih kreditih privatnemu sektorju med novimi in starimi članicami, uspešen poseg mehiške države pri povečanju odobrenih kreditov (finančnih sredstev) privatnemu sektorju in zagotavljanje primerne poslovnega okolja za NAFIN faktorinško storitev, napeljuje na rešitev, da bi lahko takšen ali podoben program v novih članicah Evropske unije pripomogel k lažjemu dostopu do finančnih sredstev, večjemu in hitrejšemu razvoju sektorja majhnih in srednjih podjetij, kar bi najverjetneje imelo dolgoročne učinke na višjo rast bruto domačega proizvoda.

Primer NAFIN obratnega faktoringa, ki deluje v manj učinkovitem pravnem, slabše razvitem finančnem sistemu in urejenem poslovnem okolju (primerno je podprt s strani države), nam daje zgled, kako bi lahko majhna in srednja podjetja v novih članicah Evropske unije z urejenostjo trga faktoringa lažje pridobila finančna sredstva za nemoteno poslovanje. Mehiška država je preko NAFIN sistema obratnega faktoringa (veliki, kreditno sposobni kupci in izpolnjevanje kriterijev s strani dobaviteljev za sodelovanje v NAFIN faktoring programu) zagotovila lažjo dostopnost potrebnih informacij za faktorinška podjetja in hkrati povečala preglednost plačevanja velikih kupcev. Sprejeti so bili potrebni zakoni, ki dovoljujejo varno elektronsko prodajo in nakup terjatev. Značilnost ureditve poslovnega okolja na davčnem področju pa je, da se MSP v NAFIN programu vse zaračunane obrestne mere upoštevajo kot davčna olajšava. Ena izmed značilnosti NAFIN faktorinške storitve je, da se opravlja brez regresa. Odkupuje se namreč terjatve do velikih »kvalitetnih« kupcev, katerim se prepisuje majhno tveganje neplačila obveznosti. Majhnim in srednjim podjetjem je tako omogočeno, v nasprotju s prevladujočo obliko faktoringa v novih članicah Evropske unije (z regresom), da so deležni vseh treh osnovnih funkcij (upravljanje terjatev, financiranje in prenos tveganja neplačila) faktoringa. Mehiška država je s programom obratnega faktoringa, ki zmanjšuje stroške storitve in hkrati povečuje preglednost poslovanja kupcev (plačnikov), zagotovila varne pogoje za elektronsko poslovanje. Z ureditvijo prijaznega okolja za faktoring je tako pospešila udeležbo bank / faktorjev pri zagotavljanju sredstev za majhna in srednja podjetja. Z obratnim faktoringom (po zgledu NAFIN), kot enim izmed ukrepov za omogočanje lažjega dostopa majhnih in srednjih podjetij do finančnih sredstev, bi se novim članicam Evropske unije ponudila priložnost za lažje in hitrejše zmanjševanje razvojnega razkoraka, v primerjavi z bolj razvitimi evropskimi državami.

