



**UNIVERZITET SINGIDUNUM
POSLOVNI FAKULTET VALJEVO**

*Departman za
postdiplomske studije*

MASTER RAD
FAKTORING KAO SAVREMENI FINANSIJSKI POSAO
STANJE I PERSPEKTIVE U SRBIJI

Mentor:

Prof. dr Zoran Jović

Student:

Željko Radosavljević
br. indeksa 510114/2012

Valjevo, mart 2014.

SADRŽAJ

SADRŽAJ	2
1. UVOD	4
1.1. PREDMET ISTRAŽIVANJA	4
1.2. CILJEVI ISTRAŽIVANJA	4
1.3. HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA.....	5
1.4. METODE ISTRAŽIVANJA	6
1.5. STUKTURA RADA	6
2. SAVREMENI FINANSIJSKI POSLOVI U SRBIJI.....	9
2.1. POSLOVI SA HARTIJAMA OD VREDNOSTI	9
2.1.1. Brokerski-dilerski poslovi.....	10
2.1.2. Poslovi market mejkera	11
2.1.3. Poslovi investicionog savetnika	12
2.1.4. Poslovi korporativne agenture.....	13
2.1.5. Poslovi agenta i pokrovitelja emisije	14
2.2. KONSALTING	15
2.3. HEDŽING I INOVATIVNI BANKARSKI POSLOVI	16
2.3.1. Pojam hedžinga	16
2.3.2. Vrste hedžinga	16
2.3.3. Instrumenti hedžinga.....	18
2.3.3.1. Terminski ugovor.....	19
2.3.3.2. Fjučers ugovor	19
2.3.3.3. Ugovor o opciji.....	20
2.3.3.4. Proizvodi na osnovu terminskih fjučersa i opcijskih ugovora.....	20
2.3.3.5. Varanti	21
2.3.3.6. Svopovi.....	21
2.3.4. INOVATIVNI BANKARSKI PROIZVODI.....	22
2.4. LIZING	24
2.4.1. Definisanje i osnovne karakteristike	24
2.4.2. Vrste lizinga	25
2.5. FRANŠIZING	28
2.5.1. Pojam i karakteristike franšizinga	29
2.5.2. Vrste franšizinga	30
2.6. FORFETING	33
2.6.1. Pojam i istorijski razvoj forfetinga	33
2.6.2. Karakteristike, prednosti i nedostaci forfetinga	34
2.6.3. Učesnici u poslu forfetiranja	36
3. FAKTORING	37
3.1. POJAM FAKTORINGA	37
3.2. KARAKTERISTIKE FAKTORINGA.....	38
3.3. ISTORIJSKI NASTANAK FAKTORINGA	41
3.5. FUNKCIJE FAKTORINGA.....	43
3.6. UČESNICI U POSLOVIMA FAKTORINGU.....	44
3.7. VRSTE FAKTORINGA.....	45
3.7.1. Domaći i međunarodni faktoring.....	45
3.7.2. Faktoring sa preuzimanjem rizika i faktoring bez preuzimanja rizika	48

3.7.3. Faktoring sa pravom na regres i faktoring bez prava regresa	48
3.7.4. Faktoring sa finansiranjem i faktoring bez finansiranja	49
3.7.5. Otvoreni i skriveni faktoring.....	50
3.7.6. Pravi i kvazi faktoring.....	50
3.7.7. Obrnuti faktoring.....	51
3.8. UGOVOR O FAKTORINGU	53
3.8.1. Elementi ugovora o faktoring	55
3.8.2. Uloga cesija kod ugovora o faktoringu	56
3.9. FAKTORING I MSP	57
3.10. PREDNOSTI I NEDOSTACI FAKTORINGA.....	59
3.11. TROŠKOVI FAKTORINGA.....	61
4. FAKTORING U SVETU	62
4.1. FAKTORING ORGANIZACIJE U SVETU	62
4.1.1. Factors Chain International (FCI)	62
4.1.2. International Factors Group (IFG ili IF-Group).....	64
4.1.3. International Factoring Association- IFA	65
4.1.4. EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry- EUF	65
4.2. STANJE FAKTORINGA U SVETU	66
4.3. TRŽIŠTE FAKTORINGA U EU	77
5. FAKTORING U SRBIJI	86
5.1. PRAVNI AMBIJENT ZA RAZVOJ FAKTORINGA U SRBIJI.....	87
5.2. SEKCIJA ZA RAZVOJ FAKTORINGA	88
5.3. CILJEVI ZAKONA O FAKTORINGU	89
5.4. DOSADAŠNJE STANJE FAKTORINGA U SRBIJI	94
5.4.1. Faktoring promet u 2012. godini.....	94
5.4.2. Kompanije i banke koje se bave faktoringom u Srbiji.....	98
5.5. FAKTORING KOMPANIJE IZ SRBIJE ČLANICE MEĐUNARODNIH FAKTORING ORGANIZACIJA	101
5.5.1. Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza - AOFI.....	101
5.5.2. MARFIN FACTORS & FORFAITERS SA	102
5.5.4. JUBMES FAKTOR d.o.o.	105
5.5.5. Societe Generale Banka Srbija AD.....	107
5.5.6. Finera Factoring d.o.o.....	109
5.5.7. PRVI Faktor - Faktoring d.o.o.....	109
5.5.8. FOCUS FACTOR d.o.o.	112
6. ZAKLJUČAK.....	113
7. LITERATURA	116

1. UVOD

U savremenim uslovima poslovanja privredni subjekti susreću se sa različitim vrstama izazova koji otežavaju poslovanje. Većina tih izazova je povezano sa finansijama i problemima likvidnosti i finansiranja. Ključ dobrog upravljanja organizacije je u iznalaženju rešenja za problem kako premostiti disbalans između priliva i odliva finansijskih sredstava. Dobar menadžer mora sve opcije uzeti u razmatranje, Pored klasičnih načina finansiranja¹ u praksi se javljaju novi, savremeni, kao alternativa i sa različitom vrstom rizika ali i troškova i oni daju privrednim društvima nove mogućnosti.

1.1. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja ovog rada biće sa stanovišta banaka nekoliko najznačajnijih savremenih bankarskih poslova: Poslovi sa hartijama od vrednosti, lizing, franšizing, forfeiting, konsalting poslovi, hedžing i inovativni bankarski poslovi. A najvažniji deo rada biće istraživanje faktoringa od nastanka do danas kao i mogućnosti njegovog razvoja kako u svetu tako i kod nas. Uz pomoć dostupnih izvora informacija pre svega sajtova organizacija, interneta, časopisa, zakona i podzakonskih akata, stručne literature, izveštaja sa sednica i sastanaka pokušati da što bolje i obuhvatnije istraži rasprostranjenost faktoringa u svetu vodeće zemlje, najbrže rastuće, koje zemlje beleže konstantan rast a koje pad. Predmet istraživanja što se tiče faktoringa u Srbiji je novi zakon koji je 16. jula ove godine stupio na snagu², istorijski razvoj faktoringa u Srbiji, nastanak i svrha Sekcije za razvoj faktoringa.

1.2. Ciljevi istraživanja

Primarni cilj ovog rada je istraživanje faktoringa u Srbiji, definisanje i detaljan opis trenutnog stanja kroz prikupljanje što više podataka o faktoringu: početku korišćenja, obimu po godinama, na koji način državni organi podstiču upotrebu faktoringa, o poslovanju Sekcije za faktoring, kao i o Zakonu njegovim ciljevima, problemima koji su se javljali u toku pisanja, sednicama.

¹ Uzimanje različitih vrsta kredita

² Ciljevi koje će se donošenjem zakona ostvariti kao i zadaci koji donošenjem zakona treba da budu ostvareni.

Factoring je poslednjih nekoliko godina jedan od važnih bankarskih poslova i cilj je upoznavanje javnosti sa faktoringom kao vrstom ugovora koji može da reši finansijske probleme u privrednim društvima. Autor će pokušati i da istraži načine i mogućnosti upotrebe faktoringa kroz obradu njegovih osnovih karakteristika da pokaže na koji način se može upotrebiti kao "oružje" za borbu protiv nelikvidnosti.

Kroz obradu funkcija faktoringa i prednosti faktoringa koje su posebne celine u radu cilj će biti da se pokažu prednosti korišćenja faktoringa u poslovanju, koristi koje mogu privredna društva da imaju kao i uštede mogu da ostvare.

Kroz obradu karakteristika faktoringa cilj će biti da se ukaže na dobre strane i na stvari oko kojih faktor preuzima brigu od privrednog društva.

Sekundarni cilj je istraživanje o rasprostranjenosti faktoringa u svetu njegovoj zastupljenosti u svetskoj privredi, regionima u kojima se najviše koristi, trendovima poslednjih godina, kao i zastupljenosti različitih vrsta u ukupnom faktoring poslu. Iako se faktoring kod nas pojavio tek 2005. godine u svetu je poznat odavno pa na osnovi nekih trendova i iskustava tih zemalja treba izvlačiti pouke i ne ponavljati greške koje su drugi već napravili. Pa je cilj predočavanje trendova i upoznavanje sa najznačajnijim organizacijama koje okupljaju faktoring kompanije i banke i koje donose odluke i ciljeve koji se ispunjavaju.

1.3. Hipoteze istraživanja

Autor u istraživanju polazi od opšte (generalne) hipoteze:

- ✓ Faktoring kao jedan od savremenih finansijskih proizvoda se sve više koristi za finansiranje obrtnog kapitala.

Tako postavljena opšta hipoteza implicira pomoćne (posebne) hipoteze:

- ✓ Međunarodni faktoring³ sve više dobija na značaju;
- ✓ Zakon o faktoringu doneće pozitivne promene MSP u Srbiji;
- ✓ Zakon o faktoringu regulisaće odnose između privrednih subjekata i države;
- ✓ Korišćenjem faktoringa privredna društva brže dolaze do finansijskih sredstava za poslovanje;

³ Dvofaktoriski faktoring

1.4. Metode istraživanja

Metod analiza - metod analize se odnosi na rastavljanje predmeta istraživanja na određene delove, korišćenja je parcijalna analiza zbog vremenske i prostorne ograničenosti, funkcionalna analiza kojom se došlo do zaključaka unutar predmeta istraživanja, genetična analiza kojom će biti istraženi nastanak i razvoj faktoringa, ekspilativna analiza kojom će autor pokušati da objasni suštinu faktoringa na osnovu dostupne literature.

Metod sinteze - posle analize predmeta istraživanja dolazi do sinteze tih činilaca u celinu i to korišćenjem reproduktivne sinteze kojim će deskriptivno biti objašnjeno do kojih zaključaka se došlo.

Metod deskripcije - metoda deskripcije će biti korišćena da se objasne i opišu uočene važne karakteristike, činjenice i odnosi u predmetu istraživanja i ciljevima.

Metod specijalizacije - kojim se od savremenih finansijskih poslova dolazi do faktoringa kao uže oblasti.

Metod generalizacije - pomoću koje će u radu biti donošeni zaključci.

Metod dokazivanja ili osporavanja - svrha je dokazati ili osporiti postavljene hipoteze.

Statističke metode - pomoću kojih će biti analizirani trendovi pomoću grafikona i izračunavanje različitih pokazatelja u pojedinim vremenskim intervalima te uzročno-poslедиčne veze između tih pojava.

Metoda kompilacije - je postupak preuzimanja tuđih rezultata naučnoistraživačkog rada, odnosno tuđih opažanja, stavova, zaključaka i spoznaja. Ovaj metod će biti upotrebljen u kombinaciji sa svim drugim metodima i ovaj metod neće preovladavati u radu a svako preuzimanje citiranje će biti obeleženo.

Metod studije slučaja - na različitim studijama slučaja mogu se videti neke specifičnosti različitih organizacija iz različitih država.

1.5. Stuktura rada

Rad je zamišljen da ima 5 delova od kojih su tri posvećena samom faktoringu.

Prvi deo bi trebao da obuhati savremene finansijske poslove, u njih spadaju: poslovi sa hartijama od vrednosti, lizing, franšizing, forfeiting, konsalting poslovi, hedžing i inovativni bankarski poslovi. U tom delu biće definisani kroz njihove glavne karakteristike, vrste kao i učesnike u svakom od navedenih poslova.

Drugi deo rada će biti posvećen teorijskom delu faktoringa i on će biti obrađen kroz 12 tema. Na početku u temi "Pojam faktoringa i njegova zastupljenost u svetskoj privredi" biće data definicija faktoringa i uvođenje čitaoca u svet faktoringa kroz međunarodno regulisanje faktoringa.

Sledeća tema "Karakteristike faktoringa" u njoj će biti govora o procesu faktoringa najznačajnijim karakteristikama faktoring posla kao i o poslovima koje na sebe preuzima faktor prilikom potpisivanja ugovora.

Tema "Istorijski nastanak faktoringa" je usmerena na nastanak faktoringa i mesto njegove prve pojave kao i razloga njegovog nastanka i uzroka zbog kojih je došlo do njegovog javljanja.

Tema "Pravni ambijent za razvoj faktoringa u Srbiji će biti fokusarana na zakone koji regulišu ovu oblast pored zakona o faktoringu.

Nakon toga biće obrađena tema "Funkcije faktoringa" u kojoj se govori o 3 osnovne funkcije faktoringa zbog kojih je on tako značajan i zbog kojih je on privlačan MSP.

U temi "Subjekti u poslovima faktoringu" biće definisani učesnici u ovom poslu kako u domaćem tako i u inostranom faktoringu kao i najvažnije karakteristike svakog.

"Vrste faktoringa" je tema koja je reščlanjena na 6 delova u svakom je faktoring podeljen sa različitog aspekta to su:

1. Domaći i međunarodni faktoring
2. Faktoring sa preuzimanjem rizika i faktoring bez preuzimanja rizika
3. Faktoring sa pravom na regres i faktoring bez prava regresa
4. Faktoring sa finansiranjem i faktoring bez finansiranja
5. Otvoreni i skriveni faktoring
6. Pravi i kvazi faktorin
7. Obrnuti faktoring

U Temi "Ugovor o faktoringu" kao osnovi za realizaciju faktoring posla biće govora o elementima tog ugovora kao i ulozi cesije kao osnove ugovora o faktoringu.

Sledeća tema kojim se autor bavio je "Faktoring i MSP" u njoj je planirao da se govori o pogodnostima koje mala i srednja preduzeća mogu ostvariti kao i neke ograničenosti tog posla, i poziciji MSP prema velikim kupcima kao i zakonu koji će pokušati da tu oblast reguliše.

U temi "Prednosti i nedostaci faktoringa" biće sumirane sve prednosti i sve nedostatke faktoring posla iz te teme svaki potencijalni budući korisnik faktoringa može da identifikuje svoju poziciju i da odluči na koji način će koristiti faktoring.

"Troškovi faktoringa" je tema u kojoj bi trebaloda budu obuhvaćeni svi troškovi i provizije, njihova veličina kao i procenat u kojem se kreću kao i faktori od kojih zavisi cena faktoringa.

Treći deo rada biće nazvan faktoring u svetu i on će dati odgovor na pitanja koje su najvažnije faktoring organizacije u svetu od njihovog nastanka do danas, njihova snaga, ciljevi, kao i način na koji one kreiraju svest o faktoringu i dinamika njihovog širenja.

Osim faktoring organizacija u trećem delu biće reči o stanju faktoringa u svetu kroz nekoliko tabela u kojima će biti upoređivani različiti pokazatelji razvoja faktoringa i stanja faktoringa.

Osim stanja faktoringa u svetu u ovom delu biće stavljen akcenat i na države EU i biće dati pokazatelji i za njih kao i tumačenje podataka.

Četvrti deo rada biće nazvan - Faktoring u Srbiji. On će biti obrađen kroz 5 tema.

Pravni ambijent za razvoj faktoringa u Srbiji, Sekcija za razvoj faktoringa, ciljevi zakona o faktoringu, dosadašnje stanje faktoringa u Srbiji i u poslednjoj temi je dat opis najvažnijih faktoring organizacija koje su članice međunarodnih faktoring organizacija⁴.

U poslednjem petom delu su data zaključna razmatranja kao i analiza postavljenih hipoteza.

⁴ Misli se na IFC i FCI.

2. SAVREMENI FINANSIJSKI POSLOVI U SRBIJI

U savremenoj praksi svakodnevno se javljaju novi poslovi, među njima i finansijski poslovi, sa ciljem da se zadovolje sve raznovrsnije i kompleksnije potrebe potrošača za finansijskim sredstvima. U međunarodnom finansijskom sistemu u uslovima globalizacije i razvoja računarskih tehnologija stvaraju se ogromne mogućnosti za finansijske institucije i kompaniji i usled velikih promena javljaju se novi finansijski poslovi.

U savremene finansijske poslove ubrajaju⁵:

1. Poslovi sa hartijama od vrednosti
2. Lizing
3. Franšizing
4. Forfeting
5. Konsalting poslovi
6. Hedžing
7. Inovativni bankarski poslovi
8. Faktoring

2.1. POSLOVI SA HARTIJAMA OD VREDNOSTI

Prema čl. 965 Švajcarskog zakonika o obligacijama “Hartija od vrednosti je svaka isprava, sa kojom je neko pravo tako spojeno, da se bez te isprave ne može ni ostvariti ni na drugoga preneti”⁶. Pored ove definicije koja je previše opšta hartije od vrednosti su se još mogu definisati kao pisane isprave čiji zakoniti imalac može ostvariti neko subjektivno građansko pravo označeno na hartiji. Zakoniti imalac hartije je lice koje je kao imalac prava označeno na samoj hartiji, odnosno na koje je hartija prenet, dok je obavezno lice izdavalac hartije. Kod hartija od vrednosti postoje dva prava – pravo na hartiji (pravo svojine ili pravo zaloge koje za svoj objekt ima hartiju kao telesnu pokretnu stvar) i pravo iz hartije (po svojoj pravnoj prirodi

⁵ Pored klasičnih u koje spadaju depozitni poslovi, kreditni poslovi, usluge platnog prometa, usluge imovinskog osiguranja

⁶ Grupa autora (redaktor: Pjanić Z.), *Ekonomski leksikon*, SAVREMENA ADMINISTRACIJA, 1975, str. 414

to je stvarno, obligaciono ili člansko pravo). Hartije od vrednosti mogu biti stvarno-pravne (sadrže neko stvarno pravo na pokretne ili nepokretne stvari), obligaciono-pravne (sadrže neko obligaciono pravo, koje po pravilu glasi na sumu novca; to mogu biti: menica, obveznica, ček, kreditno pismo) i hartije s pravom učešća (sadrže određena članska prava imalaca i pravo učešća u dobiti društva; to je akcija). Prema načinu kako se imalac hartije od vrednosti legitimira pri ostvarenju prava iz hartije, i kako se prenose, hartije od vrednosti mogu biti: hartije na donosioca (prenose se predajom; npr. – lutrijski loz), hartije na ime (imalac je označen na samoj hartiji; npr. – obveznica) i hartije po naredbi (prvi imalac je označen na samoj hartiji; prenose se indosamentom, pismenom klauzulom koja se stavlja na poledinu hartije)⁷.

U poslove sa hartijama od vrednosti spadaju:

1. Brokerski poslovi
2. Dilerski poslovi
3. Poslovi market mejkera
4. Poslovi investicionog savetnika
5. Poslovi korporativne agenture
6. Poslovi agenta i pokrovitelja emisije

2.1.1. Brokerski-dilerski poslovi

Broker je osoba koja trguje hartijama od vrednosti u tuđe ime i za tuđ račun. Brokerske poslove spadaju: trgovanje finansijskim instrumentima, pružanje savetodavnih usluga, vođenje portfelja hartija od vrednosti za račun korisnika usluga, poslovi na primarnom tržištu, naplata dividende i kamatnih kupona, zastupanje klijenata u skupštini akcionara, čuvanje hartija od vrednosti i sl. Brokerske poslove obavljaju brokerske kuće⁸ one se bave kupovinom i prodajom hartija od vrednosti tj, realizacijom naloga njihovih klijenata oni su posrednici na finansijskim tržištima.

Brokerske kuće u Srbiji imaju svoju dugu istoriju nastajanja od prvobitnih oblika do današnjih formi poslovanja koja datira od tridesetih godina devetnaestog veka. Tada su se pojavile i prve ideje o kontrolisanju kretanja vrednosti novca koje je tada sprovodilo Srpsko trgovačko udruženje. To telo je bilo značajno za razvitak celokupne srpske trgovine, a shodno ulozi koju je tada imalo i aktivnostima koje je obavljalo može se smatrati pretečom današnjih brokersko-dilerskih društava koja predstavljaju savremene brokerske kuće u Srbiji. Sve brokerske kuće u Srbiji predstavljaju, zapravo, pravna lica koja su osnovana za bavljenje poslovima posredovanja u trgovini hartijama od vrednosti. Njihovo poslovanje se odvija isključivo na organizovanom tržištu ili berzi, a obavlja se uz primenu posebnih pravila po Zakonu koji je propisan od strane nadležnog organa. Drugi naziv koji se koristi za brokerske kuće u Srbiji je brokersko-dilerska društva, a nastao je tokom procesa privatizacije (svojinske

⁷ Bogdanović M., Šestović L., *EKONOMIJA OD A DO Z*, Beogradska otvorena škola I DOSIJE, 2002, str. 45

⁸ preuzeto sa <http://www.brokersrbija.com/brokerske-kuce-u-srbiji> 13.01.2014

transformacije), usled nastajanja promena koje su ustanovile nove ekonomske kategorije, nove instrumente, novu terminologiju i slično.

Sve brokerske kuće u Srbiji su u obavezi da imaju licence za obavljanje brokerskih i dilerskih poslova, kao i dozvole za osnivanje i rad na tržištu kapitala. Komisija za hartije od vrednosti daje dozvole za emitovanje hartija od vrednosti, obavlja kontrolu poslovanja i daje dozvolu za osnivanje svih učesnika na finansijskom tržištu: berza, brokersko-dilerska društva (*brokerske kuće u Srbiji*), društva za upravljanje investicionim fondovima, centralni registar. Komisija za hartije od vrednosti obezbeđuje javnost svih aktivnosti na tržištu hartija od vrednosti štiteći učesnike od moguće zloupotrebe i nekorektnog poslovanja.

2.1.2. Poslovi market mejkera

Aktima Beogradske berze regulisano je poslovanje market mejkera (market maker).

Market mejker može biti svaki član Beogradske berze koji je ispunio zakonom propisane uslove i koji je sa Berzom zaključio ugovor o market mejkingu kojim se obavezuje da na kontinuiranoj osnovi i za sopstveni račun ispostavlja naloge kupovine i naloge prodaje za hartije od vrednosti na koje se ugovor odnosi, a pod uslovima iz ugovora u skladu sa Pravilima poslovanja Beogradske berze. Moguće je da jedna hartija od vrednosti istovremeno ima više market mejkera. Uobičajeni nazivi za market mejkera na finansijskim tržištima su još i specijalista ili liquidity provider. Istovremenim ispostavljanjem kupovnih i prodajnih dilerskih naloga na kontinuiranoj osnovi, a u skladu sa likvidnosnim nivom hartije, market mejkeri doprinose povećanju obima trgovanja, likvidnosti hartije, dubini tržišta i smanjenju raspona cena na pojedinačnim hartijama od vrednosti.

Market mejker ostvaruje osnovni profit kroz razliku između kupovne i prodajne cene, tj. spread (raspon cene). Pogodnosti za članove Beogradske berze koji se opredele za vršenje poslova market mejkinga ogledaju se u smanjenju provizije Berze za transakcije koje obavljaju u svojstvu market mejkera, a postoje i određeni vidovi zaštite market mejkera od prevelikog dnevnog obima trgovanja na hartiji od vrednosti (20% prosečnog dnevnog obima prometa u prethodnih šest meseci). U takvim situacijama postoji mogućnost da se market mejker povuče sa tržišta iako nije ispunio neophodnu vremensku zastupljenost u okviru jednog berzanskog sastanka⁹. Kriterijumi koje hartija treba da ispuni da bi mogla biti predmet poslova market mejkinga, kao i uslovi pod kojima se mogu obavljati poslovi market mejkinga za određenu hartiju, mogu se naći u Odluci o utvrđivanju uslova za obavljanje poslova market mejkera - važi od 30. decembra 2009. godine.