## LITERATURA

1. Acs J. Zlatan, Audretsch B. David: Innovation in Large and Small Firms: An Empirical analysis. *American Economic Review*, Nashville, 78(1988), 4, str. 678-690.
2. Astrid Matthey, Hubert Franz: New Strategies to Finance Small Enterprises in Russia. SSRN Working Paper, 2003. 20 str.
3. Audretsch B. David, Roy A. Thurik: Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to Entrepreneurial Economy. *Journal of Evolutionary Economics*, Heidelberg, 10(2000), 1, str. 17-34.
4. Bakker H. Marie Renee et al.: Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potencial in Eastern Europe. World Bank Policy Research Working Paper No. 3342. Washington : WB, 2004. 43 str.
5. Beck et al.: Financial and Legal Constrains to Growth: Does Size Matter?. World Bank Policy Research Working Paper No. 2784. Washington : WB, 2006. 55 str.
6. Berger N. Allen, Udell F. Gregory: Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *Journal of Business*, Chicago, 1995, str. 351-381.
7. Berger N. Allen, Udell F. Gregory: A More Complete Conceptual Framework for Financing of Small and Medium Enterprises. World Bank Policy Research Working Paper No. 3795. Washington : WB, 2006. 30 str.
8. Berk Aleš: The problems of insolvency [!insolvency] and inadequate payment discipline call for better transparency. *Revizor*, 15(2004), 9, str. 78-82.
9. Berk Aleš: Učinkih zakonodajnega urejanja plačilne nediscipline v slovenskem gospodarstvu. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 107str., 37 pril., 91 tbl.
10. Berk Aleš, Lončarski Igor, Zajc Peter: Poslovne finance. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 348 str.
11. Brush C. G., Ghaganti R.: Businesses without Glamour? An Analysis of Resources on Preformance by Size and Retain Firms. *Journal of Business Venturing*, B.k, 1998, 14, str. 233-257.
12. Četrto Godišnja konferencija finanjske industrije: Alternativni oblici financiraja. Poreč, 2005. 24 str.
13. Demirguc-Kunt Asli, Maksimovic Vojislav: Firms as Financial Intermediaries: Evidence from Trade Credit Data, World Bank Policy Research Working Paper No. 2696. Washington : WB, 2006. 48 str.
14. Drnovšek Mateja et al.: Slovenien Experiences with the SME Financing. Delovni zvezek. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 21 str.
15. Factors Chain International: Factors Chain International Marketing and Sales Handbook. Amsterdam : Factors Chain International, 1999. 354 str.
16. Fisman J. Raymond, Love Inessa: Trade Credit, Financial Itermediary and Industry Growth. World Bank Policy Research Working Paper No. 2695, 3rd Annual Fin. Mkt. Dev. Conference. Hong Kong : WB, 2001. 29 str.

17. Frantar Andreja: Upravljanje terjatev do kupcev. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 49 str.
18. Harhoff Dietmar, Korting Timm: Lending Relationship in Germany: Empirical Results from Survey Data. *Journal of Banking and Finance*, New York, 1998, 22, str. 1317-1354.
19. Jappelli Tullio, Pagano Marco: Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence. *Journal of Banking and Finance*, New York, 2001, 26, str. 2023-2054.
20. Jappelli Tullio, Pagano Marco: Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence. CSEF Working Paper No. 22. Fisciano : University of Salerno, 1999. 41 str.
21. Kallberg G. Jarl, Udell F. Gregory: The Value of Private Sector Business Credit Information Sharing: The US Case. *Journal of Banking and Finance*, New York, 2003, 27, str. 449-469.
22. Khaled Soufani: Factoring as a Financing Option: Evidence from the UK. Montreal : Concordia University - Department of Finance, 2000. 20 str.
23. Klapper Leora: The Determinants of Global Factoring. *World Factoring Handbook 2000*, BCR Publishing, April, 2000.
24. Klapper Leora: The Role of Factoring for Financing Small and Medium Sized Enterprises. *World Bank Policy Research Working Paper No. 3593*. Washington : WB, 2005. 38 str.
25. Klapper Leora: The Role of »Reverse Factoring« in Supplier Financing of Small and Medium Sized enterprises. *Policy Research Working Paper No. 3593*. Washington : WB, 2005a. 39 str.
26. Klapper Leora: The Uniqueness of Short-Term Corellateralization. *Policy Research Working Paper. No. 2544*. Washington : WB, 2001. 44 str.
27. Klapper Leora, Sarria-Allende Virginia, Sulla Victor: Small-and Medium-Size Enterprise Financing in Eastern Europe. *World Bank Policy Research Working Paper No. 2933*. Washington : WB, 2005. 52 str.
28. Klopčič Uroš: Sinergije med finančnima instrumentoma faktoring in zavarovanje terjatev. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 45 str.
29. La Porta Rafael et al.: Investor protection and Corporate Governance. Cambridge : Department of Economics - Harvard University, 2000. 39 str.
30. Levy B.: Obstacles to Developing Indigenous Small and Medium Enterprise: An Empirical Assessment. *The World Bank Economic Review*, Oxford, 7(1993), 1, str. 65-68.
31. Ozmeć Petra, Razboršek Dragica: Kaj je faktoring?. *Kapital*, Ljubljana, 5(1995), 102, str. 34-37.
32. Papadimitriou B. Dimitri, Phillips J. Ronni, Wray L. Randall: Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending. *Jerome Levy Economics Institute : Working Paper No. 108*, 1994, 34 str.