U Srbiji postoji 6 aktivnih market mejkera⁵ na dan 14.01.2014. I to su:

⁹ http://www.belex.rs/clanovi/market_making preuzeto 14.01.2014

Simbol	Naziv člana
MTLC ¹⁰	M&V Investments a.d., Novi Sad
SJPT ¹¹	Sinteza Invest Group a.d., Beograd
TIGR ¹²	InterCapital Securities a.d., Beograd
TIGR ¹³	Dunav Stockbroker a.d., Beograd
VZAS ¹⁴	Sinteza Invest Group a.d., Beograd

2.1.3. Poslovi investicionog savetnika

Odredbama Zakona o hartijama od vrednosti predviđeno je da investicioni savetnik mora da ima visoku stručnu spremu i najmanje tri godine radnog iskustva na poslovima s hartijama od vrednosti i da ima licencu Komisije za hartije od vrednosti stečenu posle položenog ispita po programu koji je utvrdilo to vrhovno regulatorno i kontrolno telo na finansijskom tržištu.

Investicioni savetnici posluju s institucionalnim investitorima (fondovima) i građanima, s ciljem da pomognu ulagačima da ostvare dobit, kao i da nadgledaju realizaciju njihovog ulaganja i pomažu u procesu upravljanja investicijama u korist klijenata. Na razvijenim tržištima investicioni savetnici dobijaju dozvole za rad od regulatornih tela (Komisije za hartije od vrednosti) ukoliko klijentima namerno daju pogrešne savete – prete im rigorozne kazne¹⁵.

Poslovi investicionog savetnika obuhvataju:

- 1) obaveštavanje klijenata o stanju na tržištu hartija od vrednosti i davanje saveta u vezi kupovine, odnosno prodaje određenih hartija od vrednosti;
- 2) davanje pravnih ili finansijskih saveta iz oblasti korporativnog upravljanja;
- 3) obavljanje tehničke, fundamentalne i druge analize;
- 4) učestvovanje u izradi pravnih i drugih akata i dokumenata;
- 5) obavljanje drugih sličnih poslova za kli

U Ugovoru o obavljanju poslova investicionog savetnika uređuju se međusobna prava i obaveze između investicionog savetnika i klijenta:

¹⁰ Metalac a.d., Gornji Milanovac

¹¹ Soja protein a.d., Bečej obične akcije sa pravom glasa

¹² Tigar a.d., Pirot, obične akcije sa pravom glasa

¹³ isto

¹⁴ Veterinarski zavod Subotica a.d., Subotica

¹⁵ Arsenić V., *Politika*, objavljeno: 23.10.2006

- 1) Vrsta savetodavnih usluga;
- 2) Uslovi i način obavljanja usluga;
- 3) Očekivani prinosi i drugi efekti za klijenta;
- 4) Iznos naknade i troškova u vezi sa obavljanjem poslova investicionog savetnika;
- 5) Druga prava i obaveze ugovornih strana.

2.1.4. Poslovi korporativne agenture

Poslove agenata obavljaju brokerski-dilerska društva koja imaju ovlašćenje koje je izdala komisija za hartije od vrednosti republike Srbije. U poslove korporativnih agenata spadaju poslovi¹⁶:

Korporativna agentura – ovi poslovi, se obavljaju na osnovu ugovora o korporativnoj agenturi, obuhvataju niz usluga kompanijama – izdavaocima hartija od vrednosti, u njihovom obraćanju prema Centralnom registru hartija od vrednosti (pribavljanje izvoda iz jedinstvene evidencije akcionara radi održavanja skupštine akcionara ili radi isplate dividendi/kamata i sl., zaloga sopstvenih akcija, smanjenje osnovnog kapitala, povlacenje i poništaj hartija od vrednosti, sprovođenje naloga za prenos tzv. nesaglasnih akcionara, itd.)

Organizovanje ponude za preuzimanje (Take-over Bid) – podrazumeva ceo set usluga koje se na osnovu ugovora o korporativnoj agenturi, pružaju klijentu koji vrši preuzimanje domaceg akcionarskog društva (istraživanje tržišta i analiza ciljnog društva, priprema teksta ponude za preuzimanje u punoj i skracenoj formi i podnošenje zahteva za odobrenje objavljivanja ovih ponuda, otvaranje racuna deponovanih hartija od vrednosti kod Centralnog registra i vođenje stanja na tom racunu, obezbedenje svih potrebnih uslova za prenos hartija od vrednosti sa racuna deponovanih hartija od vrednosti na vlasnicki racun Klijenta, pribavljanje izvoda iz jedinstvene evidencije akcionara iz Centralnog registra o zakonitim imaocima hartija od vrednosti radi omogucavanja upucivanja ponude za preuzimanje, objavljivanje i slanje ponuda akcionarima, pracenje zakonitosti celog procesa preuzimanja, itd.)

Organizovanje prinudne prodaje akcija (Squeeze-out) – obuhvata niz radnji i procedura koje se vrše na osnovu ugovora o korporativnoj agenturi za klijente koji imaju 95% ili više akcija sa pravom glasa u jednom akcionarskom društvu i žele da steknu sve preostale akcije koje je izdalo to društvo (komunikacija sa Centralnim registrom u cilju dostavljanja naloga za prenos akcija na racun vecinskog akcionara, dokaza o placanju akcija nesaglasnim akcionarima i druge dokumentacije, dostavljanja nesaglasnim akcionarima zahteva za prinudnu prodaju akcija, dostavljanja obaveštenja o otkupu akcija nesaglasnih akcionara u skladu sa propisima, itd.)

¹⁶ prema <http://ib.raiffeisenbank.rs/code/navigate.aspx?Id=4>

Priprema zastupničke izjave – na osnovu ugovora o korporativnoj agenturi, za klijente – akcionarska društva koja organizuju skupštinu akcionara – pripremateksta zastupničke izjave i punomoćja za glasanje na skupštini akcionara.

2.1.5. Poslovi agenta i pokrovitelja emisije

Agent emisije¹⁷ ovi poslovi obuhvataju niz radnji koje se na osnovu ugovora o korporativnoj agenturi obavljaju za izdavaoce hartija od vrednosti: provera ispunjenosti uslova za novu emisiju hartija od vrednosti (priprema, odnosno provera korporativnih odluka, provera stanja u finansijskim izveštajima, provera ispunjenosti zakonskih uslova, istraživanje tržišta), komunikacija sa Centralnim registrom hartija od vrednosti (priprema i podnošenje zahteva i druge dokumentacije vezanih za otvaranje i vodenje emisionih racuna, dodelu CFI koda i ISIN broja, upis novoizdatih hartija od vrednosti, dodelu knjige akcionara i drugih evidencija), komunikacija sa Komisijom za hartije od vrednosti (podnošenje zahteva za odobrenje distribucije hartija od vrednosti, priprema prospekta/obaveštenja o distribuciji bez javne ponude, javnog poziva, pisma o namerama, te druge dokumentacije).

Poslovi pokrovitelja emisije¹⁸ – ovi poslovi obuhvataju organizovanje izdavanja (distribucije) hartija od vrednosti, vrše se na osnovu ugovora o korporativnoj agenturi¹¹ (ugovora o preuzimanju emisije) i podrazumevaju preuzimanje obaveze da se otkupi od izdavaoca bilo cele emisije hartija od vrednosti ili bilo samo onog dela emisije koji ostane neprodat po isteku roka za upis i uplate kao i izvršenje provere uslova za novu emisiju, obavljanje komunikaciju sa nadležnim institucijama i sl.¹⁹ a potom organizuje njihovu distribuciju, dok se izdavalac obavezuje da za te usluge plati naknadu.

¹⁷ Pravilnikom o uslovima za obavljanje delatnosti brokersko-dilerskog društva propisane su odredbe o poslovanju čl. 60

¹⁸ isto čl. 61

¹⁹ prema <http://ib.raiffeisenbank.rs/code/navigate.aspx?Id=4> preuzeto 13.01.2014

2.2. KONSALTING

Menadžment konsalting (engl. *menadžment konsalting*, u doslovnom prevodu na srpski : poslovno savetodavstvo) koje se ponekad takođe naziva i "*stratedži konsalting*" ili "strategijsko savetodavstvo" odnosi se ujedno, na praksu pomaganja kompanijama da poboljšaju svoj učinak kroz analizu postojećih poslovnih problema i razvojem budućih planova, ali i na naziv za vrstu firmi koje su specijalizovane za ovaj vid savetovanja ili konsultovanja.

U poslovnim bankama kadrovi predstavljaju visokoprofesionalne pojedince koji mogu klijentima banke, kao i drugim zainteresovanim pravnim i fizičkim licima, pružiti savetodavne (**konsalting**) usluge. Veliki broj poslova koji se primenjuju u procesu bankarskog poslovanja za svrhe pružanja usluga klijentima mogu se obavljati i samostalno, nezavisno za to da li se prati neki odnos ili finansiranje između banke i klijenta, dakle nezavisno, što može biti značajan izvor prihoda za banku i klijentu proširiti paletu usluga koje banka pruža, a neophodni su u svakodnevnom poslovanju pravnih lica, kao i svakodnevnom savladavanju poslovnih prepreka preduzetnika i građana, klijenata. Pri tom je obuhvat konsalting poslova najširi:

- oblast spoljne trgovine i deviznog poslovanja,
- oblast carinske i poreske politike,
- uže posmatrano poslovi finansijskog konsaltinga, kao što su dilersko-brokerski poslovi,
- računovodstveni konsalting – vođenje poslovnih knjiga klijenata,
- poslovi procene vrednosti kapitala, koji je obavezan prilikom prve emisije hartijaod vrednosti pravnog lica i u postupku zajedničkog ulaganja ili privatizacije,
- marketinške usluge i istraživanja tržišta – procene mogućnosti plasmana na tržištu pojedinih proizvoda i usluga i
- poslovi registracije preduzeća ili preregistracije preduzeća prilikom statusnih promena²⁰.

S obzirom na to da banke raspolažu visokokvalifikovanim i obučanim kadrom, one su sposobne da pružaju usluge finansijskog konsaltinga, poreskog i računovodstvenog konsaltinga. S druge strane, njihova stručna pomoć može biti značajna kod procesa fuzije i akvizicije preduzeća, kao i u procesu prestrukturiranja. Uloga banaka u procesu merdžera i akvizicije preduzeća je i kroz odobravanje kredita za finansiranje otkupakompanija (*leveraged buy-out*) koje se kasnije otplaćuju prodajom delova aktive preduzeća ili iz dobiti kompanija. Konsultantska uloga je posebno izražena kod banaka koje su se više specijalizirale za investiciono bankarstvo. S druge strane, one se pojavljuju i u ulozi finansijskog savetnikau procesima privatizacije, kao i projektnog finansiranja, posebno kada je reč o velikim investicionim objektima u zemlji i inostranstvu. Ovde se pojavljuju i u ulozi organizatora paketa finansiranja, ali i kao procenitelj ekonomske efikasnosti projekta.

Proizvodi posredovanja i savetovanja koji nude međunarodne komercijalne banke predstavljaju najdirektniji napor da se penetrira na tržištu. Obično su u pitanju usluge na bazi provizije (*fee – earning activities*), kao što je portfolio menadžment, ne – kreditni proizvodi,

²⁰ Miroljub Hadžić, - Bankarstvo, FFMO, Beograd, 2007. str. 288.

upravljanje sredstvima trećih lica, gde banke veruju da mogu da iskoriste postojeći odnos sa korporativnim klijentom i finansijsku ekspertizu koju poseduju.²¹

2.3. HEDŽING I INOVATIVNI BANKARSKI POSLOVI

2.3.1. Pojam hedžinga

U finansijama hedžing je investicija koja služi da ublaži ili otkloni rizik koji se odnosi na neku drugu investiciju. Hedžing je strategijski kreiran da minimizira izlaganje investicije nepoželjnom poslovnom riziku, ali i takođe da dozvoli tom poslovnom poduhvatu da profitira od te investicije. Stoga onaj koji hedžuje neće biti zainteresovan za to da li vrednost tržišta kao celine ide gore ili dole, već samo za delove tržišta koji su relevantni za hedžing²². Hedžing predstavlja posebnu vrstu bankarskih proizvoda koje banke pružaju svojim komitentima, s tim što i same koriste hedžing za svoje potrebe radi zaštite stavki u svom bilansu koje su osetljive na promene kamatnih stopa i kurseva domaće i stranih valuta. Cilj hedžinga je da se neutrališe ili minimizira rizik od gubitaka kome jedno preduzeće može da bude izloženo zbog posledica promene cena na njegovu aktivu, pasivu ili buduće obaveze. Ovaj deo se bavi brojnim instrumentima hedžinga i tehnikama koje su razvijene u neposrednoj prošlosti. Ova eksplozija novih instrumenata javila se kao odgovor na volatilnost kamatnih stopa, cena robe i kurseva, što je povećalo izloženosti korporacija riziku od gubitaka i povećalo značaj hedžinga kao alata za upravljanje rizikom.

2.3.2. Vrste hedžinga

1. Obostrano obavezujući ugovori sa fiksnim cenama (Contract for differences)

Obostrano obavezujući ugovor sa fiksnim cenama (OOUFC) je ugovor koji dozvoljava i kupcu i prodavcu da fiksiraju cenu određene robe, čija je cena nestabilna na tržištu. Ovo se može pokazati na primeru ugovora između proizvođača električne energije (npr. EPS) i kupca električne energije na malo (diler elek. energije, npr. EDB), usled čega obe strane nastupaju zajednički na tržištu električne energije. Ukoliko se proizvođač i kupac ugovore fiksnu cenu 50\$ po MWh za elek. energiju u određenom periodu trgovanja, i ukoliko stvarna cena bude 70\$, onda proizvođač dobija 70\$ po osnovu zajedničkog poslovanja, ali mora da da popust od 20\$ (razlika između ugovorene cene i cene ostvarene usled zajedničkog poslovanja na tržištu) dileru. U suprotnom diler plaća razliku proizvođaču ukoliko je tržišna cena niža od ugovorene fiksne cene.

²¹ Steven I. Davis, „The Management off International Banks “, MacMillan Publishing Ltd, England, 1983.,str. 60

²² Prema sajtu srpskog ekonomskog foruma <http://www.sef.rs/finansije/hedging-hedging.html> 13.01.2014 godine

2. Hedžingovanje kreditnog rizika

Kreditni rizik je rizik da potražilac neće biti isplaćen od strane dužnika. S obzirom da je kreditni rizik česta pojava u bankarskom poslovanju, ali i nepoželjan rizik za komercijalne trgovce, prirodno je da se ova vrsta hedžinga razvila na tržištu na kome posreduju banke i trgovci. A ona se sastoji iz prodavanja obaveze po nižoj ceni. Tipičan primer za ovu vrstu hedžinga je menica i eskontovana menica. Ukoliko menica nema garanciju neke banke, tj. nije konfirmirana menica, i postoji opasnost da neće biti naplaćena na iznos koji glasi ili bar ne do datuma njenog dospeća. U tom slučaju vlasnik te menice ne želeći da snosi rizik da ona ne bude naplaćena u celosti ili ne do roka dospeća, može je prodati na tržištu po nešto nižoj vrednosti od one na koju sama menica glasi. Na taj način on je eskontovao svoju menicu i prebacio rizik koji ona nosi sa sobom na novog vlasnika. Novi vlasnik, sada eskontovane menice, smatra da je menica naplativa i za prihvatanje takve vrste rizika on ostvaruje nadoknadu, u vidu razlike između cene eskontovane menice i iznosa na koji menica glasi, kada je naplati.

3. Hedžingovanje valutnog rizika (valutni hedžing)

Valutni hedžing koriste kako finansijski investitori da bi rešćlanili rizike koje su uračunali kada investiraju u inostranstvu, tako i nefinansijski učesnici u globalnoj ekonomiji za koje su multi-valutne aktivnosti više nužno zlo nego poželjan posao. Na primer, troškovi radne snage diktiraju uslove u globalnoj ekonomiji pod kojim se, danas prostija manufaktura seli u Kinu i zemlje jugoistočne Azije. Međutim prihodi od ovakvih poduhvata dolaze zajedno i sa brojnim rizicima, koji nikada ne bi predstavljali problem u slučaju kada bi se proizvodnja odvijala matičnoj zemlji, a jedan od njih je i valutni rizik. Ukoliko su vaši troškovi proizvodnje denimirani u različitu valutu od one po kojoj prodajete finalne proizvode, postoji rizik da će nestabilnost valuta uništiti razliku između onoga što plaćate da bi ste proizveli proizvode, i onoga što dobijete kada ih prodate (važno je napomenuti da je moguće prodavati proizvode takođe u stranoj zemlji, pa će te zbog toga morati da hedžujete valutni rizik i sa druge strane.) Valutni hedžing nije dostupan uvek u svim valutama, ali se rado upotrebljava među osam glavnih valuta svetske ekonomije (USD, GBP, EUR, JPY, CHF, HKD, AUD, CAD). Finansijski investitor, recimo hedžing fond (sa sedištem recimo u New York-u), pronalazi dobru kompaniju za investiranje, ali ne želi da nepotrebno istražuje stabilnost valute zemlje u čijoj je sedište te kompanije (recimo da se ono nalazi u Brazilu) tako da će u ovom slučaju hedžing fond odvojiti kreditni rizik od valutnog rizika tako što će hedžingovati valutni rizik. U stvari, ovo znači da investicija koju je načinio hedžing fond u kompaniju predstavlja dolarsku investiciju u Brazilu. Hedž proizvod dozvoljava da investitor transferše valutni rizik na nekog ko želi da učestvuje u obezbeđivanju njegove investicije od valutnog rizika, za određenu cenu. Ovaj hedž fond stacioniran u New York-u treba da plati tom drugom investitoru kako bi on preuzeo na sebe izlaganje valutnom riziku, na isti način kao što bi platio bilo kojoj osiguravajućoj kompaniji kako bi se osigurao od nepoznatog ishoda. Na ovaj način, svetska ekonomija postaje više efikasna, zato što su oba investitora u mogućnosti da budu izloženi samo onom vrstom rizika za koju žele da snose eventualne posledice.

4. Kupovna opcija (*call option*) i prodajna opcija (*put option*)

Kupovna opcija je opcija koja vam omogućava da kupite akcije po određenoj ceni na ili pre određenog datuma. U ovom slučaju kupovna opcija je poput sigurnosnog depozita. Kada kupite kupovnu opciju, cena koju plaćate za nju, takozvana opciona premija, obezbeđuje vam pravo da kupiti određene akcije po specifičnoj ceni, poznatija pod imenom ugovorena cena. Ukoliko odlučite da ne kupite akcije, jer vas na to ništa ne obavezuje, vaš jedini trošak je opciona premija.

Prodajna opcija je opcija koja vam omogućava da prodate akcije po određenoj ceni na ili pre određenog datuma. U ovom slučaju prodajna opcija je poput osiguravajuće polise. Sa prodajnom opcijom možete „osigurati” akcije tako što će te fiksirati prodajnu cenu. Ukoliko se nešto dogodi što će uzrokovati pad cena vaših akcija, i stoga „oštetiti” vašu imovinu, u tom slučaju možete primeniti vašu opciju i prodati akcije po „osiguranim” cenama. Ukoliko cene vaših akcija skoče, i nema „štete”, onda nema potrebe da koristite opciju, i još jednom vaš jedini trošak je opciona premija. Ovo je primarna funkcija navedenih opcija, koja omogućava investitorima da kontrolišu rizik.

5. Neki koncepti srodni hedžingu

Valutna opcija je ugovor koji daje pravo vlasniku, ali ga i ne obavezuje da kupi (kupovna opcija) ili da proda (prodajna opcija) određenu sumu valuta, po deviznom kursu koji je ugovoren na dan kupovine određene opcije.

Ugovoreni terminski kurs je potpisan obavezujući sporazum u kome je određeno da izvesna suma neke valute treba biti prodana, po deviznom kursu koji je ugovoren na dan zaključivanja ugovora.

2.3.3. Instrumenti hedžinga

Instrumenti hedžinga dele se na sledeće kategorije:

- Terminski (forward) ugovori
- Fjučers ugovori
- Opcije
- Proizvodi na bazi forwarda, fjučersa i opcija
- Varanti i Svopovi

Svop je po svojoj prirodi više tehnika nego instrument. Međutim svopovi su dali veliki impuls finansijskim tržištima u proteklim godinama i često se koriste u kombinaciji sa instrumentima koji su obrađeni u drugim sekcijama. Na primer, veliki deo emisija evro obveznica tokom 80-ih godina bilo je motivisano svopovima.

Finansijski instrumenti koji se obrađuju u ovom prilogu mogu se koristiti za spekulativne i trgovinske svrhe, kao i za hedžing. Investicione banke i trgovci hartijama od vrednosti mogu da budu market mejkere za ove instrumente, da uzimaju pozicije da bi mogli da opsluže potrebe svojih klijenata. Ove banke takođe koriste instrumente da stvore hedžing za rizike kojima su izložene uzimajući te pozicije.

2.3.3.1. Terminski ugovor

Terminski ugovor je sporazum između dve strane da razmene određeni iznos i vrstu robe ili finansijskog instrumenta na određeni budući datum po utvrđenoj ceni. Svaka vrsta robe ili finansijskog instrumenta može da se kupi i proda na takav način – najrazvijenija su tržišta za devize i robu (na primer, zlato i kafa).

Vrste terminskog ugovora su:

- Terminski robni ugovori (*Forward commodity contracts*)
- Devizni terminski ugovori (*Forward foreign exchange contracts*)²³

2.3.3.2. Fjučers ugovor

Fjučers ugovor je sporazum da se kupi ili proda standardna količina određene robe, valute ili finansijskih instrumenata po utvrđenoj ceni na utvrđeni datum.

Fjučers ugovorima trguju trgovci koji su članovi berze na priznatim berzama i trguje se na određeni datum ili mesec za isporuku. U najvećem broju slučajeva utvrđeni su tačni datumi fjučers ugovora. Trgovci kupuju ili prodaju ugovore u svoje ime i u ime klijenta. Standardni su uslovi ugovora: količina, kvalitet, datum isporuke i mesto. Fjučers ugovor za razliku od osnovne robe, valute ili finansijskog instrumenta, predstavlja zamenljivu aktivu zbog standardizovanih uslova. Standardizovana priroda ugovora i centralizovana trgovina na regulisanim berzama čini da je većina tržišta fjučersima likvidna.

Vrste fjučers ugovora:

- Robni fjučersi
- Valutni fjučersi
- Finansijski fjučersi
- Fjučersi na indeks akcija

²³ Barać S. , Hadžić M. , Stakić B. , Ivaniš M. – Poslovno bankarstvo, FFMO, Beograd , 2005., str. 330.

- Fjučersi na hartije od vrednosti sa fiksnim prihodom ili na oročene depozite
- Fjučersi na hartije od vrednosti ili oročene depozite.

2.3.3.3. Ugovor o opciji

Ugovor o opciji daje pravo, ali ne i obavezu da se kupi ili proda roba ili finansijski instrument po fiksnoj ceni na utvrđeni budući datum ili u bilo koje vreme tokom budućeg utvrđenog perioda. Cena po kojoj opcija može da se izvrši naziva se udarna ili izvršna cena. Postoji razlika između evropske i američke opcije. Evropska opcija se može izvršiti na određeni datum (datum na koji opcija ističe) a američka se može izvršiti u bilo koje vreme do dospeća. Kupac plaća premiju za pravo da izvrši opciju. Izdavalac opcije daje kupcu pravo po osnovu ugovora i naspram toga za neograničeni rizik koji uzima dobija premiju²⁴.

Vrste opcija kojima se trguje:

- Opcije na akcije. Opcijama na akcije, na primer, trguje se na berzama za velike kompanije na listingu.
- Opcije na indeks akcija,
- Opcije da se kupe fjučersi na indeks akcija,
- Opcije na kamatne stope,
- Opcije na fjučerse na kamatne stope,
- Robne opcije na većinu roba.