33. Peel Michael, Wilson Nicholas: Working Capital and Financial Management Practices in the Small Form Sector. *International Small Business Journal*, London, 14(1996), str. 52-68.
34. Petersen A. Mitchell, Rajan G Raghuram: Trade Credit: Theories and Evidence. NBER Working Paper No. 5602, 1996. 42 str.
35. Salinger R. Freddy: *Factoring Law and Practice*. London : Sweet and Maxwell, 1991. 358 str.
36. Schmitz A. James: Imitation, Entrepreneurship, and Long-run Growth. *Journal of Political Economy*, Chichago, 1989, 97, str. 721-739.
37. Sopranzetti J. Ben: The Economics of factoring Accounts Receivable. *Journal of Economics and Business*, Philadelphia, 1998, 50, str. 339-359.
38. Svejnar Jan: Transition Economies: Performance and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*, Pittsburgh, 6(2002), 1, str. 3-28.
39. Šuštar Bojan: Faktoring in odkup terjatev. *Gospodarski vestnik*, Ljubljana, 48(1999), 25, str. 73-75.
40. Vičič Valentin: Tržna komunikacija za faktorinški storitev - faktoring. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska - poslovna fakulteta Maribor, 2001. 82 str.
41. Vidic Damjana, Zaman Maja: Računovodski kazalniki v povezavi z zakonom o finančnem poslovanju podjetij. *IKS*, Ljubljana, 27(2000), 6, str. 38-42.
42. Vozel Mojca: Prožna alternativa bančnemu financiranju, predvsem za manjše. *Finance*, Ljubljana, 2005, 215, str. 29.
43. Vozel Mojca: Vsi trije slovenski faktorji zaračunavajo podobne cene. *Finance*, Ljubljana, 2005, 215, str. 30.
44. Vozel Mojca: Slovenija ne pomeni niti odstotka svetovnega trga terjatev. *Finance*, Ljubljana, 2005, 215, str. 31.
45. Vukelić Majda: Informatizacija izvršbe. Do sklepa o izvršbi v dveh dneh. Delo, Ljubljana, marec 2007, str. 2.
46. Žnidar Tina: Viri financiranja malih podjetij v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 94 str.

## **VIRI**

1. Account Receivable Fundings, Commercial factoring, factoring Invoice discounting and other Phrases to know. Praxiscapital.  
[URL: <http://www.praxiscapital.com/factoring-terms.htm>], 26.06.2006.
2. Akreditiv. Probanka. [URL: [http://www.probanka.si/portal/page?\\_pageid=38,37128&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://www.probanka.si/portal/page?_pageid=38,37128&_dad=portal&_schema=PORTAL)]
3. Bančna garancija. NLB.  
[URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=2036>], 20.08.2006.
4. Kreditno zavarovanje. SID.

- [URL: <http://www.sid.si/slo/knjiznica/pdf/storitveSIDslo.pdf>], 20. 08. 2006.
5. Nacional Financiera - Annual Report 2004. Nafin, 2005, 125 str.
  6. Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/2001).
  7. Producers. Smetrix Company.  
[URL: <http://www.smetrix.com/index.htm>], 02.02.2007.
  8. Slovenski inštitut za revizijo - sekcija računovodij. Slovenski računovodski standardi  
[URL: [http://www.si-revizija.si/racunovodje/SRS\\_2006.php](http://www.si-revizija.si/racunovodje/SRS_2006.php)], 12.11.2006.
  9. Statistics. Factor Chain International.  
[URL: <http://www.factors-chain.com>], 19.09.2006.
  10. Storitve. Prvi faktor.  
[URL: <http://www.prvifaktor.si>], 14.03.2006.
  11. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 131/2006).

## **PRILOGE**

Tabela 1: Prihodki faktoringa v različnih državah merjeni v milijonih evrov od leta 1999 do leta 2005

CELINA/DRŽAVA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>EVROPA</b>							
Avstrija	2,007	2,275	2,181	2,275	2,932	3,692	4,273
Belgija	7,630	8,000	9,000	9,391	11,500	13,500	14,000
Bolgarija	2	1	2	0	0	0	0
Hrvaška	0	0	0	0	0	28	175
Ciper	1,120	1,410	1,554	1,997	2,035	2,140	2,425
Česka	780	1,005	1,230	1,681	1,880	2,620	2,885
Danska	3,360	4,050	5,488	5,200	5,570	6,780	7,775
Estonija	470	615	1,400	2,143	2,262	3,920	2,400
Finska	5,630	7,130	7,445	9,067	8,810	9,167	10,470
Francija	53,100	52,450	67,660	67,398	73,200	81,600	89,020
Nemčija	19,984	23,483	29,373	30,156	35,082	45,000	55,110
Grčija	850	1,500	2,050	2,694	3,680	4,430	4,510
Madžarska	144	344	546	580	1,142	1,375	1,820
Islandija	100	125	26	16	25	16	15
Irska	6,160	6,500	7,813	8,620	8,850	13,150	23,180
Italija	88,000	110,000	124,823	134,804	132,510	121,000	111,175
Latvija	0	0	***	***	***	155	20
Litva	0	0	***	***	***	1,040	1,640
Luksemburg	0	0	0	197	257	285	280
Nizozemska	20,500	15,900	17,800	20,120	17,500	19,600	23,300
Norveška	4,260	4,960	5,700	7,030	7,625	8,620	9,615
Poljska	605	2,085	3,330	2,500	2,580	3,540	3,700
Portugalska	7,450	8,995	10,189	11,343	12,181	14,700	16,965
Romunija	37	60	98	141	225	420	550
Rusija	0	0	0	168	485	1,130	2,540
Slovaška	160	160	240	240	384	665	830
Slovenija	35	65	71	75	170	185	230
Španija	12,530	19,500	23,600	31,567	37,486	45,376	55,515
Švedska	7,550	12,310	5,250	10,229	10,950	14,500	19,800
Švica	1,300	1,300	1,430	2,250	1,514	1,400	1,900
Turčija	5,250	6,390	3,947	4,263	5,330	7,950	11,830
Ukrajina	0	0	0	0	0	0	333
Velika Britanija	103,200	123,770	136,080	156,706	160,770	184,520	237,205
<b>Skupaj Evropa</b>	<b>352,214</b>	<b>414,383</b>	<b>468,326</b>	<b>522,851</b>	<b>546,935</b>	<b>612,504</b>	<b>715,486</b>
<b>AMERIKA</b>							
Argentina	1,481	1,715	1,017	71	70	101	275
Brazilija	17,010	12,012	11,020	11,030	12,040	15,500	20,050
Kanada	1,952	2,256	2,699	3,100	3,161	3,157	3,820
Čile	2,600	2,650	3,123	3,130	3,500	4,200	9,500
Kolumbija	50	0	0	0	0	0	0
Kostarika	226	258	208	210	185	180	100
Kuba	185	108	113	120	93	190	210
Salvador	0	0	123	157	102	105	80
Mehika	3,550	5,030	6,890	6,340	4,535	4,600	7,100
Panama	11	220	220	0	160	201	240
Peru	0	0	0	0	0	0	95
U.S.A.	88,069	102,268	101,744	91,143	80,696	81,860	94,160
<b>Skupaj Amerika</b>	<b>115,134</b>	<b>126,517</b>	<b>127,157</b>	<b>115,301</b>	<b>104,542</b>	<b>110,094</b>	<b>135,630</b>
<b>AFRIKA</b>							
Egipt	0	0	0	0	0	1	1
Maroko	57	45	50	190	160	300	430
Južna Afrika	5,340	5,550	5,580	5,860	5,470	7,100	5,580
Tunizija	73	60	171	153	210	185	226
<b>Skupaj Afrika</b>	<b>5,470</b>	<b>5,655</b>	<b>5,801</b>	<b>6,203</b>	<b>5,840</b>	<b>7,586</b>	<b>6,237</b>
<b>AZIJA</b>							
Kitajska	31	212	1,234	2,077	2,640	4,315	5,830
Hong Kong	1,800	2,400	2,690	3,029	3,250	4,800	7,700
Indonezija	33	3	0	1	1	0	1
Indija	257	470	690	1,290	1,615	1,625	1,990
Izrael	219	460	429	354	190	155	325
Japonska	55,347	58,473	61,566	50,380	60,550	72,535	77,220
Libanon	0	0	10	22	35	41	61
Malezija	805	585	842	610	718	730	532