Opcijama se najviše trguje na glavnim berzama za fjučerse, i pored toga na Chicago Board Options Exchange (CBOE), koja se isključivo bavi trgovinom opcijama. One se saldiraju i za njih garantuje klirinška kuća.

2.3.3.4. Proizvodi na osnovu terminskih fjučersa i opcijskih ugovora

Sporazum o terminskoj (budućoj) stopi je sličan fjučersu na kamatu, a omogućava kupcu da fiksira troškove kamate za određeni budući datum. Prodavac plaća kupcu svako povećanje kamatne stope iznad dogovorene stope, a ako su stope pale onda kupac plaća prodavcu;

Kamatni plafoni, podovi i kragne (*interest rate caps, floors and colars*) su opcije na kamatne stope koje nude kupcu zaštitu od porasta ili pada kamatnih stopa.

²⁴ Miroљub Hadžić, - Bankarstvo, FFMO, Beograd, 2007. str. 291.

Caps su sporazum u kome se navodi da ako na utvrđene buduće datume kamatne stope budu iznad unapred određenog indikatora prodavac će platiti kupcu iznos koji je jednak dodatnom trošku.

Floors predstavlja obrnuti *cap* tj. ako kamatna stopa padne ispod unapred određenog indikatora zajmoprimac plaća razliku u zamenu za primljenu proviziju. *Collars* je kombinacija *cap* i *floors* koja daje raspon u kome će kamatna stopa da padne;

Rasponski terminski ugovor je devizni ugovor u kome se utvrđuje raspon kurseva unutar koga će devize biti razmenjene o dospeću.

Korisnik može da ima prednost od povoljnog kretanja kurseva prema gornjem delu raspona, a rizik je ograničen na donjem kraju raspona od nepovoljnog kretanja kurseva. Kada zaključuje ovakav ugovor kupac bira jedan od dva kraja raspona i datum isteka ugovora. Trgovac koji nudi ugovor bira drugi kraj raspona uzimajući u obzir tržišne uslove;

Brake forward contract – ovaj instrument je konvencijalni terminski devizni ugovor koji dozvoljava klijentu banke da raskine ugovor kod određenog kursa. Trošak za klijenta što ima izbor da raskine ugovor odražava se plaćanjem terminskog kursa iznad tržišne cene.

2.3.3.5. Varanti

Varanti daju vlasniku pravo da kupi ili proda određeni iznos osnovne aktive po utvrđenoj ceni i na utvrđeni datum. Izvršenje varanta koje je emitovala kompanija vodi obično stvaranju novog akcionarskog kapitala za tu kompaniju. U novije vreme došlo je do značajnog povećanja asortimana varanta na evro obveznice koje su raspoložive na tržištu. Varanti na evro obveznice mogu biti odmah izvršivi, a mogu imati i odložene rokove za izvršenje kada je investitor sprečen da izvršava varant do određenog datuma.

2.3.3.6. Svopovi

Svopovi su razvijeni tokom 1980 – tih godina kao alat za upravljanje pasivom koje koriste korporacije za umanjeње troškova obezbeđenja izvora. Svop se može organizovati kada svaka strana ima pristup određenom tržištu (bilo na osnovu kamatne stope ili na osnovu valute) po povoljnijim uslovima od drugih. Ove prednosti se onda dele između strana ili posrednika koji aranžiraju transakciju da umanje njihove troškove organizovanja izvora. Strane ulaze na tržišta na kojima imaju prednost i sporazumevaju se da razmene plaćanja i prilive između njih koji će dovesti do boljih uslova na njihovim tržištima nego da su nanjih sami izašli.²⁵

²⁵ Barać S. , Hadžić M. , Stakić B. , Ivaniš M. – Poslovno bankarstvo, FFMO, Beograd , 2005., str. 337-341.

2.3.4. INOVATIVNI BANKARSKI PROIZVODI

Inovativni bankarski poslovi na direktan ili indirektan način obogaćuju savremenu bankarsku praksu. Oni doprinose globalizaciji finansijskog tržišta, ali izazivaju veće sistemske rizike i nestabilnost. Oni povećavaju rizike garancija, kamata i kurseva, a sekuritizacija smanjuje ulogu banaka kao zajmodavca, tako da banke gube uvid u celinu poslova i samokontrolu. Pritom se kao inovativni poslovi najčešće navode:

- Kreditne linije podrške (*back up credit lines*) i u tome NIF aranžmani (*note issuance facilities*) su specifične forme garantovanja, koje povećavaju likvidnost korisnika i popravljaju kreditni rejting, a obezbeđuju i direktno finansiranje. Zaključivanjem aranžmana kod specijalizovanih banaka korisniku se omogućava revolviranje u roku od 5 – 7 godina kratkoročnih vrednosnih papira, pri čemu banke organizuju emisiju i distribuciju;
- Sekuritizacija bankarskih plasmana predstavlja model konverzije bankarskih kredita u vrednosne papire i njihovu prodaju na finansijskom tržištu;
- Fjučersi kamatne stope (*interest rate futures*) obuhvataju trgovinu terminskim ugovorima za različite instrumente: blagajničke zapise, depozitne sertifikate, državne obveznice i dr. Cena finansijskih instrumenata obračunava se na osnovu kamatnih stopa i izražava se u indeksnim poenima;
- Forwards kamatne stope (*forward rate agreement*) se odnose na trgovinske ugovore u kojima postoji samo glavnica do određenog dana, kada se plaća razlika između ugovorene kamatne stope i referentne kamatne stope;
- Valutne i opcije kamatne stope (*currency and interest rate qotions*) predstavljaju trgovinu finansijskim instrumentima i valutama za ugovorenu cenu, ali uz mogućnost da ne budu realizovane kada to ne odgovara kupcu opcije;
- Valutni i svopovi kamatne stope (*currency and interest rate swaps*) u transakciji kamatnog svopa dve strane zamenjuju plaćanje računa prema različitim kamatnim stopama. Glavnica nije predmet razmene i služi samo zaobračun kamate. Svopovi kupona omogućuju zamenu fiksnih za promenljive kamatne stope u roku od 5 do 7 godina;
- Depozitni certifikati (*certificates off depozits*) emituju komercijalne banke radi povećanja kreditnog potencijala. Na osnovu emisije ovih vrednosnih papira bankeaktivnije mogu voditi politiku pribavljanja sredstava i na kreditnoj osnovi. Ovehartije glase na veće apoene i donose deponentu veću kamatnu stopu, prenosive su i naplative pre roka dospeća;
- Računi NOW (*negotiable order off withdrawal*) su oblik računa koji predstavljaju kombinaciju čekovnog, transakcionog novca računa štednje. Donose određenu kamatu na depozitna sredstva na tim računima, a istovremeno su raspoloživi i za tekuća plaćanja;
- Rekupovina vrednosnih papira (*obveznica*) su aranžmani na osnovu kojih banke prodaju vrednosne papire koje mogu opet kupiti, s tim da je poznata cena ponovnog otkupa i to u momentu prodaje. Ovo je zapravo kredit banci pokriven HOV;

- SVOP depoziti (*cash swap accounts*) predstavljaju aranžman u kome deponent banke određuje maksimalni i minimalni limit za svoj čekovni račun;
- Overdraft računi i kreditne kartice predstavljaju mogućnost korišćenja prekoračenja na računu na koji se plaća kamata po kaznenoj stopi;
- Elektronski novac u platnom prometu se zasniva na korišćenju savremenih sredstava elektronskog poslovanja u bankarstvu, a predstavlja novčanu informaciju koja se u realnom vremenu prenosi pomoću on-line veze. EFT(*electronic fund transfer*) predstavlja elektronski prenos transakcionog novca radi plaćanja u prometu ili za finansijske transfere unutar jednog subjekta;
- Realokacija rizika FRA (*forward rate agreement*) je aranžman koji obuhvata ugovorenu zaštitu od rizika zbog promene kamatnih stopa ili deviznog kursa;
- LBO (*leveraged by out*) je operacija u kojoj jedan ili više ulagača kupuju kompaniju uz finansiranje najvećim delom iz kredita. Ovo zapravo predstavlja rekapitalizaciju kompanije uz korišćenje svega 10 – 15% sopstvenog kapitala, a ostatak predstavlja kreditni aranžman;
- Ugovori sa promenljivom kamatnom stopom (*floating rate notes*) predstavljaju alternativu rizičnim kreditnim plasmanima. Najveći deo obligacija sa promenljivim kamatnim stopama činile su obveznice na evrodolarskom tržištu, za koje se kamata određivala prema kamatnoj stopi na novčanom tržištu²⁶

²⁶ Miroljub Hadžić, - Bankarstvo, FFMO, Beograd, 2007. str. 293.

2.4. LIZING

Lizing kao savremeni finansijski posao se javio u Srbiji 2003. godine i regulisan je zakonom o finansijskom lizingu²⁷, odlikuje ga ugovor koji se zaključuje između davaoca lizinga i primaoca lizinga. Predmet finansijskog lizinga je pokretna nepotrošna stvar (oprema, postrojenja, vozila i sl.) i nepokretna stvar koja može biti predmet prava svojine u smislu zakona koji uređuje svojinsko-pravne odnose. Prednost lizinga sto privredna društva mogu da dođu do skupe opreme bez kupovine i ne uzimajući kredit.

2.4.1. Definisanje i osnovne karakteristike

Termin lizing vodi poreklo od engleske reči leasing i označava davanje u zakup ili najam. Lizing predstavlja specifičnu formu pribavljanja osnovnih sredstava putem zakupa. Prema Međunarodnom računovodstvenom standardu 17: *Lizing predstavlja sporazum na osnovu koga zakupodavac prenosi na zakupoprimca pravo na korišćenje nekog sredstva na dogovoreni period, uz dobijanje zakupnine*. Naše zakonodavstvo reguliše samo jednu vrstu lizinga, finansijski lizing, Zakonom o finansijskom lizingu.

Neki smatraju da je lizing nastao u Egiptu još pre tri hiljade godina p.n.e., drugi da je nastao u SAD 1877. god. Pronađeni su i dokazi da su 2.000 p.n.e. Vavilonci primenili jednu vrstu lizinga za čamce i stoku. Jedan od prvih teoretskih opisa lizinga pronađen je u rimskim pravnim spisima. Ali se lizing u današnjem smislu reči javlja tek krajem XIX veka u Americi kada je Bell-Telephon-Company umesto da prodaje svoje telefone iste davala na korišćenje u vidu lizinga. S druge strane, smatraju da je pojava lizinga vezana za 30-te godine 20. veka u vidu finansiranja nekretnina u SAD. Zemljom porekla smatraju se SAD. Industrijski razvijene zemlje Evrope prihvataju lizing polovinom 20-tog veka, a prvi lizing poslovi kod nas vezani su za uvoz elektronskih računara i železničkih cisterni 70-ih godina. Ugovor o lizingu razvio se iz klasičnog ugovora o zakupu pa se često naziva novim oblikom zakupa. Danas se razvio u novi, samostalni, pravni posao. Lizing posao kao složenu, pravnu, ekonomsku i finansijsku operaciju kreirala je poslovna praksa. Razlozi nastanka i daljeg razvoja lizinga su brojni. Razvoj tehnike i tehnologije odvija se brzim tempom u industrijski razvijenim zemljama, njihov interes je da složene i skupe proizvode prodaju i zato iznalaze različite oblike plasmana, jedan je od tih oblika je lizing posao. Sa druge strane, nerazvijene zemlje i zemlje u razvoju imaju potrebu za razvojem, ali lizing im omogućava da dođu do savremene i skupe opreme²⁸.

Lizing je danas složen i samostalan ekonomski, pravni i računovodstveni posao i zasniva se na pismenom ugovoru između davaoca lizinga (lizing kompanije) i primaoca lizinga (korisnika opreme). Davalac lizinga nabavlja opremu od dobavljača i daje je na korišćenje primaocu lizinga na određeni vremenski period, a korisnik lizinga za primljenu opremu davaocu lizinga periodično plaća naknadu u skladu sa uslovima utvrđenim ugovorom. Iz date

²⁷ ("Sl. glasnik RS", br. 55/2003, 61/2005, 31/2011 i 99/2011 - dr. zakoni)

²⁸ prema <http://www.ekapija.com/website/sr/page/71965> preuzeto 11.02.2013

definicije se može zaključiti da ugovor o lizingu ima karakteristike ugovora o zakupu, ali sadrži i mnoštvo određenih specifičnosti po čemu se razlikuje od ugovora o zakupu.

Ugovor o lizingu je složena mešavina pravnih poslova: zakupa, kupoprodaje sa pravom zadržavanja prava svojine, ugovora o kreditiranju, ugovora o pružanju specijalizovanih usluga, ugovora o obučavanju kadra i sl.

2.4.2. Vrste lizinga

Sa razvojem lizing poslovanja i širenja sfere njegove primene, razvijali su se i raznovrsni oblici lizinga, kako bi se zadovoljili specifični i veoma raznovrsni zahtevi korisnika lizinga. U savremenoj praksi lizinga opreme primenjuju se brojni oblici sa specifičnim nazivima i suštinskim karakteristikama²⁹.

Prema davaocu lizinga, razlikuju se dve vrste lizinga:

1. Direktan lizing - kada je davalac lizinga istovremeno i isporučilac predmeta lizinga (proizvođač opreme) i finansijer lizinga;
2. Indirektni lizing - kada je davalac lizinga lizing kompanija, koja kupuje predmet lizinga (opremu) od isporučioća predmeta lizinga (proizvođača), na zahtev primaoca lizinga (korisnika lizinga) i istu daje u lizing pod određenim uslovima.

Lizing se klasifikuje kao operativni i finansijski ili kapitalni. Podela se bazira na sledećim kriterijumima:

1. Da li se lizing može otkazati ili ne u toku ugovorenog perioda lizinga?
2. Da li je vek lizinga kraći ili približno jednak ekonomskom veku investicione opreme koja je predmet lizinga?
3. Da li naknada za lizing dozvoljava davaocu lizinga pokriće punih troškova vrednosti predmeta lizinga?
4. Da li servisiranje lizinga pada na teret davaoca lizinga ili primaoca lizinga?

Odgovori na predhodna pitanja daju mogućnost za klasifikovanje lizinga na operativni i finansijski ili kapitalni.

a) Operativni lizing

Kod ove vrste lizinga ugovoreni vek je kraći od ekonomskog. Troškovi servisiranja padaju na teret davaoca lizinga i uključeni su u ugovorenu cenu lizinga. U ovom slučaju, sadašnja vrednost plaćanja lizinga je manja od aktuelne vrednosti predmeta lizinga. Po isteku roka ugovorenog lizing zakupa, predmet lizinga se vraća davaocu lizinga ili daje novom primaocu lizinga. Primalac lizinga može koristiti otkazni rok, kada to nađe za potrebno, dok je

²⁹ Gajić M., Stevanović M. Gajić A., INSTRUMENTI PLATNOG PROMETA, Smederevska Palanka, Oktobar 2009, str. 88-90

vlasništvo predmeta lizinga i dalje davaoca lizinga, a svi rizici tehničko-tehnološkog zastarevanja padaju na teret davaoca lizinga.

b) Finansijski (kapitalni) lizing

Kod ove vrste lizinga primalac lizinga ne može otkazati ugovor o lizingu u ugovorenom periodu,

dok davalac lizinga to može učiniti, ukoliko se primalac lizinga ne pridržava ugovorenih obaveza. Davalac lizinga ne pruža nikakve druge usluge sem finansiranja lizinga, pa samim tim, po pravilu, davalac lizinga nastoji da po isteku ugovorenog perioda lizinga, prenese vlasništvo predmeta lizinga na primaoca lizinga.

Ovaj lizing traje približno kao i ekonomski vek predmeta lizinga. Sadašnja vrednost lizinga pokriva troškove sredstava. Davalac lizinga troškove osiguranja i poreza, po pravilu, uvek ugovorom prenosi na primaoca lizinga.

Prema dužini perioda lizinga razlikuju se:

1. krakoročni lizing - sa ugovorenim rokom do 3 godine,
2. srednjoročni lizing -sa ugovorenim rokom od 3 do 7 godina,
3. dugoročni lizing - sa ugovorenim rokom preko 7 godina.

Prema vrsti ugovornih obaveza po isteku perioda lizinga razlikuju se:

1. "Term Leasing" - kada je rok lizinga precizno utvrđen i nakon isteka predmet lizinga se obavezno vraća davaocu lizinga,
2. "Leasing with Option to Purchase" - kada je izričito ugovoreno da će predmet lizinga biti kupljen od strane primaoca lizinga, u toku ili na kraju perioda lizinga,
3. "Revolving Leasing" - kada je ugovorom o lizingu precizirano da će po isteku ugovorenog perioda lizing biti obnovljen.

Prema vrsti opreme koja je predmet lizinga, razlikuju se:

1. lizing pojedinačne opreme,
2. lizing kompletnih postrojenja,
3. lizing delova preduzeća i
4. lizing preduzeća u celini.

Prema vrsti i obimu ugovorenih obaveza u pogledu održavanja lizing opreme u ugovorenom periodu, razlikuju se:

1. "Brut Leasing" - kada davalac lizinga preuzima obavezu osiguranja predmeta lizinga za vreme trajanja lizinga, servisiranje istog i obuka kadrova primaoca lizinga, gde je primalac lizinga, ugovorom preuzeo obavezu plaćanja određene naknade davaocu lizinga,
2. "Net Leasing" - kada davalac lizinga, ugovorom o lizingu, ne preuzima nikakve obaveze u delu osiguranja predmeta lizinga, servisiranja i obuke kadrova.

2.5. FRANŠIZING

Reč franšiza ima svoje izvoriste u staroj francuskoj reči *franchise* koja označava povlasticu, privilegiju, pravo. Franšizing je oblik poslovne saradnje u kome je značajno to da jedna pravna osoba daje drugoj pravnoj osobi za određeni vremenski period i za određena finansijska plaćanja:

1. Pravo upotrebe robne marke i patenata;
2. Ključne komponente poslovanja (oprema, nameštaj, kompletni grafički izgled, programska oprema, itd.);
3. Svoj know-how³⁰ (sve nepatentirane informacije);
4. Operativni priručnik (Uputstva za rad, poslovnik, razne matrice dokumenata...);
5. Obučavanja;
6. Podršku u poslovanju pre i posle otvaranja franšizne jedinice (pomoć u pravljenju poslovnog plana, nacrt prodajnih aktivnosti, opreme poslovnih prostora, izboru kadrova, marketinškim aktivnostima i ostalim aktivnostima u kojima Vam je potrebna pomoć);
7. Razvoj i poboljšanje poslovanja;

Sa druge strane, obaveze primaoca franšizinga su:

1. da svoju poslovnu jedinicu uredi u skladu sa uputstvima davaoca franšizinga;
2. da radi na unapređenju plasmana robe i usluga davaoca franšizinga;
3. da nabavlja robu i usluge od davaoca franšizinga ili licakoj on odredi;
4. da plati franšizu tj. naknadu davaocu franšizinga;
5. da dozvolikontrolu svog poslovanja davaocu franšizinga;
6. da zaključi uobičajene ugovore osiguranja od poslovnih rizika,
7. da ne zaključuje slične ugovore sa konkurencijom.

³⁰ "Know-how" znači skup nepatentirane praktične informacije koja je rezultat iskustva i provere od strane davaoca franšize i on je taj, temeljit i određen. "Tajan" znači da know-how, kao celina ili u preciznom obliku i zbiru svojih delova, nije poznat ili lako dostupan; nije ograničen u smislu da svaki pojedinačni deo know-how-a treba da bude potpuno nepoznat ili nedostupan van posla kojim se bavi vlasnik franšize.

"Temeljit" znači da know-how sadrži važne informacije o prodaji proizvoda krajnjim potrošačima, a posebno o prezentaciji proizvoda za prodaju, obradi proizvoda u vezi s pružanjem usluga, metodama ophođenja s kupcima, kao i administrativnim finansijskim upravljanjem; know-how mora da bude koristan primaocu franšize tako da mu omogućuje, na datum zaključivanja ugovora, da poboljša svoju konkurentnost, tako da poboljša korisnikovo poslovanje ili mu pomogne da stupi na novo tržište.

"Određen" znači da know-how mora da bude opisan na dovoljno razumljiv način tako da je moguće proveriti da li se ispunjavaju kriterijumi tajnosti i važnosti; opis know-how može biti smešten u franšizni ugovor ili na poseban dokument ili zabežen na bilo koji drugi ustanovljen način.

2.5.1. Pojam i karakteristike franšizinga

Franšizno poslovanje je sistem trgovanja robom i/ili uslugama i/ili tehnologijom, koje se bazira na bliskoj i stalnoj saradnji pravno i finansijski samostalnih kompanija vlasnika franšize i njegovih pojedinačnih korisnika franšize. Pri tome, vlasnik franšize daje korisnicima pravo, a u isto vreme i dužnost, da posluju u skladu sa konceptom franšize. To pravo i dužnosti, omogućuju svakom pojedinačnom korisniku franšize da koristi zaštitno ime vlasnika franšize odnosno njegove robna marke, za proizvod ili uslugu, know-how, poslovne i tehnološke metode, sistem procedura i druga prava koja dolaze iz intelektualne svojine. Vlasnik franšize im garantuje stalnu poslovnu i tehničku pomoć, na način i za vreme koji je određen franšiznim ugovorom i koju su upravo u tu svrhu sklopili vlasnik i korisnik franšize.“³¹

Međunarodno udruženje za franšizing (IFA: International Franchise Association) koje je osnovano 1960. Godine u SAD – u sa sedištem u Čikagu definiše franšizing kao „kontinuiranu saradnju u okviru koje davalac franšizinga određuje dozvoljenu povlasticu u poslovanju i pomaže i pomaže u organizovanju, odlučivanju pojedinaca, komercijalizaciji i upravljanju uz određenu naknadu od primaoca franšizinga. Neraskidivi, sastavni deo ovog sporazuma čini kontinuirana saradnja stranaka. Kao davalac franšizinga može nastupiti: proizvođač, veletrgovac, maloprodavac, uslužna agencija u svim oblicima vlasništva (privatno, akcionarsko, društveno – državno). Kao primaoc franšizinga može poslovati veliki broj pravno samostalnih: veletrgovaca, maloprodavaca, uslužnih poslovnica, takođe u svim oblicima vlasništva za proizvodnju u sistemu tržišne privrede³².

Prema Charles Vaughn-u, prvom univerzitetskom profesoru franšizinga, franšizing je oblik marketinga ili distribucije u kojem matično preduzeće uobičajeno daje pojedincu ili malom preduzeću pravo ili privilegiju da posluje na određeni način, za određeni period vremena na specifičnom mestu. Privilegija može biti raznolika. Može biti pravo da se prodaje proizvod matičnog preduzeća, da se usvoje njegovi metodi, da se koriste njegovi simboli trgovinske marke, arhitektura ili franšiza može sadržavati sva ova prava.³³

³¹ definicija The European Franchise Federation (EFF)

³² Čolak Mihalik M., *Franšizing*, Jugoslovensko bankarstvo, Beograd, 1999. godine, str. 53

³³ Kandić V., *Franšizing*, Ekonomska politika i institut ekonomskih nauka, Beograd, "Galeb", 1995.godina , str. 53

2.5.2. Vrste franšizinga

U teoriji i poslovnoj praksi prisutne su raznovrsne klasifikacije i podele franšizinga.

Tako postoje tri osnovne klasifikacije franšizinga³⁴:

1. funkcionalna
2. predmetna – šira klasifikacija
3. predmetna – uža klasifikacija

1. Funkcionalna klasifikacija polazi od funkcije učesnika u sistemu franšizinga:

- Proizvođač – maloprodavac. Proizvođač daje franšizu za niz maloprodajnih objekata u kojima se prodaju njegovi proizvodi: Chrysler, Shell, Benetton.
- Proizvođač – velkoprodavac. Proizvođač daje franšizu velkoprodavcima za obradu i distribuciju proizvoda: Coca – Cola, Pepsi;
- Sponzor usluga – maloprodavac. Glavna komponenta odnosa u ovakvom sistemu je usluga, oko koje se gradi čitav program: Avis, McDonald's, Holiday Inn;
- Velkoprodavac – maloprodavac. Velkoprodavac formira asortiman (mix različitih marki proizvoda različitih proizvođača) i daje franšizu maloprodavcima za distribuciju asortimana: Walgreen, Western Auto Stores;

2. Šira predmetna klasifikacija polazi od ekonomskog smisla transakcija

- franšizing proizvodi. Franšiza obuhvata vizuelni identitet, sistem računovodstva, politiku cena i reklamiranja, vezano za distribuciju proizvoda. Odnosi se na dilere automobila, benzinske pumpe i sl.
- proizvodni franšizing. Franšiza podrazumeva proizvodnju i velkoprodaju pod okriljem zajedničkog vizuelnog identiteta i reklamiranja. Odnosi se na punionice pića;
- franšizing poslovnog formata. Franšiza obuhvata ne samo vizuelni identitet, već i celokupan poslovni sistem. Odnosi se na hotele, fast – food restorane i sl.

3. Uža predmetna klasifikacija svodi tipove franšizinga na svega dva:

- franšizing proizvoda i trgovinskog imena. Franšiza se odnosi na proizvodnu liniju jedne kompanije, a primaoc franšize se u poslovanju do izvesnog stepena identifikuje sa tom kompanijom. Tipični za ovaj segment su dileri automobila i kamiona, benzinske pumpe i punionice pića. Ovaj tip franšizinga dominira;
- franšizing poslovnog formata. Karakteristično za ovaj tip franšizinga je poslovni odnos između davaoca franšize i primaoca franšize koji uključuje ne samo proizvod, uslugu i trgovinsku marku, već i celokupan poslovni format, marketing strategiju i plan, operativne priručnike i standarde, kontrolu kvaliteta i kontinualnu pomoć i nadgledanje.
- Franšizingom poslovnog formata obuhvaćeni su fast – food restorani, supermarketi, lične i poslovne usluge, iznajmljivanje automobila i sl. Iako je procentualno manje zastupljen u ukupnoj franšiznoj prodaji u odnosu na franšizing proizvoda i

³⁴ Kandić V., Globalni pristup frašizingu u marektingu usluga, Beograd, 1994. , str. 61

trgovinskog imena, franšizing poslovnog formata beleži brži rast i zaslužen je za ekspanziju franšizinga u poslednjim decenijama.

- Franšizing poslove možemo grupisati na pokretni i nepokretni franšizing. Kriterijum za podelu je da li je sedište primaoca franšizinga pokretno ili čvrsto. Takođe se pravi razlika između teritorijalnog i operativnog franšizinga. Kod teritorijalnog franšizinga primaoc franšize može na svojoj teritoriji novim ugovorom subfranšizingom angažovati i treće lice: subfranšizanta.

Commerce Department SAD³⁵ deli franšizing na dve generalne kategorije:

- Tradicionalni franšizing obuhvata proizvođače, vozila, petrolejske kompanije i proizvođače bezalkoholnih pića.
- Franšizing novijeg tipa se još naziva i franšizing poslovnog formata i obuhvata preko trideset različitih oblasti poslovanja.

U literaturi je najčešća klasifikacija na proizvodni i prometni franšizing.

Pored prezentovanih klasifikacija, prisutna je klasifikacija franšizinga na:

- franšizing usluga – predstavlja takav oblik franšizinga kod kojeg davalac franšizinga pruža primaocu franšizinga paket usluga (pravo korišćenja poslovnog i tehničkog znanja određenog tipa usluge, pravo davanja usluge pod trgovačkim imenom, žigom, kao i ustupanje know-how, tehničkih unapređenja, izuma i slično).U okviru ove vrste franšizinga, dr. Deša Mlikotin Tomić, ukazuje da je moguće razlikovati oblike, delatnosti koje zahtevaju različite oblike ulaganja, kao i delatnosti intelektualnog karaktera. U delatnosti visokih ulaganja spada, između ostalog, hotelijerstvo (Holiday Inn, Sheraton, Hilton, Concored), ugostiteljstvo (McDonald's, Wendi, Maxim, Kentucky Fried Chicken, kao i druge radnje takozvanog brzog posluživanja), zakup vozila i opreme (Rent – a Car, Avis) i slično. U delatnosti manjih ulaganja ubraja, između ostalog, servisiranje, servisiranje uređenje vrtova i nasada, sigurnost, kozmetičke salone, rekreaciju, bezgotovinske načine plaćanja (Diners, American Express) i slične.
- franšizing roba – prometni (poslovni) franšizing uglavnom podrazumeva plasman robe, proizvoda krajnjem korisniku čijoj realizaciji prethodi sklapanje ugovora između proizvođača i davaoca franšizinga, odnosno davaoca franšizinga i krajnjeg korisnika. Ovom prilikom neophodno je ukazati na činjenicu da predmet ovakvih ugovora, najčešće nije samo trajna ili sukcesivna prodaja roba nego i ustupanje prava isključive prodaje sa poslovnim znanjem i iskustvom u njenom plasmanu, kao i ustupanje prava korišćenja trgovačkog imena i žiga, što ukazuje na činjenicu da davaoc franšizinga budućem partneru stavlja na raspolaganje svoje formule poslovanje, metod plasmana i svoje pravo industrijske svojine za dobar plasman. Najčešća primena ovog oblika je prodaja automobila, pića, benzina.
- Proizvodni franšizing (industrijski franšizing)

Podrazumeva ustupanje odabranom trgovcu pravo plasmana robe, ali i pravo delimične proizvodnje.

³⁵ Čolak Mihalik M.: *Franšizing*, Jugoslovensko bankarstvo, Udruženje banaka Srbije, Beograd, 1999. str. 56

Primalac ovog oblika franšizinga kontroliše i organizuje proizvodnju prema poslovnoj koncepciji i uz pomoć davaoca franšizinga. Kao tipičan primer ovog oblika franšizinga navodi se proizvodnja i prodaja Coca – Cole u preko 130 zemalja, pa i kod nas.

Cilj svakog davaoca franšizinga je da izveze svoj sistem i da u što više zemalja stvori međunarodnu mrežu primaoca franšizinga. Isto se može postići putem direktnog franšizinga, zajedničkih ulaganja i sklapanjem ugovora o master franšizingu. Direktni franšizing podrazumeva da davalac direktno angažuje primaoca franšizinga da vodi poslove u stranoj zemlji bez učestvovanja trećih lica, u pitanju je direktna poslovna veza između davaoca i primaoca franšizinga. Kod zajedničkog ulaganja davalac franšizinga u stranoj zemlji sa partnerom iz te zemlje osniva zajedničku firmu, sa željom da primalac franšizinga iz zemlje domaćina prihvata sva prava da uspostavi i rukovodi franšizingom u svojoj zemlji, ili da daje subfranšize drugim licima u državi da mogu uspostaviti, ili rukovoditi franšizing sistemom. Sklapanje ugovora o master franšizingu je takođe, jedna od mogućnosti razvoja franšizinga, prema kojem primaoc franšizinga stiče isključivo pravo davanja subfranšize (podfranšize) na određenoj teritoriji. Sklapanje ugovora o master franšizingu sa inostranim davaocem franšizinga primaoc franšizinga na svojoj (domaćoj) teritoriji postaje davaoc franšizinga u svojoj zemlji.

2.6. FORFETING

Pod forfetingom se podrazumeva otkup dugoročnih nedospelih potraživanja bez prava na regres pri kome kupac potraživanja³⁶ snosi rizik sa naplatom potraživanja.

Forfeting je oblik finansiranja izvoznih kredita koji se realizuju prodajom izvoznog potraživanja banci ili specijalizovanoj instituciji, uz odbitak odgovarajućeg fiksnog iznosa, a na osnovu prezentovanja dokumenata kojima uvoznik garantuje otplatu duga na ovaj način izvoznik koji je prodao robu stranom kupcu na kredit, stiće gotovinu uz određeno umanjenje. Veličina transakcije može biti najmanje 50.000 dolara a maksimalno 10.000.000 dolara s tim što se veći iznosi finansiraju putem konzorcijuma.

2.6.1. Pojam i istorijski razvoj forfetinga

Forfeting³⁷ - Kupovina trgovinskog duga, odnosno potraživanja, uz popust i bez prava na regres, pri čemu se dug, odnosno potraživanje potvrđuju različitim prenosivim instrumentima (vučena menica, vlastita menica, akreditiv sa odloženim plaćanjem i sl.) koje uvoznik daje izvozniku.³⁸ S tim što se radi se o otkupljivanju dugoročnih potraživanja po osnovu kapitalnih dobara s rokom otplate od 6 meseci do 7 godina, obično u polugodišnjim ratama.

Forfeting u svetu je nastao 50-ih godina prošlog veka kao oblik finansiranja između kupaca u Istočnom bloku i prodavaca u Zapadnom. Danas se koristi za finansiranje trgovine sa zemljama u tranziciji. U početku nedovoljno poznat, zato što su ga praktikovale banke u Švajcarskoj, poznate po diskreciji, koje nisu objavljivale podatke o tehnici i prometu, danas se uveliko koristi. Procena je da se tri odsto svetskog obima trgovine finansira forfetingom. Godine 1999. je osnovano udruženje forfeting kompanija i banaka koje se bave forfetingom - Internešenel forfeting asosiejšen, koje ima 140 članova iz celog sveta³⁹.

³⁶ Finansijska organizacija koja se bavi forfeting aktivnostima i koja je u mogućnosti da, zbog dobrih poslovnih veza, dospele naplate potraživanja proizvođača – izvoznika refinansira na domaćem i stranom tržištu kapitala je forfeter. Forfeter ostvaruje proviziju na obavljene poslove, a često refinansira operacije preko sekundarnog tržišta.

³⁷ (eng. forfait discount, forfaiting) Reč forfet ima čestu primenu i u međunarodnim transportnim poslovima, a odnosi se na čitav niz trokova koji se najčešće prikazuju u jedinstvenom novčanom iznosu. Ovi troškovi, u većini slučajeva, odnose se na vozarinu, troškove carinjenja, uskladištenje, kao i troškove posredništva u otpremi robe

³⁸ preuzeto sa www.kamatica.com 13.01.2014.

³⁹ *Biznis novine* utorak, 17. jun 2008.

2.6.2. Karakteristike, prednosti i nedostaci forfetinga

Karakteristike forfetinga:

- Forfetiranje je oblik finansiranja izvoznih kredita, koji se realizuju prodajom izvoznog potraživanja banci ili specijalizovanoj instituciji, uz dobitak fiksnog iznosa, a na osnovu prezentiranja dokumenata kojima uvoznik garantuje otplatu duga.
- Izvoznik koji je prodao robu stranom kupcu na kredit, stiče gotovinu, uz određeno umanjenje.
- Ovaj je posao sličan eskontu menica kod komercijalnih banaka, njega karakterišu: duži rokovi otplate i do 7 godina i prenos celokupnog rizika dužnikove obaveze na forfetera, odnosno banku ili drugu instituciju, koja postaje novi poverilac.
- Forfeter mora pažljivo da oceni kreditnu sposobnost uvoznika, a za svoje obezbeđenje uobičajeno je da zahteva i garanciju prvoklasne banke, sto povlači troškove bankarske provizije.
- Pošto se forfetiranje najčešće ugovara pre zaključenja izvoznog posla, to se trošak forfetiranja uključuje u prodajnu cenu izvezeno robe
- Operaciju forfetinga plaća uvoznik ili najčešće krajnji potrošač.
- Ovako čak i nelikvidne organizacije mogu da izvoze na kredit, jer se ne ispituje njihova kreditna sposobnost, već bonitet vrednosnih papira uvoznika.
- Na osnovu forfeting operacija formirano je tzv. sekundarno tržište HOV, na koje forfeteri iznose otkupljene menice, akceptirane od strane uvoznika radi dalje preprodaje.
- Najveći deo forfeting operacija se obavlja u Londonu, gde u ovom poslu operiše oko 300 banaka od kojih su mnoge osnovale i svoje specijalizovane „Co.“ za forfeting.

Korišćenje forfeting aktivisti pruža određene prednosti učesnicima u forfeting aktivnostima tj. izvozniku, forfeteru i uvozniku. Prednosti za proizvođača - izvoznika u primeni forfetinga svode se na nekoliko područja među kojima se naročito ističu⁴⁰:

- naplata potraživanja se obavlja odmah čim se, na zadovoljavajući način, izvrši isporuka opreme;
- povećava se potencijal izvoznika za zaduživanja;
- eliminišu se mogući gubici zbog nelikvidnosti;
- eliminiše se rizik rasta kamatnih stopa u budućnosti;
- eliminišu se rizici po osnovu fluktuirajućih deviznih kurseva;
- eliminiše se rizik po osnovu promene boniteta i finansijskog statusa dužnika;

⁴⁰ Jović Z., Menadžment finansijskih institucija, Beograd 2008, str.189

- eliminišu se administrativni problemi i prateći troškovi oko naplate potraživanja;
- ne zahteva se kreditno osiguranje;
- pruža mogućnost brzog zaključivanja ugovora o forfetingu zbog jednostavnije dokumentacije;
- troškovi forfetinga mogu da se uključe u cenu izvoznog posla;
- izvoznik ne mora da organizuje službu naplate potraživanja i vođenja sudskih sporova.

Prednosti za kupca uvoznika su sledeće⁴¹:

- omogućava se uvoz najsavremenije opreme i tehnologije na kredit tj. u trenutku zaključivanja posla se ne mora raspolagati sa neophodnim finansijskim sredstvima ,a ako se njima i raspolaže ona se mogu angažovati u druge svrhe u cilju sticanja veće dobiti;
- povećava kapacitet zaduženja uvoznika;
- vraćanje kredita je po fiksno utvrđenoj kamatnoj stopi;
- uvoznik može da bira bilo koju konveribilnu valutu, bez obzira na potrebe izvoznika;
- ubrzava se zaključenje komercijalnog ugovora;
- smanjuju se restriktivne klauzule za uzimanje noih kredita kod banaka;
- dokumentacija je jednostavna i može brzo da se obezbedi a prodaja opreme koja se isporučuje iz više izvora može da se zaključi po osnovu samo jednog ugovora što kupca oslobađa ograničenja koja mogu nametnuti razne vladine kreditno-osiguravajuće agencije i organizacije;
- izbegava se administriranje i pravni troškovi oji su značajni kod drugih kreditnih aranžmana.

Prednosti za forfeting organizaciju:

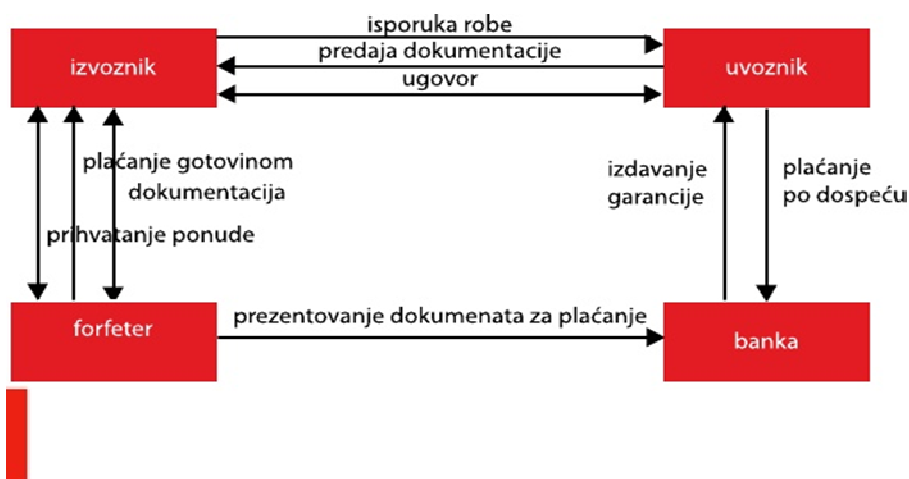
- dokumentacija je jednostavna, brzo se kompletira i nema veoma komplikovanih ugovora kao kod kreditinih poslova;
- kupljenja potraživanja su lako prenosiva i lako utrživa na razvijenom sekundarnom tržištu;
- pruža se mogućnost ostvarenja značajnih prihoda tj. sticanje profita koji su u većini slučajeva veći u odnosu na nivo da je kapital plasiran na nacionalnom ili međunarodnom tržištu kapitala.

Nasuprot navedenim predostima, cena finansiranja putem forfetiranja je često viša u odnosu na druge načine finansiranja, zbog toga što su u cenu forfetiranja uključeni i troškovi finansiranja i refinansiranja i u skladu sa tekućim tržišnim uslovima i rizicima kao i troškovi administriranja.

⁴¹ isto

2.6.3. Učesnici u poslu forfetiranja

1. Kupac (uvoznik) koji nema dovoljno deviznih sredstava za uvoz željenog dobra, obraća se prodavcu - izvozniku, direktno ili preko svojematične banke, zahtevom za kredit.
2. Izvoznik (komitent) sam ili preko svoje banke obraća se forfeteru (banci ili specijalizovanoj organizaciji za forfeting usluge) ili posredniku i nudi prodaju svojih potraživanja od kupca, pod uslovom da ga forfeter po ispunjenju određenih uslova i predaje dokumenata isplati.
3. Banka kupca - uvoznika predstavlja finansijsku organizaciju preko koje se obavljaju najznačajniji poslovi obezbeđenja korišćenja mehanizma forfeting. Banka kupca – uvoznika bavi se aktivnostima koje najčešće obuhvataju izdavanje u korist proizvodne organizacije – izvoznika instrumenta obezbeđenja plaćanja kao što su avali na menicama, garancije i drugo.
4. Forfeter preuzima od klijenta - izvoznika potraživanje koje on ima prema trećem licu (kupcu-uvozniku), a koje joj klijent cedira uz prenos instrumenata za naplatu potraživanja o rokovima dospeća koje je dogovorio (ugovorio) sa kupcem (menica, dokumentarni akreditiv, garancija trećeg lica i sl). Forfeter prihvata cesiju potraživanja i isplaćuje nominalnu vrednost klijentu - izvozniku, uz odbitak eskontne stope, provizije i troškova vezanih za taj posao. Pri tome, forfeter se obavezuje da će snositi rizik naplate potraživanja, odnosno, da neće tražiti regresiranje ne naplaćenih potraživanja od klijenta - izvoznika.



slika 1. preuzeto sa <http://www.marfinfactors.gr>

3. FAKTORING

Posmatrano sa ekonomskog stanovišta faktoring predstavlja specifičnu tehniku (ili mehanizam) naplate trgovinskih potraživanja koja poboljšava likvidnost učesnika u trgovinskom prometu smanjujući istovremeno troškove poslovanja. Kao bankarski posao faktoring spada u grupu specijalnih kreditnih poslova⁴².

U pravnoj teoriji ugovorom o faktoringu smatra se takav ugovor kojim se jedna strana - faktor obavezuje da preuzme (nedospela, kratkoročna) potraživanja druge strane - klijenta, da ih naplati, u svoje ime i za svoj račun, a klijentu odmah ili u tačno preciziranom roku isplati protivvrednost potraživanja i pod izvesnim uslovima garantuje naplatu, a klijent se obavezuje da za to faktoru isplati odgovarajuću naknadu.

Factoring poslovi obezbeđuju korisnicima, pre svega privrednim društvima koja se suočavaju sa problemom otežane naplate svojih potraživanja u Srbiji brojne prednosti. U uslovima izražene nelikvidnosti i dugih rokova plaćanja (što je jedan od najvećih problema srpske privrede), faktoring kao alternativni izvor finansiranja, može značajno doprineti uspešnosti poslovanja privrednih subjekata.

3.1. Pojam faktoringa

Factoring posao predstavlja složenu konfiguraciju ili mozaik različitih elemenata u kojima centralnu uloga ima ugovora o faktoringu kao instrument u realizacije različitih ciljeva ovog kompleksnog posla. U pravnoj teoriji pod faktoringom (engl. factoring contract, nem. Factoringvertrag) se podrazumeva takav ugovor kojim se jedna strana - faktor obavezuje da preuzme (nedospela, kratkoročna) potraživanja druge strane - klijenta, da ih naplati, u svoje ime i za svoj račun, a klijentu odmah ili u prilikom nekog unapred predviđenog roka isplati protivvrednost potraživanja i pod izvesnim uslovima garantuje naplatu, a klijent se obavezuje da za tu faktoru isplati odgovarajuću naknadu⁴³. U nastanku faktoring posla učestvuju tri različite stranke (kupac ili faktor, prodavac ili klijent i klijentov dužnik) koje ostvaruju niz pogodnosti ukoliko se ugovor o faktoring uspešno ostvaruje. U ulozi faktora se najčešće javljaju bankarske institucije ili posebno specijalizovane institucije koje se ovom delatnošću bave kao osnovnom ili sporednom delatnošću raspolažući ogromnim finansijskim i kadrovskim potencijalom u ostvarivanju ugovorenih funkcija⁴⁴. S druge strane klijenti koji stupaju u faktoring odnose sa faktorom su uglavnom subjekti male i srednje privrede. U razvijenim zemljama mala i srednja preduzeća trpe veliki pritisak u uslovima bespoštedne konkurencije, da bi ostala na tržištu ona moraju stalno unapređivati poslovanje i nuditi

⁴² Vasiljević V. M., Trgovinsko pravo, Beograd, 2006, str. 290

⁴³ Todorović M., Ugovor o faktoringu, Beograd, 1979, str. 14.

⁴⁴ Velimirović M., Privredno pravo, Srpsko Sarajevo, 2001, str. 571.

kreditne olakšice i povoljne uslove plaćanja, što je izuzetno teško imajući u vidu male mogućnosti za dobijanje kredita. Faktoring posao ima ovde veoma značajnu ulogu budući da obezbeđuje finansijska sredstva za nesmetano poslovanje bez ulaženja u klasične kreditne aranžmane⁴⁵.

Na ugovor o faktoringu primenjuje se Konvencija UNIDROIT o međunarodnom faktoringu koja je usvojena u Otavi 28.maja 1988. godine⁴⁶, njome su usvojena jedinstvena pravila sa ciljem da se obezbedi zakonski okvir koji će olakšati međunarodnu faktoring, zadržavajući ravnotežu interesa između različitih učesnika u faktoring transakcijama. Konvencija je stupila na snagu 1995. god. Međunarodni faktoring je najbrže rastući sektor u oblasti finansiranja trgovina on je rastao po prosečnoj stopi od 20% na godišnjem nivou tokom proteklih pet godina, međunarodni faktoring je samo u predhodnoj 2012 godini porastao za 36%⁴⁷ na 23 milijardi eura prema očekivanim izveštajima FCI.

3.2. Karakteristike faktoringa

Faktoring poslovanje odobrava manje od 100% nominalne vrednosti potraživanja mada u rukama drži celokupan iznos potraživanja⁴⁸. Razlika između unapred isplaćenog iznosa i faktoring iznosa dovodi do stvaranja rezervi kod faktora. Te rezerve mogu biti korišćene za pokriće nenaplaćenog potraživanja. Ako su i kada su fakture isplaćene u celini, faktor doznachava ceo iznos rezervi klijentu⁴⁹. Tipična avansna stopa može biti 70% (mada može ići i do 90%), što omogućuje formiranje 30% rezerve. Faktor naplaćuje komisionu proviziju od svojih klijenata, kao i dodatnu kamatu (ako klijent koristi finansiranje od faktora). Kod najjednostavnijih aranžmana sve ovo se može podvesti pod jednu proviziju. Na primer, ukoliko faktor otkupi potraživanje nominalne vrednosti od 100 dolara od svog klijenta po faktoring uslovima koji podrazumevaju 70% isplate unapred i proviziju od 2%, faktor bi odmah isplatio 68 dolara i postao vlasnik potraživanja sa danom kada je izdata faktura. Ako se faktura isplati za 31 dan, faktor doznachava tog dana klijentu preostalih 30 dolara. Faktoring po pravilu podrazumeva i dodatne troškove, sem provizije. Na primer, kamata se može obračunati na stanje nenaplaćenih potraživanja ili na stanje nenaplaćenih potraživanja koje

⁴⁵ Spasić I., Strani pravni život 3/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd 2009, str. 130

⁴⁶ Celokupan tekst konvencije može se preuzeti na

<http://www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm>

⁴⁷ prema Factors Chain International

⁴⁸ prema Kovačević R. , ZNAČAJ I ULOGA FAKTORINGA KAO INSTRUMENTA FINANSIRANJA IZVOZA- ISKUSTVA NOVIH ČLANICA EVROPSKE UNIJE, ekonomski anali br. 165 april 2005. -jun 2005.