Nadaljevanje Tabele 1

CELINA/DRŽAVA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Oman	21	30	36	29	10	8	1
Filipini	10	0	0	0	0	0	141
Savdska Arabiia	0	0	150	100	50	0	0
Singapur	1,970	2,100	2,480	2,600	2,435	2,600	2,880
Južna Koreja	15,120	115	85	55	38	32	850
Šri Lanka	62	99	115	110	102	128	201
Taivan	2,090	3,650	4,511	7,919	16,000	23,000	36,000
Tajska	1,010	1,268	1,240	1,274	1,425	1,500	1,640
Združeni arabski Emirati	0	0	0	0	37	145	440
Vietnam	0	0	0	0	0	0	2
<b>Skupaj Azija</b>	<b>78,775</b>	<b>69,865</b>	<b>76,078</b>	<b>69,850</b>	<b>89,096</b>	<b>111,614</b>	<b>135,814</b>
<b>OCEANIJA</b>							
Avstralija	5,100	7,320	7,910	9,527	13,716	18,181	23,130
Nova Zelandija	184	100	410	465	263	236	250
<b>Skupaj Oceanija</b>	<b>5,284</b>	<b>7,420</b>	<b>8,320</b>	<b>9,992</b>	<b>13,979</b>	<b>18,417</b>	<b>23,380</b>

\*\*\* za Latvijo in Litvo so prihodki od leta 2001 do leta 2003 prikazani skupaj z Estonijo

Vir: Statistics, 2006.

Tabela 2: Prihodki in stopnja rasti faktoringa po kontinentih v milijonih evrov od leta 1999 do leta 2005

CELINA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Rast 2005/1999	Povprečna letna stopnja rasti
<b>Evropa</b>	352,214	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	<b>103, 14%</b>	<b>10,65%</b>
<b>ZDA</b>	88,069	102,268	101,744	91,143	80,696	81,860	94,160	<b>6,92%</b>	<b>0,96%</b>
<b>Celotna Amerika</b>	115,134	126,517	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630	<b>17,8%</b>	<b>2,37%</b>
<b>Afrika</b>	5,470	5,655	5,801	6,203	5,840	7,586	6,237	<b>14,02%</b>	<b>1,89%</b>
<b>Azija</b>	78,775	69,865	76,078	69,850	89,096	111,614	135,814	<b>72,41%</b>	<b>8,09%</b>
<b>Avstralija</b>	5,284	7,420	8,320	9,992	13,979	18,417	23,380	<b>342,47%</b>	<b>23,67%</b>
<b>Svet</b>	556,877	623,840	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547	<b>82,54%</b>	<b>8,98%</b>

Vir: Statistics, 2006.

Tabela 3: Prihodki in stopnja rasti faktoringa po skupinah storitev v milijonih evrov od leta 2001 do leta 2005