⁴⁹ Račun rezervi predstavlja obavezu faktora prema svom klijentu. Klijent ima proširen zavisen kredit prema faktoru, što klijenta izlaže riziku. Ako faktor postane nesolventan, klijent postaje kreditor faktora i izlaže se potencijalnom gubitku rezervi. Zbog toga reputacija faktora i njegova kreditna sposobnost mogu biti važni činioci za klijenta.

prelazi fiksni broj dana⁵⁰. Alternativno, kamata može biti fiksirana i uključena u proviziju. Faktoring takođe može da obuhvati proviziju za prijavu posla, proviziju za potvrdu kredita, proviziju za otvaranje kredita, proviziju za angažovanje pre sklapanja ugovora, kao i proviziju za proveru poreskih stopa, parnice, administrativne poslove, obaveštavanje štampe, vesti i slično⁵¹.

Sporazum o faktoringu obuhvata i specifične troškove. On takođe pokriva širok krug ostalih pitanja koja su povezana sa među odnosima između faktora i klijenta: datum kada sporazum postaje efektivan, inicijalni uslovi, opcija obnavljanja, ekskluzivnost odnosa sa faktorom, fakture koje su neophodne u poslu, minimalan iznos za faktoring posao, maksimalan iznos avansa u gotovini koji stoji na raspolaganju klijentu, procenat kupovne cene za koji će klijent biti isplaćen unapred, minimalni iznos rezervi i poslovi u vezi sa okončanjem ugovora.

U skladu sa ugovorom o faktoringu, faktor preuzima sledeće usluge:

1. Naplata potraživanja

Prednosti privrednih društva oko preuzimanja briga o naplati potraživanja u potpunosti preuzima faktor. Prednosti su sledeće:

- ✓ Prodavac će biti u mogućnosti da se fokusira na samu proizvodnju i prodaju pošto je funkciju naplate preneo na faktora.
- ✓ Bolje upravljanje naplatom podrazumeva brža plaćanja koja smanjuju finansijske troškove.
- ✓ Prodavac je u mogućnosti da koristi visoko kvalifikovane i obučene zaposlene faktoring kompanije da bi obezbedio promptna plaćanja.

2. Likvidnost

Avansna plaćanja realizovana odmah nakon zahteva u određenom procentu od vrednosti prenetih trgovačkih potraživanja (koji zavisi od vrste proizvoda, vrednosti, ugovorenih rokova plaćanja, broja kupaca, broja prenetih faktura itd.). Prednosti su sledeće:

- ✓ Efekat na bilans stanja i poboljšanje finansijskih racija pošto avansna plaćanja proistekla iz prenetih potraživanja predstavljaju drugačiji vid finansiranja u poređenju sa

⁵⁰ U nekim faktoring poslovima, poznatim kao factoring maturity, faktor finansira samo fakture koje su u kašnjenju više nego što je to ugovoreno, na primer 30 dana.

⁵¹ Worthy, R. G. 2003. "Factoring: Modern American Style." Paper presented at the World Bank Conference on the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries, 23–24 October, Warsaw, Poland.

tradicionalnim bankarskim kreditima, koja se ne pojavljuju u kratkoročnim obavezama preduzeća nego u njegovoj kratkoročnoj imovini u obliku gotovine.

- ✓ Povećava obrtni kapital za finansiranje ekspanzije.
- ✓ Fleksibilniji način finansiranja od konvencionalnih bankarskih zaduženja: zasniva se na potraživanjima i porastu prodaje.
- ✓ Nema gubitka u kapitalu - ne postoji potreba za dodatnim kapitalom od strane spoljnih akcionara.
- ✓ Ne postoje formalni limiti finansiranja - finansiranje automatski prati tempo rasta.

3. Preuzimanje rizika naplate

Od finansijske nesposobnosti dužnika da plati vrednost faktura na osnovu kojih je primio robu ili usluge. Ukoliko kupac ne plati ugovorenu fakturu – i ne postoje reklamacije po osnovu kvaliteta, kvantiteta, garancija - faktor će platiti prodavcu 100% odobrenih potraživanja.

Prednosti su sledeće:

- ✓ Osigurana naplata najkasnije 90 dana nakon ugovorenog roka plaćanja za neosporena i prenetna potraživanja.
- ✓ Minimiziranje gubitaka proisteklih iz spornih potraživanja.
- ✓ Neprekidna evaluacija kreditne sposobnosti kupaca.

4. Vođenje evidencije o potraživanjima

Faktor otkupljuje trgovačka potraživanja prenoseći ih u svoje knjige i ažurira ih svim novim transakcijama. Kupac dobija redovne izveštaje o stanju svih računa i u mogućnosti je da prati performance svojih kupaca. Prednosti su sledeće:

- ✓ Ušteda u ljudskim resursima.
- ✓ Redukcija administrativnih troškova.
- ✓ Ušteda u vremenu menadžmenta.

3.3. Istorijski nastanak faktoringa

Postoje značajni dokazi koji pokazuju da faktoring je bio poznat u biblijska vremena. Odlomci iz spisa starih Egipćana i Feničana ukazuju da su privrednici iz obe ove stare civilizacije bavili onim što smo mi danas nazvali faktoring. Još je više dokaza da je korišćenje faktoringa bilo uobičajeno u drevnoj Mesopotamiji. Na mnogim glinenim tablicama iz tog regiona klinasto pismo sadrži zapise, pokazuju da su privrednici na tom području, takođe bavili faktoringom. Razlog zašto postoji više dokaza na područjima Mesopotamije je jer pečena glina je dugotrajnija od papirusa⁵². Nema razloga da se veruje da se faktoring više koristio u Mesopotamiji nego u druge dve civilizacije, to se desilo samo jer evidencija u Mesopotamije imaju veća izdržljivost. Faktoring nije dokumentovan da je bio korišćen od strane Rimljana. Međutim, reč "faktoring" ima romanski koren. Ona je izvedena iz latinskog glagola "Facio", što se može prevesti kao "Onaj ko radi stvari." U rimsko doba reč se odnosila na vlasnika imovine ili njegovog poslovnog menadžera. Iako koren reč nema nikakve veze sa industrijom danas, on se odražava na stav i pristup ljudi u našoj industriji, na pokušaj da pomognu svojim klijentima oko svojih finansijskih problema. U Britaniji, faktoring je počeo da se često koristi kao rezultat rasta i razvoja industrije vune u četrnaestom veku. Preteča komercijalnih faktora, u to vreme je delovao kao agent za prodaju za vlasnike vune. Pa se početak komercijalnog faktoringa može smatrati srednji vek za potrebe proizvođača vune. Sporost u komunikacija u to vreme je posao dodatno komplikovalo, čak i ono što bi sada smatraju relativno kratke razdaljine.

Neki istraživači njegovo poreklo dovode u vezu sa Rimskom imperijom⁵³, dok drugi smatraju da se ovaj instrument javio čak i u starijoj prošlosti, za vreme Hamurabija, četiri hiljade godina ranije⁵⁴, faktoring je bio dobro razvijen u Engleskoj u 14. veku, gde se razvio sa jačanjem industrije vune. Glavni posao faktora bio je da bude agent u prodaji ili komisioni trgovac za tekstilna vlakna. Rastojanje između proizvođača i potrošača dovodi do problema u trgovini, imajući u vidu primitivne oblike transporta i komunikacija, tako da faktori preuzimaju dopunsku funkciju da premoste ova rastojanja. Faktor takođe preuzima kritičnu finansijsku funkciju u ime proizvođača. Savremeni faktoring se razvio krajem XIX veka u SAD-u iz komisionih poslova američkih agenata koji su uvozili tekstil iz Evrope (pretežno Engleske) obezbeđujući proizvođačima skladištenje i prodaju robe⁵⁵. U tom svom izvornom obliku, faktoring je predstavljao svojevrsnu mešavinu poslova špedicije i otkupa potraživanja kroz skladištenje i garancije naplate, kao i klasične agenture kroz traženje kupaca za uvezenu robu ili komisiona kroz prodaju robe u svoje ime, a za tuđ račun. Različite teorije koje pojavu faktoringa lociraju u dalekoj istoriji od Mesopotamije, Egipta i starih Feničana, ne pružaju

⁵² Koji su Egipćani i Feničani koristi u vođenju evidencije.

⁵³ Rutberg, S. 1994. *The History of Asset-Based Lending*. New York: Commercial Finance Association.

⁵⁴ Papadimitriou, D. B., R. J. Phillips, and L.R. Wray. 1994. "Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending." Working Paper 108. Jerome Levy Economics Institute, Annandale-on-Hudson, NY.

⁵⁵ O istorijatu nastanka faktoringa u SAD i Engleskoj videti kod M. Krvavac, Ugovor o faktoringu, Pravni život, 2003, br. 11

dovoljno dokaza koje bi to potkrepile pa ih ne bi trebalo ozbiljnije razmatrati. Od svog nastanka, faktoring je preživljavao i dalje se razvijao, prilagođavajući se globalnim promenama u trgovini. Nastao kao finansijski instrument koji je omogućavao trgovinu između udaljenih krajeva sveta i međusobno nepoznatih partnera, pravi uspon je doživeo krajem prošlog veka, kada udaljenost zbog savremenih sredstava transporta nije više predstavljala problem i kada je razvojem sofisticirane kompjuterske tehnologije prevaziđen problem nepoznatih kupaca. Ovaj paradoks potvrđuje mišljenje da je faktoring najfleksibilniji finansijski proizvod za podržavanje trgovine.

Savremeni faktoring je nastao u Sjedinjenim Američkim Državama tokom 19. veka, kao direktna posledica nemogućnosti proizvođača za stalnim i pravovremenim održavanjem komunikacije sa svojom prodajnom mrežom na terenu. U to vreme, kao što je i danas slučaj, prodajna mreža je kreditirana od strane proizvođača. Ako bi prodaja bila u opasnosti za proizvođača, prodavac bi imao motiv da ostvari razboritost u vezi sa koga je prodana na kredit. S druge strane, daleki proizvođač nije bio u poziciji da daje kredit za delekog kupca. To je dovelo do praksa da prodavci preuzimaju kreditni rizik od prodaje. Rizik oštećene ili neusklađenosti robe je ostao na proizvođaču. Kreditni rizik je sada odvojen od sporova što se tiče kvaliteta izrade, i usklađenost robe. Ubrzo posle prodavci su počeli da se ponašaju kao nezavisne prodajne agencije. Nije bilo neuobičajeno da se vežu za više od jednog proizvođača. Ipak kasnije prodajna funkcija je odvojena od kreditne funkcije i "tradicionalnog faktoringa" u tom trenutku, može se reći da je faktoring razvijen u Sjedinjene Američke Države. Od tog vremena desile su se mnoge promene i razvoj industrije tokom prošlog veka ali i danas prepoznajemo tradicionalni faktoring⁵⁶.

Factoring poslovi u zemljama EU imaju imaju istoriju dugu 50 godina. Prvi faktoring poslovi datiraju iz 1959. godine u Nemačkoj i Finskoj. Od 27 zemalja EU, faktoring se poslednji pojavio na Malti, 2006. godine. Postojala su dva velika talasa uspostavljanja faktoring aktivnosti u zemljama EU. Prvi veliki talas odigrao se šezdesetih godina XX veka u starim zemljama EU, dok je drugi veliki talas ekspanzije faktoring poslova nastupio devedesetih godina prošlog veka u tada novopridruženim zemljama EU⁵⁷.

⁵⁶ prema članku "Kratka istorija ranog faktoringa" iz THE COMMERCIAL FACTOR, str. 2-5, leto 1999. godine, San Luis, http://www.factoring.org/newsletters/commercial_factor07-99.pdf

⁵⁷ Prema TRENDU RAZVOJA FAKTORING POSLOVA U EU, Jović Z. 2010, Sinergija

3.5. Funkcije faktoringa

Factoring posao ima svoje funkcije koje su veoma značajne i njima se obezbeđuje finansijska i pravna sigurnost naplate potraživanja⁵⁸.

1. Finansiranje - Funkcija finansiranja je najvažnija funkcija faktoringa jer faktoring predstavlja veoma značajan izvor kratkoročnog finansiranja obrtnog kapitala. Funkcija finansiranja deluje tako da prodajući potraživanje faktoru, klijent odmah dobija određen iznos novca u vidu isplate za izvršenu isporuku i usluge nečekajući na vreme naplate duga koji može biti različito određen. Pri tome, neophodno je da postoji kraća ili duža vremenska distanca od momenta kada faktor isplati određen iznos novca klijentu do momenta dospelosti prenesenog potraživanja. Predmet ugovora su uglavnom kratkoročna potraživanja koja dospevaju između 90 i 120 dana⁵⁹.

2. Obezbeđenje naplate potraživanja⁶⁰, je takođe veoma značajna funkcija faktoringa zbog toga što faktor vodi računa o bonitetu (kreditnoj sposobnosti) dužnika, pa se, u slučaju da dužnik ne podmiri svoje obaveze, odriče prava na povraćaj potraživanja za iznos koji je već platio klijentu. Osnovna ideja del credere funkcije se ogleda u tome da faktor koji je prethodno proverio platežnu sposobnost dužnika i isplatio potraživanje klijentu u celosti, preuzima rizik solventnosti prenesenog potraživanja. Na osnovu funkcije del credere daje se priliku malim kompanijama da se osiguraju u slučaju odloženog plaćanja na rate prebacivanjem rizika dužnikove insolventnosti na faktora, koji se može negativno odraziti na kompaniju i dovesti do njenog bankrota.

3. Uslužna funkcija - kupcima, ispituje kreditnu sposobnost (bonitet) dužnika, vodi knjigovodstvo klijenta, obračunava poreze i provizije. Za razliku od naplate ustupljenih potraživanja klijenta moguće je da faktor preuzme i aktivnosti na upravljanju klijentovog komercijalnog poslovanja koje mogu biti užeg ili šireg obima (ispitivanje stanja na tržištu, provjera dužnikove platežne sposobnosti, prikupljanja statističkih podataka, sastavljanje izveštaja, davanja informacija o izvršenim i zakašnjelim isplatama, skladištenja, transporta i osiguranja transporta, plaćanja carina itd). Ovako postavljen okvir djelovanja faktora donosi niz prednosti za one subjekte koji ne raspolažu adekvatnim informacijama, znanjem, osobljem i tehnologijama u upravljanju finansijama i marketingom⁶¹

⁵⁸ Spasić I., Značaj ugovora o cesiju kod ugovora o faktoringu, Strani pravni život, br. 3/2009, Beograd, str. 132

⁵⁹ Perović J., Moderni ugovori, Forum za građansko pravo za Jugoistočnu Evropu, Prva regionalna konferencija, Vol. III, GTZ, Cavtat, 2010, 237; V. Popović, R. Vukadinović, str. 431.

⁶⁰ del credere

⁶¹ Spasić I., Značaj ugovora o cesiju kod ugovora o faktoringu, 133; H. Šemić, 337. H. Konjhodžić, N. Knego, str. 54-55.

3.6. Učesnici u poslovima faktoringu

U zavisnosti od toga da li je faktoring u okviru granica jedne zemlje (domaći faktoring) ili međunarodni ako su prodavac robe ili usluga iz različitih zemalja razlikuje se broj učesnika u faktoring poslu.

Osnovi učesnici su domaćem faktoringu su:

1. Prodavac robe (klijent faktoring organizacije) to je subjekt koji proizvodi robu (ili čini uslugu) najčešće trajne potrošnje sa kojom faktor zaključuje poseban ugovor. Prema nacrtu zakona to je ustupilac, koji prodaje faktoru svoje potraživanje od dužnika, nastalo po osnovu ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga, je banka, privredno društvo i preduzetnik sa sedištem u Republici Srbiji, odnosno ta lica sa sedištem u inostranstvu, registrovana u skladu sa domicilnim propisima;

2. Kupac robe to je subjekt koji kupuje robu od proizvođača, odnosno davaoca usluge i koji postaje dužnik faktora i snosi obavezu vraćanja kredita u vezi sa prodajom određenih proizvoda ili davanjem usluga od strane klijenta. Prema nacrtu zakona dužnik je banka, privredno društvo i preduzetnik sa sedištem u Republici Srbiji, odnosno ta lica sa sedištem u inostranstvu, registrovana u skladu sa domicilnim propisima. Korisnici sredstava budžeta Republike Srbije, budžeta autonomne pokrajine ili budžeta jedinica lokalne samouprave, kao i korisnici sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje mogu biti učesnici u faktoringu samo u svojstvu

dužnika.

3. Faktor je pravno lice koje se prema zakonu može obavljati faktoring poslove može banka ili faktoring organizacija koja od svojih klijenata otkupljuje fakturisane iznose u dužem vremenskom razmaku. S tim u vezi, osnovna aktivnost faktora se ogleda u tome da naplaćuje na njega preneti, tj. od strane klijenta cedirana potraživanja. Faktor sebe osigurava tako što ova potraživanja moraju biti dobrog boniteta i pokrivena raznim garancijama, tako da on na taj način minimizira preuzet kreditni rizik koja se ispoljava kao nemogućnost naplate datog duga o roku dospeća. Takođe nacrt zakona je propisao ko može da se bavi faktoringom u Srbiji:

Faktor , koji kupuje potraživanje od ustupioca je :

1. banka, u smislu zakona kojim se uređuje poslovanje banaka;
2. privredno društvo organizovano kao akcionarsko društvo ili društvo s ograničenom odgovornošću, sa sedištem u Republici , koje ima odobrenje ministarstva nadležnog za poslove finansija i privrede za obavljanje poslova faktoringa ;
3. strana banka i strano privredno društvo - isključivo u međunarodnom dvofaktorskom sistemu.

Ove strane su u interakciji tokom prodaje.

Kada prodavac robe i kupac nisu locirani u istoj zemlji, postoje četiri uključena aktera:

1. Kupac robe (uvoznik)
2. Prodavac robe (izvoznik)
3. Izvozni faktor (domaći faktor) preuzima potraživanja prema kupcima iz zemalja u kojima prodavac teško može da radi zbog drugačijeg ekonomsko-pravnog sistema, lokalnih navika i jezika i on predaje potraživanje faktoru u inostranstvu ali i u naplati dobija novac od faktora iz inostranstva a ne od kupca robe
4. Uvozni faktor (faktor u inostranstvu) je, ustvari, obrnuta slika izvoznog faktoringa u kome faktoring organizacija preuzima ulogu uvoznog faktora i stupa u poslovne odnose sa faktorom izvoznika.

3.7. Vrste faktoringa

Postoji više kriterijima za podelu faktoringa u pravnoj teoriji. U osnovi je obim funkcija koje sadrži određeni faktoring posao.

3.7.1. Domaći i međunarodni faktoring

Prema teritorijalnom kriterijumu razlikuje se domaći i međunarodni faktoring koji se može odvijati u jednofaktorskom sistemu (prenos potraživanja sa domaćeg klijenta na domaćeg faktora bez njegovog prava regresa koje se ublažava osiguranjem kod stranog osiguravajućeg društva za slučaj kašnjenja u ispunjavanju dospelog duga od strane klijentovog dužnika) i nešto složenijem dvofaktorskom sistemu prenosa potraživanja. U međunarodnom faktoringu⁶² koji se obavlja u dvofaktorskom sistemu, po pravilu učestvuju četiri subjekta: prodavac (klijent), njegov domaći faktor, kupac u inostranstvu (dužnik) i korespodentni faktor u zemlji kupca⁶³. Domaći i izvozni faktoring se razlikuju po broju uključenih strana. U domaćem faktoringu, uključene su tri strane

(prodavac, kupac i faktor), dok u izvoznom faktoringu postoje četiri (prodavac, kupac, domaći faktor i faktor u inostranstvu). U domaćem faktoringu, faktor posreduje između prodavca i kupca. Sve tri strane su locirane u istoj zemlji.

Prema OTP banci⁶⁴ neophodna dokumentacija za domaći faktoring su:

1. Upitnik za klijenta
2. Zahtev za otkup kratkoročnih potraživanja
3. Fature koje su predmet otkupa
4. Otpremnice
5. Komercijalni ugovor, overen i potpisan od strane klijenta i dužnika

⁶² Međunarodni faktoring je regulisan Konvencijom UN o međunarodnom faktoringu.

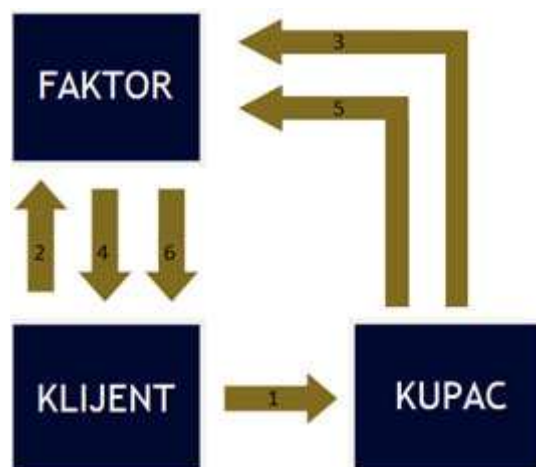
⁶³ Arandjelović N., Faktoring kao novi bankarski proizvod, Pravni život 2008, vol. 57, br. 12, str. 780.

⁶⁴ Preuzeto sa https://www.otpbanka.rs/p_faktoring/faktoring.php#

A za međunarodni faktoring su:

1. Upitnik za klijenta
2. Zahtev za otkup kratkoročnih potraživanja
3. Fature koje su predmet otkupa
4. Komercijalni ugovor, overen i potpisan od strane klijenta i dužnika
5. Otpremnice
6. Kontrolnik izvoza
7. Jedinstvene carinske isprave

Postupak kod domaćeg faktoringa je sledeći:



Izvor: <http://www.weip.hr/perfectus/djelatnost>⁶⁵

1. Klijent kupcu isporučuje robu/uslugu i ispostavlja račun
2. Klijent isporučuje faktoru original računa zajedno sa zahtevom za faktoring
3. Faktor proverava bonitet kupca
4. Faktor uplaćuje 70 – 95% nominalne vrijednosti računa na račun klijenta
5. Po dospeću potraživanja kupac izvršava plaćanje na račun faktora
6. Nakon naplate potraživanja faktor isplaćuje klijentu preostali deo računa

⁶⁵ preuzeto 1.4.2013

Međunarodni faktoring može biti uvozni i izvozni. Postupak kod međunarodnog faktoringa je sledeći:



Izvor: <http://www.weip.hr/perfectus/djelatnost>

1. Klijent isporučuje robu/uslugu kupcu i ispostavlja račun
2. Klijent isporučuje izvoznom faktoru original računa sa zahtevom za faktoring
3. Izvozni faktor traži kreditno pokriće od uvoznog faktora (korespondentnog faktora u inostranstvu – u zemlji kupca)
4. Uvozni faktor proverava bonitet kupca
5. Izvozni faktor sklapa međufaktorski ugovor s uvoznim faktorom ili osigurava potraživanje putem polise osiguranja
6. Izvozni faktor isplaćuje klijentu (izvozniku) do 80% nominalne vrijednosti potraživanja
7. Kupac primljenu robu/uslugu plaća na račun uvoznog faktora
8. Uvozni faktor novčana sredstva doznačuje na račun izvoznog faktora
9. Izvozni faktor isplaćuje klijentu (izvozniku) preostali iznos računa

Korišćenje faktoringa ima brojne prednosti i za izvoznika i uvoznika:

PREDNOSTI ZA IZVOZNIKE⁶⁶:

1. Mogu povećati izvoz ponudom boljih uslova prodaje (na otvoren račun sa različitim rokovima plaćanja, uobičajeno 30-90 dana).
2. Imaju neposredan pristup komercijalnim i finansijskim informacijama za nove i postojeće međunarodne kupce, omogućeno putem međunarodne mreže od 266 faktoring kompanija i banaka u preko 73 zemalja (FCI Group) i 160 faktoring kompanija i banaka u preko 50 (IF-Group).
3. Potpuna zaštita od rizika neplaćanja.

⁶⁶ prema <http://www.marfinfactors.gr>

4. Izbegavanje zadržavanja obično izazvana otvaranjem akreditiva.
5. Brza naplata poboljšava novčane tokove.
6. Cena administracije se smanjuje.
7. Pristup fleksibilnom izvoru obrtnog kapitala radi povećanja izvozne prodaje.

PREDNOSTI ZA UVOZNIKE:

1. Mogu kupovati na otvoren račun.
2. Ne moraju da otvaraju akreditiv ili da izdaju garancije ili Promisori Note⁶⁷.
3. Mogu povećati svoju kupovnu moć bez korišćenja postojećih kredita.
4. Mogu kupovati robu ili usluge bez izlaganja zakašnjenjima.
5. Lakše nalaženje novih izvora raspoloživih roba ili usluga.

3.7.2. Faktoring sa preuzimanjem rizika i faktoring bez preuzimanja rizika

Suština faktoringa sa preuzimanjem rizika potraživanja⁶⁸ se može objasniti da najkasnije o dospelosti faktor je dužan da isplati klijentu preneto potraživanje, bez obzira da li ga je naplatio ili nije, isključuje pravo regresa, faktor preuzima na sebe rizik naplate potraživanja o dospelosti, faktor garantuje isplatu ostatka potraživanja o dospelosti, faktor postaje vlasnik potraživanja i za preuzimanje rizika povećava faktoring naknadu.

Faktoring bez preuzimanja rizika potraživanja: faktor nije dužan da klijentu isplati potraživanje o dospelosti ako ga nije naplatio, u slučaju nemogućnosti naplate potraživanja o dospelosti moguće su dve situacije, s obzirom na to da li je ugovoreno pravo regresa:

1. Ako je ugovoreno pravo regresa, faktor je ovlašćen da zatraži povraćaj datog avansa od klijenta
2. Ako nije ugovoreno regresno pravo, faktor ne može tražiti povraćaj avansa, ali nije dužan klijentu da isplati preostali deo potraživanja dok ga ne naplati.

3.7.3. Faktoring sa pravom na regres i faktoring bez prava regresa

Još jedna značajnija podela faktoring poslova je podela na faktoring sa ili bez prava na regres. Kod faktoringa sa pravom na regres, u slučaju izostanka isplate, faktor ima pravo regresa prema klijentu, što nije slučaj kod faktoringa bez prava na regres, gde faktor preuzima celokupan rizik naplate potraživanja, naravno uz veću proviziju. U faktoringu sa pravom na regres, faktor se obraća klijentu (prodavcu) ako potraživanja postanu loša(nenaplativa), tj. ako

⁶⁷ Sopstvena menica, dužnik se obavezuje da će vratiti dug uz kamatu, privredno društvo može da emituje onoliko koliko je pokriveno sa osnovnim kapitalom a pokretna imovina služi kao obezbeđenje i ostaje u upotrebi dužniku.

⁶⁸ prema <http://www.rpkpancevo.com/akti/Tema33.pdf>

klijent ne plati. Rizik loših potraživanja ostaje na klijentu, a faktor ne preuzima rizik povezan s potraživanjem. Faktor pruža uslugu naplate potraživanja, ali ne pokriva rizik kupca koji ne uspijeva da plati dug. Faktor može povratiti sredstva od prodavca (klijenta) u slučaju takvog neizvršenja. Prodavac preuzima rizike povezane s kreditom i kupčevom kreditnom sposobnošću. Faktor naplaćuje prodavcu za upravljanje potraživanjima i usluge naplate dugova, dok takođe naplaćuje kamatu na iznos unaprijed plaćen klijentu (prodavcu). U faktoringu bez prava na regres, faktor preuzima rizik neplaćanja klijentovih dužnika. Faktor ne može tražiti nenaplaćeni iznos od klijenta (prodavca). Provizija ili takse naplaćene za usluge faktoringa bez prava na regres regresa su više nego za faktoring sa pravom na regres. Faktor preuzima rizik neplaćanja na dospeljeću i kao rezultat toga uzima dodatnu proviziju koja se zove del credere provizija. Prednost za privredna društva korišćenje faktoringa jer faktoring kompanija preuzima rizik naplate od finansijski nesposobnog dužnika da plati vrednost faktura na osnovu kojih je primio robu ili usluge. Ukoliko kupac ne plati ugovorenu fakturu – i ne postoje reklamacije po osnovu kvaliteta, kvantiteta, garancija - faktor će platiti prodavcu 100% odobrenih potraživanja.⁶⁹

Prednosti su sledeće:

- Osigurana naplata najkasnije 90 dana nakon ugovorenog roka plaćanja za neosporena i prenetna potraživanja.
- Minimiziranje gubitaka proisteklih iz spornih potraživanja.
- Neprekidna evaluacija kreditne sposobnosti kupaca⁷⁰.

3.7.4. Faktoring sa finansiranjem i faktoring bez finansiranja

Faktoring sa finansiranjem se može objasniti na sledeći način u momentu prenosa potraživanja faktor isplaćuje klijentu avans, avans može biti određen procenat potraživanja koji se najčešće kreće od 70% do 90%, avans može biti i celokupni iznos potraživanja umanjen (diskontovan) za naknadu i kamatu, avans nosi pasivnu kamatnu stopu za klijenta koja se obračunava na mesečnom nivou, klijent ne mora da iskoristi avans.

Sa druge strane faktoring bez finansiranja podrazumeva da ugovorom o faktoringu nije predviđena isplata avansa u momentu prenosa potraživanja. Faktor isplaćuje potraživanje klijentu samo u sledećim slučajevima:

1. Dospelosti ako je preuzeo rizik potraživanja
2. Kada ga naplati ako nije preuzeo rizik potraživanja

Ovakav faktoring zaključuje se radi preuzimanja rizika potraživanja, naplate i vođenja knjigovodstva.

⁶⁹ Spasić I., ZNAČAJ CESIJE KOD UGOVORA O FAKTORINGU, Strani pravni život, br. 3/2009, Beograd, str. 132

⁷⁰ prema <http://www.marfinfactors.gr/html/page.asp?Lang=3&PageID=8> preuzeto 26.03.2013

3.7.5. Otvoreni i skriveni faktoring

Pored ove, u neku ruku najznačajnije, podele postoji i podela na otvoreni (*open*) i skriveni (*undisclosed*)⁷¹ faktoring. Ova podela je naročito specifična za anglosaksonsko pravo. Kod otvorenog faktoringa izvoznik (klijent) cedira na faktora svoja potraživanja prema inostranom kupcu, imajući istovremeno obavezu da o cesiji potraživanja obavesti inostranog kupca i pozove ga da dugovanu kupovnu cenu isplati faktoru. Postoje dve "varijante" otvorenog faktoringa kod prve varijante otvorenog faktoringa izvoznik svoja potraživanja prema inostranom kupcu definitivno prenosi na faktora i prestaje biti stranka u osnovnom poslu, na njegovo mesto stupa faktor kao novi poverilac (cesija potraživanja). Za ustupljeno potraživanje faktor isplaćuje klijenu (izvozniku) određenu vrednost tog potraživanja, uz odbitak kamate, troškova i provizije. Ova vrednost ide i do 95% knjigovodstvene vrednosti potraživanja u zavisnosti od obima prometa, bilansnog stanja kupca, rizika koji preuzima faktor. Imajući u vidu visinu vrednosti koja se isplaćuje faktor, pre preuzimanja potraživanja, ispituje kreditnu sposobnost inostranog kupca. Faktor nije obavezan da, u okviru tzv. "globalne cesije", preuzme svako potraživanje koje mu se nudi, naročito ako mu se neko potraživanje čini dubioznim. Kod druge varijante otvorenog faktoringa izvoznik (klijent) ustupa faktoru potraživanje samo radi naplate; cesija se, dakle, ne vrši u cilju definitivnog prenosa potraživanja na faktora već samo da bi faktor naplatio potraživanje od inostranog kupca u svoje ime a za račun domaćeg izvoznika (klijenta).

Skriveni faktoring je dosta složen pravni posao kod koga se pred trećim licem prikriva postojanje faktora u poslu (otuda *undisclosed* - skriveni faktoring); kod *undisclosed* faktoringa izvoznik prodaje faktoru robu namenjenu izvozu, za gotovinu. Faktor (prikriveni nalogodavac) ovu robu preprodaje, na kredit, preko izvoznika, inostranom kupcu pred inostranim kupcem se pojavljuje samo klijent, koji nije vlasnik robe jer je ona prodana faktoru. Klijent istupa u svoje ime a za račun faktora (kao komisionar). Ovakva komplikovana transakcija omogućuje povećanje cene. Korišćenjem ovakve transakcije izvoznik dobija gotovinu bez obzira što se roba prodaje na kredit, faktor, sa druge strane, dobija znatno veću proviziju.

3.7.6. Pravi i kvazi faktoring

Podela faktoringa je izvršena prema zavisnosti od toga koje se od (mogućih) funkcija realizuju kod konkretnog faktoring posla (kreditiranje, obezbeđenje plaćanja, pružanje stručnih usluga) postoji pravi faktoring, kod koga su zastupljene sve pomenute funkcije i nepravi ili kvazi faktoring kod koga izostaju neke od funkcija; prvenstveno funkcija preuzimanja rizika

⁷¹ V. B. Pavićević, B. Pavićević, Ugovori o leasingu, franschisingu, faktoringu i forfetingu, Beograd, 1992, str. 51-52;

insolventnosti dužnika, dakle funkcija obezbeđivanja plaćanja⁷². Kod pravog faktoringa faktor preuzima klijentova kratkoročna potraživanja iz ugovora (o prodaji robe ili vršenja usluga) sa trećim licem, vrši avansno plaćanje (kreditiranje) klijenta, vođenje poslovne evidencije odnosno knjigovodstva, kao i preuzimanje rizika insolventnosti kupca (dužnika iz ugovora o prodaji robe ili vršenja usluga).

3.7.7. Obrnuti faktoring

Obrnuti faktoring je posebna vrsta faktoringa koji se ugovara između faktora i dužnika iz ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu, na osnovu koga faktor, preuzimanjem faktura od dužnika, preuzima njegovu obavezu plaćanja prema poveriocima, a ima pravo naplate od dužnika u roku iz ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu. Dužnik je u obavezi da obezbedi saglasnost poverioca. Na obrnuti faktoring shodno se primenjuju odredbe ovog zakona kojima je uređen faktoring. Korisnici sredstava budžeta Republike Srbije, budžeta autonomne pokrajine ili budžeta jedinica lokalne samouprave, kao i korisnici sredstava organizacija za obavezno socijalno osiguranje ne mogu biti učesnici u obrnutom faktoringu⁷³.

Obrnuti faktoring je vrsta faktoring proizvoda koja po svojim svojstvima ne odudara značajnije od prednosti koje klijent ima po osnovu proizvoda klasičnog faktoringa, uz ključnu razliku što se ovim proizvodom finansira ispunjenje obaveza koje klijent ima prema dobavljaču, a ne po osnovu otkupa njegovih potraživanja. Osnovna prednost ove vrste faktoringa je što klijent, imajući u vidu mogućnost da značajno ranije (bez bilo kakvog odloženog roka plaćanja) izmiri dobavljaču svoje obaveze, stiće bolji poslovni odnos sa dobavljačem, na osnovu čega može ugovoriti značajno povoljnije uslove nabavke, naročito u pogledu cene roba i usluga koje od njega kupuje.

Značajna prednost obrnutog faktoringa je što nije neophodno da dobavljači klijenta budu bonitetni, već je akcenat za uredno namirenje potraživanja, procena boniteta klijenta i njegove kreditne sposobnosti.

Za razliku od klasičnog faktoringa, kod obrnutog faktoringa klijent na raspolaganje ne dobija novac od faktora, već se njegove obaveze prema dobavljačima izmiruju direktno od strane faktora, a sredstva koja je klijent pripremio da izmiri svoje obaveze prema dobavljaču, može zadržati odnosno upotrebiti za dalji razvoj poslovanja.

Realizacija obrnutog faktoringa se odvija tako što faktor obračunava eskont, od dana otkupa do dana dospeća faktura, taj iznos klijent je dužan da unapred uplati na račun Faktora, a potom taj iznos zajedno sa odobrenim iznosom finansiranja, faktor uplaćuje na račun dobavljača. Po osnovu navedenog faktor do ugovorenog dospeća faktura, čeka uplatu od strane klijenta⁷⁴.

⁷² Pavićević B., op. cit., str. 45;

⁷³ Prema zakonu o faktoringu

⁷⁴ Prema sajtu JUBMES faktor d.o.o. <http://www.jubmes-faktor.rs/code/navigate.asp?id=26> pr na dan 15.01.2014 godine

Troškovi obrnutog faktoringa:

- Troškovi
 - ✓ Provizija za faktoring- Jednokratno
 - ✓ Kamata - Na finansirani iznos fakture
- Nivo troškova zavisi od:
 - ✓ Godišnjeg prometa
 - ✓ Planiranog broja faktura
 - ✓ Boniteta klijenta

Način funkcionisanja obrnutog faktoringa:



Izvor: <http://www.jubmes-faktor.rs/>⁷⁵

⁷⁵ Preuzeto 15.01.2014. godine

Prednosti obrnutog faktoringa kupce - klijente⁷⁶:

- ✓ Veću likvidnost dobavljača, kojima bi na taj način bilo omogućeno da lakše prate klijentov razvoj;
- ✓ Umanjenje kursnih rizika kojim su kupci izloženi;
- ✓ Mogućnost dobijanja povoljnijih cena u pregovorima sa dobavljačima;
- ✓ Fleksibilnije rokove plaćanja.

Prednosti obrnutog faktoringa za prodavce:

- ✓ Pобољшanje likvidnosti smanjenjem perioda između prodaje roba/usluga i naplate potraživanja;
- ✓ Smanjenje nivoa potraživanja;
- ✓ Korišćenje sredstava u skladu sa potrebama;
- ✓ Faktoring ne utiče na rast kreditne zaduženosti;
- ✓ Dobavljač može da ponudi bolje uslove plaćanja svojim kupcima;
- ✓ Novac dobijen od finansiranja putem faktoringa mogu koristiti u bilo koju svrhu;
- ✓ Mogućnost rabata na avansno plaćanje kod svojih dobavljača;
- ✓ Umanjenje kursnih rizika.

3.8. Ugovor o faktoringu

Izvori prava ugovora o faktoringu su opšti uslovi poslovanja faktoring kompanija, tipski i formalni ugovori. opšta pravila ugovornog prava. Zbog toga se za ugovor o faktoringu kaže da je neimenovani ugovor. Osim ove karakteristike, ugovor o faktoringu je i formalan ugovor⁷⁷, teretni ugovor i ugovor sa trajnim izvršenjem prestacije⁷⁸ i mešoviti ugovor.

Za ovaj ugovor se kaže da je mešoviti zato što sadrži elemente nekih drugih ugovora, kao što su ugovor o cesiji, ugovor o eskontnom kreditu, ugovor o garanciji, ugovor o delu i ugovor o komisionom poslu. Smatra se da se ugovor o faktoringu razvio iz ugovora o komisionom poslu, ali da se od njega razlikuje po tome što faktor ne zaključuje kao komisionar ugovor sa trećim licem, već ima samo prava prema trećem licu koja proizilaze iz ugovora o faktoring poslu. Postoji i suštinska razlika u načinu istupanja, obzirom da kod faktoringa faktor sa prodatim potraživanjem istupa prema trećem licu ne komisiono, već u svoje ime i za svoj račun⁷⁹. Po svom građansko-pravnom osnovu faktoring predstavlja cesiju (ustupanje) potraživanja, kod koga se potraživanje sa komitenta (klijenta) cedenta prenosi na novog poverioca (faktora) cesionara.

⁷⁶ Prema <http://www.societegenerale.rs/index.php?id=104> 15.01.2014 godine

⁷⁷ Ima obaveznu pismenu formu.

⁷⁸ Uspostavlja se trajni pravni odnos između ugovornih strana)

⁷⁹ Matić V., Savremeni instrument finansiranja- faktoring, ekoleks ceo tekst se može preuzeti na http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/1_2/UBS-Bankarstvo-1-2-2007-Ekoleks.pdf

Prema UNIDROIT konvenciji o međunarodnom faktoringu, faktoring ugovor predstavlja ugovor zaključen između dve strane i to prodavca (dobavljača) i faktora prema kome se:

1. Dobavljač obavezuje da će na faktora preneti, prodajom ili ustupanjem, sva potraživanja nastala po jednom ili više kupoprodajnih ugovora zaključenih između njega i njegovih kupaca,
2. A faktor se obavezuje da će izvršiti bar 2 od sledećih funkcija:
 - finansiranje dobavljača
 - vođenje evidencije otupljenih potraživanja
 - naplata potraživanja
 - zaštita od rizika neplaćanja od strane kupaca

Njime se definišu odnosi između faktora i prodavca potraživanja. Ugovorom se precizira potraživanje koje će biti predmet faktoringa. Faktor najčešće određuje kupce za koje će prihvatiti prenos potraživanja, ugovorom o faktoringu može se predvideti i takva mogućnost da faktor ne prihvati potraživanja koja se odnose na jedog ili više kupaca ukoliko bi se još u toku pregovora došlo do zaključka da zbog nepovoljnog položaja likvidnosti i solventnosti pojedinačnih kupaca ne bi moglo u određenim vremenskim rokovima da dođe do realizacije naplate potraživanja. Određuje i kreditni limit za te kupce, tj. iznos do koga je faktor obezbedio pokriće preko osiguranja ili drugog faktora.

Ugovorom se definišu i dokumenti kojim prodavac dokazuje da je izvršio isporuku. To su: faktura, otpremnica, carinski sertifikat (kod izvoznog faktoringa), protokol o primopredaji robe i sl. Faktor, takođe, obračunava dve vrste troškova. Trošak usluge u zavisnosti od vrednosti fakture i trošak finansiranja koji je na nivou bankarskih kamatnih stopa za kratkoročne kredite.

Potpisivanjem ugovora klijent prenosi na faktora sve postojeće i buduće prilive po komercijalnim ugovorima navedenim u listi dužnika. Strukturu ugovora o faktoringu treba sagledavati zavisno od funkcija koje je na sebe preuzeo faktor, konkretne vrste ugovora o faktoringu, stvarne namere ugavorača, te prisustva različitih elemenata obligacione prirode kojima se na izvjestan način uspostavlja njegova složena ali nadasve harmonična celina (npr. prodaje, globalne cesije, kredita, zastupanja, komisiona itd.). Iako se ugovor o faktoringu najčešće zaključuje u pismenoj formi, ona nije zakonska forma niti je uslov njegove egzistencijalnosti.

U teoriji trgovačkog prava postoje shvatanja da je ugovor o faktoringu, sastavljen od cesije, pred ugovora i glavnog ugovora. Ugovor o prodaji potraživanja je složen ugovor sastavljen od pred ugovora koji obavezuje na zaključenje glavnog ugovora između dobavljača i faktora, asignacije prava prodavca na faktora koja predstavlja ključni element prodaje prava potraživanja u pravu, pa forma asignacije i forma obaveštenja koje predstavljaju dve različite stvari. Iz predugovora nastaje obaveza zaključenja glavnog ugovora gde klijent nudi faktoru

sva buduća potraživanja koja ima prema svojim dužnicima bili oni poznati ili nepoznati, dok je obaveza faktora na zaključenje glavnog ugovora uslovljena ispitivanjem kreditne sposobnosti dužnika.

3.8.1. Elementi ugovora o faktoringu

Pojedini pravni teoretičari, po svom konceptu, ugovor o faktoringu tretiraju kao okvirni ugovor⁸⁰ ili pak kao predugovor⁸¹, a da je on u suštini zbirni novitet sačinjen od pravila drugih ugovora koji se međusobno dopunjuju. Međutim, iako se u ovom ugovoru mogu naći određeni elementi drugih ugovora obligacionog prava, ugovor o faktoringu se teško može poistovetiti sa svakim od njih. On je specifičan ne samo po funkciji i cilju koji se njime postiže već i po elementima koje uključuje - preuzima iz drugih ugovora. Ipak razlike su uočljive.

Ugovor o faktoringu, i ako u osnovi podrazumeva cesiju, razlikuje se od cesije po širini usluga koje se pružaju klijentima. Ova različitost se posebno može primetiti u slučaju kada je ugovor faktoring *del credere*, koja funkcija je kod klasične cesije nepoznata. Predmet faktoring ugovora su uglavnom potraživanja čija je dospelost ograničena na kraći rok. Kod odnosa ugovora o akreditivu i ugovora o faktoringu, razlika se javlja pre svega u činjenici da se akreditiv sklapa na temelju posebnog ugovora ili klauzule u osnovnom ugovoru o plaćanju i između njih postoji uzročna veza. Naime, ugovarač iz osnovnog ugovora koji treba da izvrši plaćanje, daje nalog banci za otvaranje akreditiva tj. sa bankom sklapa ugovor o otvaranju akreditiva. sklopljeni akreditivni ugovor preko koga se vrši plaćanje, je samostalan ugovor ali nastaje povodom zaključivanja osnovnog ugovora. Znači kod akreditivnog ugovora banka nije ugovorna stranka iz glavnog ugovora, već nastupa prema prodavcu i kupcu kao nalogoprimac i posrednik. Akreditivni ugovor ne uključuje ni preuzimanje *del credere* rizika, kao što je slučaj kod pravog faktoring ugovora, niti upravljanje potraživanjima⁸². Sličnost ova dva ugovora se ogleda u činjenici da i faktoring i dokumentarni akreditiv imaju funkciju finansiranja klijenta odnosno akreditivnog nalogodavca putem faktora odnosno banke. Razgraničenje ugovora o faktoringu od ugovora o delu je dosta uočljivo. Kod ugovora o delu poslenik obavlja isključivo faktičke radnje dok kod ugovora o faktoringu, faktor pored faktičkih može da obavlja i pravne radnje. Ugovor o faktoringu se razlikuje od ugovora o komisionu jer faktor ne zaključuje ugovor sa trećim licem u svojstvu komisionara, već prema njemu nastupa u svoje ime i za svoj račun. Faktor prema trećem licu ima samo prava a koja proizilaze iz ugovora o faktoringu. Faktoring se razlikuje od ugovora o eskontnom kreditu po tome što je kod ove vrste kredita predmet ugovora kupovina hartija od vrednosti a ne potraživanja kao kod faktoringa. Kada je u pitanju lambordni kredit osnovna razlika se ogleda u tome što kod faktoringa nema elemenata zaloga. Razlikovanje faktoringa od drugih sličnih

⁸⁰ Videti Rajčević T., Faktoring, Pravo i privreda, br. 5-8/2005, 246.

⁸¹ Gorenc V., Ugovor o faktoringu, Zagreb, 1988, 3.

⁸² Krvavac M., Ugovor o faktoringu, Pravni život 11/ 20003, str. 502

pravnih instituta pokazuje da ni jedan od njih ne može da zadovolji potrebe regulisanja pravnih odnosa koji nastaju kod ugovora o faktoringu. S druge strane, to može da govori u prilog formiranja ovog ugovora kao posebnog ugovora obligacionog prava⁸³. U. Koliko bi ovaj ugovor bio regulisan u Građanskom zakoniku, logično je da bi isti sadržavao samo norme ugovornog karaktera (određenje ugovora, bitne elemente ugovora, prenos potraživanja, posledice snošenja rizika naplate, trajanje i raskid ugovora, ugovor o sukcesivnom faktoringu, pravne odnose između učesnika: faktora, isporučioaca i dužnika i dr).. Pri tome, trebalo bi imati u vidu pravilo konvencije UNIDROITA-a o međunarodnom faktoringu (1988. godine) koja sadrži savremena rešenja o ovoj materiji, a s druge strane pri regulisanju ovog ugovora trebalo bi predvideti subsidijernu primenu pravila o cesiji potraživanja⁸⁴. Izvan ove pravne regulative ostala bi materija koja reguliše statusni odnos faktora (registar, uslovi za obavljanje delatnosti, nadzor nad obavljanjem tih poslova) što pripada materiji upravno-pravnih poslova⁸⁵.