VRSTA FAKTORINGA	2001	2002	2003	2004	2005	Rast 2005/2001	Povprečna letna stopnja rasti
Preprosti faktoring	67,729	74,815	77,516	97,543	160,141	136,34%	18,77%
Regresni faktoring	60,925	63,830	73,169	89,808	116,626	91,43%	13,87%
Neregresni faktoring	152,738	156,510	177,173	191,467	232,683	52,34%	8,78%
Izterjava	10,318	15,640	12,836	15,549	13,120	27,16%	4,92%
<b>Skupaj domači faktoring FCI</b>	<b>291,740</b>	<b>310,796</b>	<b>340,694</b>	<b>394,367</b>	<b>552,569</b>	<b>89,4%</b>	<b>13,63%</b>
Izvozni faktoring	13,310	14,649	21,606	32,405	42,073	216,1%	25,88%
Uvozni faktoring	7,853	8,069	8,915	11,160	13,190	67,96%	10,93%
<b>Skupaj mednarodni faktoring FCI</b>	<b>21,163</b>	<b>22,718</b>	<b>30,521</b>	<b>43,565</b>	<b>55,263</b>	<b>161,11%</b>	<b>21,63%</b>
<b>Skupaj Faktoring FCI</b>	<b>312,902</b>	<b>333,514</b>	<b>371,215</b>	<b>437,932</b>	<b>577,832</b>	<b>84,69%</b>	<b>13,05%</b>
Svetovni domači faktoring	644,659	681,281	712,657	791,950	930,061	44,27%	7,61%
Svetovni mednarodni faktoring	41,023	42,916	47,735	68,265	86,486	110,82%	16,09%
<b>Skupaj svetovni Faktoring</b>	<b>685,682</b>	<b>724,197</b>	<b>760,392</b>	<b>860,215</b>	<b>1,016,547</b>	<b>48,25%</b>	<b>8,19%</b>

Vir: Statistics, 2006.

Tabela 4: Prihodki in stopnja rasti faktoringa v novih članicah EU od leta 1999 do leta 2005 v milijonih evrov

DRŽAVA	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Rast 2005/1999	Povprečna letna stopnja rasti
Ciper	1,120	1,410	1,554	1,997	2,035	2,140	2,425	116,52%	11,67%
Češka	780	1,005	1,230	1,681	1,880	2,620	2,885	269,87%	20,55%
Estonija	470	615	1,400	2,143	2,262	3,920	2,400	410,64%	26,23%
Latvija	0	0	***	***	***	155	20	/	/
Litva	0	0	***	***	***	1,040	1,640	/	/
Madžarska	144	344	546	580	1,142	1,375	1,820	1163,89%	43,68%
Malta	/	/	/	/	/	/	/	/	/
Poljska	605	2,085	3,330	2,500	2,580	3,540	3,700	511,57%	29,52%
Slovaška	160	160	240	240	384	665	830	418,75%	26,51%
Slovenija	35	65	71	75	170	185	230	557,14%	30,86%
Skupaj nove članice EU	3,394	5,684	8,371	9,216	10,453	15,640	15,950	369,95%	24,74%
Skupaj EU	352,214	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	103,14%	10,65%

\*\*\* za Latvijo in Litvo so prihodki od leta 2001 do leta 2003 prikazani skupaj z Estonijo

Vir: Statistics, 2006.

Tabela 5: Prihodki domačega in mednarodnega faktoringa v letu 2005 v novih članicah EU v milijonih evrov

DRŽAVE	ŠT. FAKTORINŠKIH PODJETIJ	DOMAČI FAKTORING	MEDNARODNI FAKTORING	SKUPAJ	% MEDNARODNEGA FAKTORINGA V CELOTNEM FAKTORINGU
Ciper	3	2,375	50	2,425	0,02%
Češka	10	2,350	535	2,885	18,54%
Estonija	3	2,000	400	2,400	16,67%
Latvija	4	5	15	20	75%
Litva	8	1,115	525	1,640	32,01%
Madžarska	24	1,750	70	1,820	3,85%
Malta	/	/	/	/	/
Poljska	10	3,350	350	3,700	9,46%
Slovaška	8	585	245	830	29,52%
Slovenija	3	200	30	230	13,04%
Skupaj nove članice EU	73	13,730	2,220	15,950	13,92%
Skupaj EU	535	656,607	58,879	715,486	8,23%

Vir: Statistics, 2006.

Tabela 6: Prihodki in stopnja rasti faktoringa v Sloveniji od leta 1998 do leta 2005 v milijonih evrov

LETO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Prihodki faktoringa	14	35	65	71	75	170	185	203
Stopnja rasti faktoringa v %	/	150,0	85,7	9,2	5,6	126,7	8,8	24,4

Vir: Statistics, 2006, Vozel, 2005.