3.8.2. Uloga cesija kod ugovora o faktoringu

Prema definiciji cesija (cessio - ustupanje) znači pravo poverioca (cedenta) da svoje potraživanje prenese na drugog poverioca (cesionara) pri čemu saglasnost dužnika (cesus-a) nije potrebna ali je cedent dužan da obavesti dužnika da je potraživanje preneto da bi on znao kome da izmiri dug. Cesija se može prenositi za sve osim kada se radi o potraživanjima po osnovu penzija, alimentacija ili kada je to zakonom zabranjeno, a ugovor o ustupanju nema dejstvo prema dužniku, ako su on i poverilac ugovorili da ovaj neće moći preneti potraživanje na drugog ili da ga neće moći preneti bez dužnikovog pristanka. Na novog poverioca, sa potraživanjem prelaze i određena prava, kao što su pravo prvenstva naplate, hipoteka, zaloga, prava iz ugovora sa jemcem, pravo na kamatu, ugovornu kaznu i sl. Za dospele, a neisplaćene kamate po osnovu potraživanja koje se ustupa, pretpostavlja se da se i one ustupaju, ako se ugovorom ne odredi drugačije. Prilikom ustupanja potraživanja, ustupilac je dužan da preda novom poveriocu dokaze o postojanju duga, tj. neku izjavu o dugu. Za izmirivanje obaveza putem cesije, važe ista pravila kao i kod asignacije, što znači da za sprovođenje cesije mora da postoji likvidnost kod cedenta⁸⁶ i cezusa (dužnika).

Ako je račun jednog od učesnika u blokadi, cesija se ne može sprovesti. Ove provere banka sprovodi na osnovu podataka koji se nalaze u pozivu na broj zaduženja⁸⁷. Smatra se da cesija predstavlja predugovor faktoring posla i ona je osnova za faktoring ugovora. Osnovna

⁸³ Šulejić P., Franšizing, lizing, faktoring - otvorena pitanja kod regulisanja ovih ugovora u građanskom zakoniku Srbije, Privreda i pravo 5-8/2008.504.

⁸⁴ Ovakvo rešenje predviđeno je u čl. 1290 (5) Građanskog zakona Moldavije.

⁸⁵ Zindović I., PRAVNA PRIRODA I ODNOSI IZ UGOVORA O FAKTORINGU, GLASNIK PRAVA, ISSN 1821-4630 (Online), 2011, <http://www.jura.kg.ac.rs/index.php/sr/412.htm>

⁸⁶ prema člana 46. Zakona o platnom prometu, „Službeni glasnik RS“, br. 31/2011

⁸⁷ prema http://kompenzacija.deoposla.com/o_cesiji.php preuzeto 10.04.2013

obaveza klijenta iz ugovora o faktoringu je da na faktora prenese sadašnje i buduće potraživanja iz ugovora o isporuci robe ili izvršenih usluga na faktora. Ovaj prenos potraživanja na faktora se u pravilu odvija na osnovu globalne cesije⁸⁸. Najveći problemi za zemlje kontinentalnog pravnog kruga predstavljala je nemogućnost ustupanja budućih i ukupnih potraživanja⁸⁹. Ugovorom o faktoringu se predviđa prenos potraživanja koja su u obliku redovne cesije ili prenos budućih nedospelih potraživanja putem globalne cesije. U domaćem faktoringu ne postoje nikakve prepreke da se bilo redovnom ili globalnom cesijom prenesu postojeća ili buduća potraživanja dokse u međunarodnom faktoringu na osnovu primjene odredbi IFC-a⁹⁰ globalnom cesijom mogu prenositi samo nedospela buduća potraživanja nastala iz ugovora o prodaji ili pružanju usluga. Kod pravog faktoringa u kome faktor preuzima i del credere funkciju klijent odgovara jedino za postojanje potraživanja (veritet) u vremenu od izvršenog ustupanja do dospelosti obaveze za naplatu od strane faktora, a ne odgovara za naplativost prenešenog potraživanja (bonitet)⁹¹. Dakle, prenešeno potraživanje prelazi u imovinu faktora što pravi faktoring izjednačava sa dejstvima cesije umesto ispunjenja. Za razliku od pravog faktoringa odgovornost klijenta kod nepravog faktoringa zavisi prvenstveno od ugovorene varijante prenosa potraživanja na faktora⁹². U pravilu dejstva nepravog faktoringa se izjednačavaju sa cesijom radi naplaćivanja jer faktor na prenesenom potraživanju koje ne uspeju da naplate od klijentovog dužnika zadržava pravo regresa u odnosu na klijenta, izuzev ugovorene cesije umjesto ispunjenja.

3.9. Faktoring i MSP

MSP imaju različite varijante finansiranja svojih poslova⁹³. Značaj različitih varijanti finansiranja potiče od mogućnosti da se MSP suoče sa značajnim manjkom finansijskih sredstava, koji se javlja ako se privredno društvo susreću sa ozbiljnim finansijskim ograničenjima zbog sistemskog racioniranja kredita.

Faktoring kao oblik finansiranja i kreditiranja za mala i srednja privreda društva pruža brojne pogodnosti⁹⁴:

- Kreditna sposobnost u poslu faktoringa vezuje se na kvalitet i veličinu osnovnog potraživanja, a ne kreditnu sposobnost klijenta, što posao kreditiranja čini efikasnijim,
- Potraživanja koja preuzme faktor nisu deo imovine privrednog društva koje bakrotira, što je bitno za MSP, obzirom da su u najveće broju slučajeva visoko rizična,

⁸⁸ Gorenc V., Ugovor o faktoringu, Školska knjiga, Zagreb, 1988, str.4

⁸⁹ Spasić I., Specifičnosti faktoring posla i ugovora o faktoringu, Pravni život, br. 12/2009., 638.

⁹⁰ IFC - International Finance Corporation

⁹¹ Popović V., Vukadinović R., Međunarodno poslovno pravo, posebni deo ugovori međunarodne trgovine, Banja Luka-Kragujevac, 2010, 440

⁹² Perović J., Moderni ugovori, 239.

⁹³ prema Kovačević R., ZNAČAJ I ULOGA FAKTORINGA KAO INSTRUMENTA FINANSIRANJA IZVOZA- ISKUSTVA NOVIH ČLANICA EVROPSKE UNIJE, ekonomski anali br. 165 april 2005. -jun 2005.

⁹⁴ Matić V., Savremeni instrument finansiranja- faktoring, ekoleks

- Efikasnost u otkupu potraživanja i pogodnosti koje faktor nudi i uslovima kreditiranja ali i drugim uslugama, veoma pomažu da mali privredni subjekti održe korak u konkurenciji na tržištu.

Međutim, ni faktori, kako se zovu firme koje rade faktoring, neće otkupiti svako potraživanje, već samo ono iza koga stoji pouzdan kupac, sa dobrom istorijom plaćanja i dobrim bilansima. Privreda u Srbiji posluje u teškim uslovima⁹⁵. Relativno su česte situacije gde mala firma snabdeva robom veliku kompaniju koja ima dominantnu poziciju na tržištu. Velika kompanija, kao defacto jača ugovorna strana, nastupa sa snažnom pregovaračkom pozicijom i priprema ugovor o saradnji sa malim dobavljačem. Ovaj ugovor često sadrži klauzulu o zabrani prenosa potraživanja na treće lice. Ugovor se zaključuje po pristupu po principu: „uzmi ili ostavi“ – (adhezioni ugovor). Mali dobavljač je u nezavidnoj situaciji, jer je praktično primoran da zaključi ovaj ugovor. U suprotnom, tj. ako odbije ugovor, pristup tržištu biće mu veoma sužen imajući u vidu značajan tržišni udeo kupca. Nakon što je roba isporučena, velika kompanija često ne poštuje rokove plaćanja određene ugovorom. Zbog toga mali dobavljač trpi štetu, odnosno posledično nema dovoljno finansijskih sredstava za održavanje likvidnosti, niti za nove investicije i osvajanje novih tržišta. Mala firma oseća da joj propisi i organi za zaštitu konkurencije ne pružaju potrebnu zaštitu. Pri tome, ne postoje propisi koji ograničavaju rokove plaćanja u privredi, a privrednici teško naplaćuju potraživanja putem prinudnog izvršenja usled nedovoljne efikasnosti sistema sudskog izvršenja.

Takođe, mali dobavljač ne može ni da prenese svoje potraživanje na treće lice (npr. faktoring institucija) zbog prethodno pomenute ugovorne klauzule. Čak i ako ne bi bilo klauzule o zabrani prenosa potraživanja, on je svestan da ukoliko pokrene postupak izvršenja ili prenese svoja potraživanja na treće lice (npr. faktoring instituciju) postoji verovatnoća da velika kompanija prekine saradnju. Gubljenje velikog kupca svelo bi poslovanje male firme na lokalne okvire, čime je njegoja šansa za rast minimizirana. Kako bi spasao buduću saradnju i izlazak na tržište, mali dobavljač svesno žrtvuje deo svojih potraživanja prema velikoj kompaniji, često ne samo kamatu nego i deo glavnice, što se docnije ponavlja i ne predstavlja izolovan slučaj. Suštinski mali dobavljač kreditira veliku kompaniju, što ovoj omogućava da nudi popuste potrošačima i učvrsti dominantnu tržišnu poziciju.

S ovim u vezi, UNIDROIT Konvencija o međunarodnom faktoringu iz 1988. godine u članu 6. predviđa da:

Prenos potraživanja od strane dobavljača (isporučioca) na faktora proizvodi dejstvo bez obzira na bilo koji sporazum između isporučioca i dužnika kojim se takav prenos zabranjuje.

Ipak, takav prenos neće proizvoditi dejstvo prema dužniku kada je on u vreme zaključenja ugovora o prodaji robe imao sedište u državi ugovornici koja je dala izjavu u skladu sa članom 18. ove konvencije.

Odredbe stava 1. neće proizvoditi dejstvo na bilo koju obavezu dobre vere koju dobavljač (isporučilac) ima prema dužniku ili bilo koju njegovu odgovornost prema dužniku u vezi sa potraživanjem prenetim po ugovoru o prodaji čije su odredbe prekršene.

⁹⁵ Jolović A., Stefanović M., *Factoring i sloboda ugovaranja*, USAID Projekat za bolje uslove poslovanja, 2012, tekst se može pročitati i na <http://www.policycafe.rs/f-pn-factoring-i-sloboda-ugovaranja.php> 10.4.2013.

Konvencija, dakle, predviđa ništavost zabrane prenosa potraživanja, ali istovremeno ostavlja mogućnost izuzetka. Međutim, treba uzeti u obzir da se ovde radi o međunarodnom faktoringu, koji podrazumeva prekogranični prenos potraživanja, različitost pravnih sistema i nadležnosti, odnosno specifičnu logiku i razloge (posebno u smislu smanjenja informacione asimetrije, ujednačavanja pravnih pravila i smanjenja regulatornog rizika), koji su doveli do normiranja citiranih odredbi. Stoga, postavlja se pitanje da li je opravdano prenositi tu logiku i na domaće tržište, tj. domaći faktoring.

Rešavajući o ovom pitanju, Zakonopisac je predvideo u Nacrtu zakona o faktoringu, kako u odnosu na međunarodni tako i na domaći faktoring, da u slučaju da je prenos potraživanja zabranjen ugovorom između ustupioca i dužnika ili dužnikovim opštim uslovima poslovanja, ova zabrana nema pravnog dejstva na prenos potraživanja učinjen u skladu sa ugovorom o faktoringu i ovim zakonom⁹⁶.

3.10. Prednosti i nedostaci faktoringa

Prednosti faktoringa za privredna društva su višestruke, korišćenje faktoringa u poslovanju daje mogućnost preduzeću da bude u toku sa svim promenama koje se javljaju na tržištu i da blagovremeno može da reaguje na njih kako u zemlji tako i u inostranstvu. Kao i da smanji troškove, koje bi postojali, ako bi sama vršila naplatu potraživanja ili na osnovu odobrenih kredita. Najznačajnije prednosti faktoringa je objasnio Igor Vukotić⁹⁷

1. Jednostavno sticanje novčanih sredstava, po pravilu bez dodatnih osiguranja

Faktoringom obezbeđujete potrebna novčana sredstva za tekuće poslovanje i za to ne dajete nikakva dodatna osiguranja. Faktoring omogućava efikasno finansiranje poslovanja, bez angažovanja dodatnih bankarskih kredita i bez administrativnih postupaka.

2. Racionalno i efikasno trošenje sredstava

Sredstva koja omogućava faktoring, povlačite prema sopstvenim potrebama. Preвременa ili plaćanja na vreme dobavljačima, kao i avansna plaćanja strateški važnih sirovina, samo su neki od primera njihove moguće upotrebe i većeg stepena efikasnosti koji se na taj način postiže. Opcija stalnog faktoringa omogućuje bolje planiranje tržišnog rasta u uslovima velike tržišne ponude, jer privredna društva novim kupcima su u mogućnosti da ponude povoljne uslove odloženog plaćanja.

⁹⁶ Nacrt zakona o faktoringu član 33. stav 4.

⁹⁷ Vukotić I., Faktoring alat za obezbeđenje likvidnosti, Profit magazin br.12, mart 2009 dokument se može pogledati na http://www.profitmagazin.com/izdanja/broj_12/igor_vukotic_-_faktoring_alat_za_obezbedjenje_likvidnosti.152.html

3. Veća efikasnost poslovanja

Factoring preuzima sve operativne poslove koji se tiču ustupljenih potraživanja, što doprinosi psihološkoj i radnoj rasterećenosti zaposlenih kojima se pruža mogućnost produktivnijeg rada i kvalitetnije iskorišćenosti radnog vremena.

4. Veća sigurnost poslovanja

Provera boniteta kupaca u zemlji i inostranstvu postaje obaveza faktoring kompanije. Time se dobija jasnija slika o poslovnim partnerima i veća sigurnost u donošenju poslovnih odluka, koje se tiču proširenja obima saradnje sa pojedinačnim kupcima. Kod izvoznih potraživanja, faktoring kompanija preuzima i platni rizik kupaca i time u potpunosti štiti od rizika neplaćanja, takođe, pruža poslovne savete u cilju poboljšanja ugovornih odnosa sa kupcima.

5. Produženje rokova plaćanja

Factoring finansiranje omogućava, da svojim kupcima privredna društva odobravaju odloženo plaćanje računa, odnosno da dogovoreni rok odloženog plaćanja i dodatno produže, a time se može doprineti većem obimu porudžbina ili povoljnijim cenama.

6. Povoljan uticaj na bilans preduzeća

Finansiranje uz pomoć faktoringa, za razliku od kredita, ne povećava zaduženost u bilansnim izveštajima, što pozitivno utiče na izračunavanje boniteta kod banaka. Na taj način se oslobađaju bankarski limiti koje se mogu upotrebiti za uzimanje dugoročnih i investicionih kredita.

7. Jednostavnije planiranje novčanog toka

Factoring omogućava nadzor nad novčanim tokom i njegovo jednostavnije planiranje, pošto sama privredna društva utiču na prilive.

Nedostaci faktoringa

Pored ovih prednosti faktoring posao ima i nekoliko nedostataka, ti nedostaci mogu se svesti na⁹⁸:

- Privredna društva sa prevelikim oslanjanjem na faktoring kompaniju mogu rezultirati prevelikim obimom trgovine i pogrešnim upravljanjem.
- Prevelika oslanjanje na faktoring kompaniju može rezultirati gubitkom dobrih poslovnih odnosa s klijentima, zbog preuzimanja faktoring kompanija važnih funkcija.
- Neke vrste kompanija nisu atraktivne za faktoring, kao što su:
 - a. Male kompanije;
 - b. Kompanije čija koje imaju potraživanja prema malom broju malih klijenata;

⁹⁸ Prema <http://www.cbbh.ba/?id=678&lang=hr> na dan 03.04.2013. godine

- c. Kompanije sa mnogo malih klijenata;
 - d. Kompanije sa spekulativnim poslom;
 - e. Kompanije sa velikim asortimanom proizvoda koji se prodaju uglavnom fizičkim licima.
-
- Troškovi faktoringa su obično veći nego troškovi bankarskih kredita, tako da je cena konačnog proizvoda veća.
 - Izvoznici se moraju osigurati da nema neslaganja s kupcima u pogledu kvalitete proizvoda.
 - Neki kupci ne žele da budu uključene druge strane, osim prodavca.
 - Faktoring je kratkoročno financiranje i ne može zadovoljiti sve poslovne potrebe.
 - Do faktoringa dolazi samo kada je faktor zaista siguran u solventnost klijenta.
 - Faktoring kompanije češće biraju klijente s većim poslovima.
 - Samo faktoring bez regresa oslobađa klijenta od rizika naplate. U svim drugim slučajevima, klijent ostaje odgovoran za neizvršenje obaveza (čak i za diskontovana potraživanja)
 - Klijent može pretrpiti znatan gubitak dohotka, uzimajući u obzir sve provizije i rizik gubitka koji je uključen.

3.11. Troškovi faktoringa

Kada prodavac ne može da naplatiti potraživanje on se obraća faktoru. Faktor otkupljuje potraživanje i uplaćuje avans od oko 80 odsto potraživanja, tako da prodavac odmah dobije novac, a faktor, pošto je preuzeo potraživanje, brine o naplati. Kada se potraživanje naplati, faktor isplaćuje razliku od avansa, oko 20 odsto, i naplati svoju uslugu. Faktor se brine o naplati sve do sudskog spora, a tada se ide na prinudnu naplatu. Troškovi se sastoje od kamate na avansni deo koji faktor isplaćuje prodavcu i iznose nešto više od bankarskog kratkoročnog kredita. Za domaći faktoring to je kamata na dinarske kredite, a kod izvoznog primenjuju se kamate na devizne kredite. Ono što faktor naplaćuje za svoju uslugu je provizija koja iznosi od jedan do 1,5 odsto vrednosti fakture.

U faktoring poslu pored osnovnih troškova za prodavca koji se svode na proviziju faktoring organizacije kao i troškova koje naplaćuje faktor za ostale troškove koje je imao prodavac mora da uzme u obzir i sledeće troškove⁹⁹:

- Naknada za aranžiranje - naknada za pripremu dokumentacije i za obradu transakcija - plativa po potpisivanju ugovora kao % od ukupno odobrenog limita. Naknada se plaća godišnje,
 - Faktoring naknada – plaća se kao % od nominalne vrednosti fakture koja je predmet finansiranja, pre uplate avansa
 - Faktoring kamatna stopa – Referentna kamatna stopa uvećana za margina koja zavisi od rejtinga, uslova plaćanja i mogućnosti cross selling¹⁰⁰.
- Cena faktoringa zavisi pre svega od¹⁰¹:
- Planiranog obima prometa/izvoza koji će biti ustupljen faktoru na naplatu,

⁹⁹ prema <http://www.rpkpancevo.com/akti/Tema33.pdf>

¹⁰⁰ Cross selling se odnosi na vezanu prodaju odnosno na više potraživanja prema istom kupcu

¹⁰¹ prema sajtu agencije za osiguranje i finansiranje izvoza <http://www.aofi.rs/usluge/factoring/?lng=lat>

- Roka plaćanja,
- Rizika – koji zavisi od toga da li AOFI preuzima na sebe rizik naplate,
- Boniteta ustupioca/izvoznika i dužnika, kao i
- Rizika zemlje u koju se izvozi Faktoring u Srbiji.

4. FAKTORING U SVETU

4.1. FAKTORING ORGANIZACIJE U SVETU

Na određenom nivou razvoja faktoringa pojavila se potreba za organizacijama koje će da povezuju kompanije iz različitih zemalja (uvoznike i izvoznike) radi ubrzavanja naplaćivanja kao i faktoring organizacija iz različitih zemalja i razvoj prekograničnog faktoringa. Razvojanje svetske mreže faktoring organizacija kao i uvođenje jedinstvenih pravila poslovanja (zajedničkog okvira poslovanja). Danas postoji veliki broj specijalizovanih faktoring organizacija organizovanih u klubove koje povezuju faktoring kompanije iz celog sveta najznačajniji su *Factors Chain International (FCI)*, *International Factors Group (IFG ili IF-Group)* i *International Factoring Association- IFA*.



4.1.1. Factors Chain International (FCI) ¹⁰²

Factors Chain International je globalna mreža vodećih faktoring kompanija, čiji je zajednički cilj da olakšaju međunarodnu trgovinu kroz faktoring i prateće finansijske usluge. Osnovana 1968. godine¹⁰³ kao krovna organizacija za nezavisne faktoring kompanije širom sveta, danas je ona najveće faktoring svetska mreža. Trenutno FCI mreža broji 275 faktora u 76 zemlje¹⁰⁴, aktivno uključenih u više od 80% obima međunarodnog faktoringa u svetu.

Kada je FCI osnovana, domaći faktoring usluge bile dostupne samo u Severnoj Americi i nekoliko evropskih zemalja. Koncept međunarodnog ili prekograničnog faktoringa je još uvek bio nov i ograničen u obimu zbog nedostatka geografske pokrivenosti. Osnivači FCI videli su

¹⁰² prema <http://www.fci.nl>

¹⁰³ sa sedištem u Amsterdamu (Holandija)

¹⁰⁴ na dan 29.01.2014.

potencijal za međunarodni faktoring, i shvatili su da je organizacija koja će pokriti ceo svet potrebna iz dva razloga :

- Da uvede koncept faktoringa u zemlje gde još uvek ne postoji.
- Da se razvije okvir za međunarodni faktoringu koji bi naveo faktore u zemlji i izvoznika i uvoznika da blisko sarađuju.

Misija FCI je da postavlja standarde za međunarodni faktoring. FCI pomaže svojim članicama da postignu konkurentsku prednost u međunarodnoj trgovini finansijskih usluga kroz :

- Globalnu mrežu vrhunskih faktoring kompanija,
- Moderan i efikasan komunikacioni sistemi, kako bi se osposobili da vode svoje poslovanje na ekonomičan način,
- Pouzdan pravni okvir za zaštitu izvoznike i uvoznike,
- Standardne procedure radi očuvanja kvaliteta,
- Paket programa obuke
- Promocije širom sveta za pozicioniranje međunarodnog faktoringa kao željeni metod finansiranja trgovine

FCI koncept je izgrađen na lokalni nivo sa fleksibilnosti u pristupu. Svaka zemlja radi na svoj način u skladu sa svojom kulturom i običajima ali svaka članica posluje po standardnima komunikacionog sistem i radi u skladu sa globalnim kodeksom ponašanja .

Države u kojima postoje članice FCI



Iz Srbije u *Factors Chain International* ima 4 članice i to:

1. Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza - AOFI,
2. MARFIN FACTORS & FORFAITERS SA,

3. JUBMES FAKTOR DOO.

4. Societe Generale Banka Srbija AD



4.1.2. International Factors Group (IFG ili IF-Group)¹⁰⁵

International Factors Group je osnovana 1963.¹⁰⁶ godine i ona je prvo međunarodno udruženje faktoring kompanija, osnovana sa ciljem da pomogne u sprovođenju međunarodnog faktoring poslovanja i da poveže pravna lica različitih zemalja. Ovo udruženje ima preko 160 članova u preko 50 zemalja.

IFG je od 2002. predstavnik Udruženja za trgovinu faktoringom IFC i Asset Based Finance Industry ABFA¹⁰⁷, sa značajnim fokusom na obrazovanje i sastanke, industrijske informacije i redovne vesti i biltene.

Članstvo u IFG je otvoreno za sve učesnike na tržištu u industriji, uključujući i pružaoce usluga koji su postali sponzori. Kao Global Trade Associations za industriju, IFG se udružuje sa nacionalnim udruženjima kao što ABFA u Velikoj Britaniji i CFA¹⁰⁸ u SAD i međunarodnih organizacija, kao što je EIF¹⁰⁹. Misliti globalno, ali delovati lokalno, IFG je organizovana u regionalnim poglavljima u Aziji, istočnoj Evropi, Bliskom istoku i Africi i Latinskoj Americi.

Tri faktoring kompanije su članice ove međunarodne organizacije:

1. Finera Factoring d.o.o.,
2. PRVI Faktor - Faktoring d.o.o., koju je i akcionar u IFG
3. Real Factors d.o.o.

¹⁰⁵ prema <http://www.ifgroup.com>

¹⁰⁶ Sedište International Factors Group nalazi se u Briselu, Belgija.

¹⁰⁷ sajt organizacije <http://www.abfa.org.uk>

¹⁰⁸ sajt organizacije <http://www.cfainstitute.org/programs/cfaprogram/Pages/index.aspx>

¹⁰⁹ sajt organizacije <http://www.eif.org/>



4.1.3. International Factoring Association- IFA¹¹⁰

International Factoring Association sa sedištem u Avila Beach , Kalifornija i sa više od 415 korporativnih članova ,Međunarodno udruženje faktoring je najveće udruženje komercijalnih finansijskih kuća u svetu. Članovi uključuju faktoring kompanije, kreditore i imovine na bazi druge firme finansiraju potraživanja. Od 1999.¹¹¹, IFA organizuje forumе za organizacije članice sastanke gde razgovaraju o temama i pitanjima, promovišu najbolje prakse, šire informacije. Glavni portparol za potraživanja faktoring i finansijskoj industriji je Međunarodni faktoring Udruženja Bert Goldberg .



4.1.4. EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry- EUF¹¹²

EUF je predstavničko telo za faktoring i komercijalne finansijske industrija u EU. EUF je međunarodna organizacija jer okuplja sve glavne nacionalne asocijacije u EU , kao i dve globalne faktoring asocijacije. Nivo znanja i stručnosti da svaki član donosi na projektu je jednostavno izuzetna. U ovom trenutku ova udruženja predstavljaju više od 200 faktoring i komercijalna finansijske kompanije unutar EU. Ona obuhvata nacionalne i međunarodne industrijska udruženja koji su aktivni u regionu. EUF nastoji da sarađuje sa vladama i zakonodavcima da poboljša dostupnost finansiranja za poslovanje, sa posebnim osvrtom na mala i srednja preduzeća. EUF deluje kao veza između faktoringa i trgovinske industrija i ključnih zakonodavaca širom EU dovodeći do toga da zajedno nacionalni eksperti donose odluke. EUF deluje kao izvor referenci i ekspertiza između faktoringa poslovnih finansija i industrije i ključnih donosioca zakonodavnih odluka širom Evrope . Njen cilj je da se

¹¹⁰ prema <http://www.factoring.org>

¹¹¹ Osnovana 1999. godine

¹¹² Prema <http://www.euf.eu.com>

obezbedi da zakonodavcima i kreatorima politike ključne informacije iz industrija i na taj način utiče i pomogne da mi bio dobar pravac postojećih i budućnost finansijskih zakona . Ona teži da kontinuirano obezbedi finansije preduzećima preko EU snabdevanje i po razumnoj ceni. Od ukupnog obrta faktoringa u EU članice EUF su ostravile više od 97%.

Tabela br.1 - Učešće članica EUF u faktoringu u EU

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Tržišno učešće 2012
Ukupno EU	877810	843379	827516	989951	1 140 448	1207325	100%
Ukupno EUF članice	811327	773515	761097	963396	1 111 493	1172859	97,15%

Izvor: EUFederation Factoring & Cimmerial Finance <http://www.euf.eu.com/>

Glavni ciljevi poslovanja su:

- Predstavljanje industrije u EU donosiocima odluka i da promovisanje i usklađivanje sa EU pravnih, fiskalnih normi i regulacija u okruženju,
- Da promoviše prednosti faktoring potraživanja, finansiranje i kao najbolji fleksibilan oblik finansiranja rasta preduzeća,
- Prikupljanje informacija i objavljanje radova i statistika, na teme faktoringa,
- Da poštuje pravo i političke odluke EU koje utiču na industriju i da zagovara u korist politike koje mogu da podrže rast i efikasnost industrije ili lobija protiv inicijative da će stvoriti barijere za rast industrije ili negativno utiču na efikasnost odredbi i efikasan oblik finansiranja za poslovanje,

Podsticati osnivanje faktoring aktivnosti u zemljama EU.

4.2. STANJE FAKTORINGA U SVETU

Međunarodni faktoring je sada univerzalno prihvaćen i on je od izuzetnog značaja za finansijske potrebe malih i srednjih izvoznika. On ima podršku državnih organa i centralnih banaka širom sveta i sve više ga koriste veliki izvoznici. Ponekad oni izaberu samo ograničen broj usluga, a ne kompletan paket. Faktoring je brzo rastuća grana u svetu, on ostvaruje permanentan rast iz godine u godinu. Uporedo sa rastom međunarodne trgovine, povećavaju se i mogućnosti za faktoringa. Pošto međunarodni faktoring funkcioniše na sličan način kao i domaći faktoring, izvoznici su shvatili da to može da im pomogne da postanu konkurentniji na različitim svetskim tržištima.

Factoring kompanije su usko povezane sa bankarskim sektorom. Mada su factoring kompanije i dalje visoko specijalizovane institucije, gotovo sve velike banke sada imaju factoring filijale. To je omogućilo industriji da predstavi svoje usluge sa velikim uspehom i da rade za preduzeća svih veličina.

Factoring¹¹³ je postao dobro uspostavljen u zemljama u razvoju, posebno u onima koje su visoko industrijalizovane. U različitim azijskim zemljama, rast factoringa je bio dramatičan dok u Latinskoj Americi finansijske institucije nastoje da se pridruže industriji. Sličan rast je došlo u Centralnoj Evropi, baltičkim zemljama i na Bliskom istoku. Prema poslednjem izveštaju FCI podaci objavljeni za 2012. godinu statistika pokazuje da je ukupan obim factoring imao skroman rast u 2012. godini sa skoro 6% rasta u evrima ili skoro 8% u dolarima u odnosu na 2011. Ukupan obim factoringa iznosi 2.132.231 miliona € ili US \$ 2.811.346 miliona. Vrlo zanimljiva je činjenica da obim međunarodnog factoringa porastao u 2012. mnogo više od domaćeg factoringa (u evrima 33,5% naspram 1,7% za domaće, ili u američkim dolarima 35,8% naspram 3,4% za domaće).

Broj zaposlenih u factoring industiji je 46.016 a broj klijenata je 496.231 što je 10,8 klijenata po zaposlenom. Broj dužnika je 13.325.816, promet po zaposlenom je 46 miliona eura, a prosečan promet prema klijentu je 4,3 miliona eura.

Glavna tržišta sa spektakularnim rastom za 2012. godinu su Hongkong (+69%), Rusije (+66%), Poljskoj (+37%), Kina (+26%), i Meksiko (+24%).

Što se kontinenata tiče (tabela 1.) u Evropi, Africi i Aziji promet factoringa je ostvario rast u odnosu na predhodnu 2011. godinu. Najveći rast u odnosu na predhodnu godinu je ostvaren u Aziji u procentima (13%) a ukupan obim je porastao za preko 63 milijarde eura (63.820 miliona) a u apsolutnim iznosima najveći rast je ostvaren u Evropi od 80 milijardi (80.140 miliona)

Tabela br.2 - Promet factoringa po kontinentima u poslednjih 7 godina u svetskoj privredi, u milionima eura

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Rast/ pad
Evropa	806,958	932,264	888,528	876,649	1,045,069	1,218,585	1,298,725	7%
Amerika	140,493	149,673	154,195	142,013	185,357	207,202	187,844	-9%
Afrika	8,513	10,705	13,263	14,917	16,686	23,451	23,927	2%
Azija	149,606	174,244	235,418	209,991	355,602	507,708	571,528	13%
Australija	27,573	33,780	33,246	40,110	45,515	58,091	50,206	-14%
Ukupno	1,133,143	1,300,666	1,324,650	1,283,559	1,648,229	2,015,413	2,132,230	6%

Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

¹¹³ prema <http://www.fci.nl>

Kao što se može videti iz tabele 2. najveći pad u procentima je u Australiji u odnosu na predhodnu godinu (-14%) ali u relativnim iznosima najveći pad je u Americi gde je faktoring smanjen za više od 19 milijardi eura (19.358 miliona) glavni "krivac" za to su SAD u kojima je obim fakoringa se smanjio sa 105,000 miliona na 77,534 što je ukupno 27.4 milijardi eura (27.457 miliona). U SAD posluje prema podacima FCI 110 faktoring kompanija obim

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Rast/pad
Kina	14,300	32,976	55,000	67,300	154,550	273,690	343,759	26%
Velika Britanija	248,769	286,496	188,000	195,613	226,243	268,080	291,200	9%
Francuska	100,009	121,660	135,000	128,182	153,252	174,580	186,494	7%
Italija	120,435	122,800	128,200	124,250	143,745	175,182	181,878	4%
Nemačka	72,000	89,000	106,000	96,200	129,536	158,034	157,420	-0%
Španija	66,772	83,699	100,000	104,222	112,909	122,125	124,036	2%
Japan	74,530	77,721	106,500	83,700	98,500	111,245	97,210	-13%
SAD	96,000	97,000	100,000	88,500	95,000	105,000	77,543	-26%
Tajvan	40,000	42,500	48,750	33,800	67,000	79,800	70,000	-12%
Holandija	25,500	31,820	30,000	30,000	35,000	46,000	50,000	9%

unutrašnjeg faktoringa je bio 70.000 miliona a prekograničnog 7.543 miliona u prošloj godini.

Tabela br. 3 - Prvih 10 zemalje sa najvećim obimom faktoringa u poslednjoj godini i kretanje obima u tim zemljama u poslednjih 7 godina, u milionima eura

Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

Države sa najvećim obimom faktoringa u svetu su prikazane u tabeli br.3, poredak se nije menjao u odnosu na 2011. godinu pa se Kina učvrstila na prvom mestu sa rastom faktoringa u 2013 godini od preko 70 milijardi eura ili 26%.

Tabela br.4 - Prvih 20 zemalje sa najvećim rastom (%) faktoringa u poslednjoj godini i kretanje obima u tim zemljama u poslednjih 7 godina, u milionima eura.

Br.	Zemlja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Rast
1.	Kostarika					160	30	180	500%
2.	Malezija	480	468	550	700	1,058	1,050	1,782	70%
3.	Hong Kong	9,710	7,700	8,500	8,079	14,400	17,388	29,344	69%
4.	Rusija	8,555	13,100	16,150	8,580	12,163	21,174	35,176	66%
5.	UAE	810	340	1,860	1,910	2,000	1,750	2,900	66%
6.	Luksemburg	306	490	600	349	321	180	299	66%
7.	Estonija	2,900	1,300	1,427	1,000	1,227	1,164	1,877	61%
8.	Bugarska	35	300	450	340	550	1,010	1,500	49%
9.	Letonija	276	1,160	1,520	900	328	371	542	46%
10.	Tajland	1,925	2,240	2,367	2,107	2,095	3,080	4,339	41%
11.	Poljska	4,425	7,900	7,800	12,000	16,210	17,900	24,510	37%
12.	Kanada	3,386	4,270	3,000	3,250	3,723	5,284	7,100	34%
13.	Finska	11,100	12,650	12,650	10,752	12,400	13,000	17,000	31%
14.	Maroko	440	660	850	910	1,071	1,406	1,844	31%
15.	Singapur	2,955	3,270	4,000	4,700	5,800	6,670	8,670	30%
16.	Indija	3,560	5,055	5,200	2,650	2,750	2,800	3,650	30%
17.	Argentina	333	362	355	335	350	475	614	29%
18.	Ukrajina	620	890	1,314	530	540	955	1,233	29%
19.	Kina	14,300	32,976	55,000	67,300	154,550	273,690	343,759	26%
20.	Meksiko	8,150	9,200	9,550	2,120	14,538	21,074	26,130	24%

Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

Tabela br.4 pokazuje u kojim zemljama je zabeležen najveći rast faktoringa u predhodnoj godini u procentualnim iznosima prema ovom kriterijumu Kostarika je prva sa neverovatno visokom stopom rasta od 500% što znači da je upetosturčila svoj obim faktoringa u odnosu na predhodno godinu, ali iz tabele se takođe vidi da je odnos 2011. i 2010. godine pokazuje da je pad iznosio -81.25 % tadašnjeg faktoringa pa je u 2012. u odnosu na 2010. godinu rast 12.5%. Kostarika ima 7 kompanija¹¹⁴ koje se bave faktoringom, sav faktoring koji je realizovan u predhodnoj godini je bio unutrašnji.

Malezija je na drugom mestu sa rastom u prošloj godini od čak 70% posle pada u odnosu na 2010. godinu u 2012. zabeležen je ogroman rast. u Maleziji postoji 10 kompanija koje se bave faktoringom. Faktoring u Maleziji se od 1981. godine koristi¹¹⁵.

Ipak ovo nije pravo stanje rasta faktoringa jer su njihove polazne osnove mnogo manje bile i po obimu ne mogu da se mere sa zemljama kojima se obim faktoringa povećavao za preko 10 milijardi eura zato se javila potreba za još jednom tabelom u kojoj je vrednost obim faktoringa u 2012. godini u odnosu na 2011. kriterijum za svrstavanje.

Tabela br.5 - Prvih 10 zemalje sa najvećim rastom obima faktoringa u odnosu 2012 na 2011 godinu i kretanje obima u tim zemljama u poslednjih 7 godina, u milionima eura.

Br.	Zemlja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Rast
1.	Kina	14,300	32,976	55,000	67,300	154,550	273,690	343,759	70,069
2.	Velika Britanija	248,769	286,496	188,000	195,613	226,243	268,080	291,200	23,120
3.	Rusija	8,555	13,100	16,150	8,580	12,163	21,174	35,176	14,002
4.	Hong Kong	9,710	7,700	8,500	8,079	14,400	17,388	29,344	11,956
5.	Francuska	100,009	121,660	135,000	128,182	153,252	174,580	186,494	11,914
6.	Poljska	4,425	7,900	7,800	12,000	16,210	17,900	24,510	6,910
7.	Italija	120,435	122,800	128,200	124,250	143,745	175,182	181,878	6,696
8.	Meksiko	8,150	9,200	9,550	2,120	14,538	21,074	26,130	5,056
9.	Belgija	16,700	19,200	22,500	23,921	32,203	38,204	42,352	4,148
10.	Finska	11,100	12,650	12,650	10,752	12,400	13,000	17,000	4,000
10.	Holandija	25,500	31,820	30,000	30,000	35,000	46,000	50,000	4,000

Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

U tabeli br.5 su prikazane zemlje sa najvećim povećanjem obima faktoringa u 2012. godini u odnosu na 2011. Prema ovom kriterijumu Kina zauzima ubedljivo prvo mesto, vrednost obavljenog faktoringa, u Kini i sa ostalim zemljama, je sa preko 273 milijarde u 2011. godini porastao na preko 343 milijarde eura u 2012. godini što je rast od preko 70 milijardi eura.

U Kini (tabela br.6) se 40 kompanija bavi faktoringom i struktura je faktoringa u Kini izgleda ovako u 2012, godini je izgledala ovako:

¹¹⁴ Prema <http://news.co.cr> za literaturu <http://news.co.cr/getting-cash-by-discounting-accounts-receivable-a-growing-business-in-costa-rica/11044/> preuzeto 22.07.2013

¹¹⁵ Prema sajtu Malezijske faktoring asocijacije <http://site.msian-factors-assn.org> 22.07.2013

Tabela br.6- Kina

Ukupno Faktoring Promet	343.759 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	71.272
Promet domaćeg faktoringa	272.487
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	5.52%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	40

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Faktoring studija slučaja br.1-Veći prodor na tržište uz pomoć dvofaktorskog sistema FCI (2009)¹¹⁶

Industrija aditiva i sastojaka hrane u Kini u poslednjih nekoliko godina nezadrživo raste, uz godišnje povećanje od po 10%. Ukupan obim proizvodnje je danas preko 200 miliona tona godišnje što čini 15% obima spoljne trgovine Kine. Specijalizovana tehnologija i način upravljanja ovom privrednom granom smatraju se najmodernijim. U Kini postoji preko 200 široko priznatih proizvođača aditiva, a firma Longcom Enterprises Ltd, koja izvozi i uvozi aditive za ljudsku i životinjsku hranu, farmaceutske proizvode i hemikalije, među najuspešnijim je srednjim preduzećima u ovom sektoru.

Još od svog osnivanja godine 2002, Longcom nije štedeo truda u sprovođenju razvojne strategije koja se ogledala u unapređenju sopstvenog brenda u bliskoj saradnji sa vodećim firmama iz celog sveta, kao i u proizvodnji kvalitetnih ekoloških proizvoda i pružanju izuzetnih usluga klijentima. Longcom je do danas za preko 310 vrsta proizvoda imao 411 kupaca, od kojih su mnogi firme sa liste Fortune 500, i to u preko 50 zemalja.

Zajedno sa brzim razvojem svetske prehrambene industrije, sektor aditiva za ljudsku i životinjsku hranu beleži izuzetan rast. Njegovo učešće u međunarodnoj razmeni raste između 2,5 i 4% godišnje, a najveći kupci su u SAD, Evropi i Japanu. Da bi iskoristio otvaranje novih tržišta, Longcom je razmatrao da svojim trgovinskim partnerima omogući otvorene račune jer su tradicionalni metodi plaćanja pouzdačom odnosno akreditiva postepeno postajali neprihvatljivi inostranim kupcima. Pošto je sa jedne strane Longcom bio svestan da je reč o dobroj poslovnoj prilici, a sa druge strane zabrinut u pogledu provere kreditne sposobnosti klijenta i mogućoj reakciji u slučaju da kupac ne izmiri svoje obaveze po dospeću, nije bilo jasno šta treba činiti sa gomilanjem potraživanja po principu otvorenih računa.

Za dilemu firme Longcom saznala je China Merchants Bank (CMB), drugi po veličini izvozni faktor u Kini, koja se specijalizuje za pružanje priuštivih rešenja u obliku međunarodnog faktoringa kako bi pomogla malim i srednjim preduzećima u Kini da svoje proizvode plasiraju na inostrana tržišta. Krajem 2007. godine CMB se obratio firmi Longcom i objasnio da bi primena dvofaktorskog sistema, u saradnji sa odabranim članovima mreže FCI, osigurala zaštitu od neplaćanja, naplatu i upravljanje potraživanjima, kao i neposrednu likvidnost prema potrebi. Longcom se odmah opredelio za korišćenje čitavog opsega usluga faktoringa CMB. Od tada se Longcom uspešno proširio na nova tržišta Japana, Singapura, Tajlanda, Poljske i Nemačke, i to zahvaljujući uslužnom i profesionalnom angažovanju CMB i njenih inostranih

¹¹⁶ Prema <http://www.fci.nl/about-factoring/case-studies/china-2009> preuzete 08.02.2014.

partnera, među kojima su SMBC, DBS Bank, Kasikorn Factoring, Nordisk Factoring i Eurofactor. Uz to, Longcom je vešto izbegao valutni rizik i u velikoj meri poboljšao svoje tokove novca kroz finansiranje koje dobija od CMB po prenosu potraživanja.

Ne samo što rešenje sa korišćenjem međunarodnog faktoringa pruža značajne prednosti firmi Longcom, već pomaže i njenim klijentima da smanje režijske troškove. „Veoma nam je drago što sada na kraju godine možemo da kažemo da je kroz usluge faktoringa koje pruža naša banka omogućen znatan deo razvoja ove firme tokom teške 2008. godine, uprkos nikad ozbiljnijoj finansijskoj krizi koja je pogodila skoro svaki deo sveta“, rekao je uz osmeh menadžer CMB za odnose sa klijentima, g. Ći Ruh.

Tabela br.7- Velika Britanija

Ukupno Faktoring Promet	291.200 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	19,525
Promet domaćeg faktoringa	271,675
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	16.83%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	40

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Na drugom mestu nalazi se Velika Britanija (tabela br. 7) u kojoj je obim faktoringa sa preko 268 milijardi eura u 2011. godini dostigao preko 291 milijardu u 2012 godini, što je rast od preko 23 milijarde eura (23,120 miliona eura)

Faktoring studija slučaja br.2 - Tex UK Ltd., Velika Britanija (1998)¹¹⁷

Tex UK Ltd. je uspešna britanska firma specijalizovana za nabavku tekstila iz raznih delova sveta i njihovu prodaju velikim maloprodajnim lancima u Britaniji i drugim zemljama. Uglavnom je reč o tekstilima za opremanje doma: peškirima, kućnim mantilima, jastučnicama, itd. Najveći dobavljači su iz Kine, Turske, Portugalije, Španije i Egipta.

Pre pet godina, kada je firma Tex UK Ltd. po prvi put počela da nabavlja robu u Kini, morala je da koristi akreditive. To joj je odgovaralo za početak, ali kako je obim poslovanja rastao, ovaj mehanizam je postao komplikovan i nedovoljno fleksibilan. Ova kompanija je takođe morala svojoj banci da pruži obezbeđenje da bi akreditivi bili potvrđeni. U životu čak i uspešnih firmi dođe vreme kada povećani obim poslovanja za koje su potrebni akreditivi prevaziđe iznos zaloge koju može da pruži banci. To se dogodilo pre oko tri godine.

Ova kompanija morala je da pronađe način da nabavlja robu preko otvorenih računa uz rok plaćanja od najmanje 60 da bi mogla da nastavi da raste. Iako je izgradila dobre odnose sa dobavljačima, prelazak na otvorene račune nije bio prihvatljiv, jer su dobavljači smatrali da je rizik neizmirenja obaveza prevelik. Tex se tada obratio britanskoj kompaniji za faktoring, Alex Lawrie, da pronađe alternativno rešenje.

¹¹⁷ Prema <http://www.fci.nl/about-factoring/case-studies/united-kingdom-1998> na 08.02.2014 god.

Britanski faktor je ovoj firmi otvorio kreditnu liniju i podatke prosledio odeljenju za faktoring banke Bank of China, koja je o tome obavestila kineskog izvoznika. Uz korišćenje dvofaktorskog sistema, izvoznik je bio u stanju da prodaje robu preko otvorenog računa uz veresiju, uz dodatnu sigurnost koju donosi stopostotna zaštita od neizmirenja obaveza usled nesposobnosti kupca da plati. Osamdeset odsto vrednosti fakture takođe je postalo dostupno dobavljaču kao avansna uplata, što mu je unapredilo tokove novca.

Mnoge firme sada shvataju prednosti izvoznog faktoringa za izvoznika, ali mali broj prepoznaje njegove pozitivne efekte za uvoznike. G. Džeremi Smit, jedan od direktora firme TEX UK Ltd, navodi: „Reč je o izvanrednom poslu, kao da imamo još jedan izvor finansiranja. To nam je svakako pomoglo da povećamo obim uvoza iz Kine, i mislim da su naši dobavljači veoma zadovoljni zbog toga.“

Tex je sada proširio obim korišćenja dvofaktorskog sistema i na ovaj način sarađuje sa pet dobavljača u Kini. Ova firma je takođe počela da koristi isti mehanizam za uvoz određene robe iz Turske. G. Smit prihvata da pojedini dobavljači mogu da ugrade troškove faktoringa u svoje cene, ali to u pojedinim slučajevima vidi i kao prednost. Kada pošalje narudžbinu, cena koju dobije je cena isporuke – nije potrebno obračunavati dodatne administrativne troškove akreditiva itd.

Jedno od pitanja koje su dobavljači pokretali u vezi sa napuštanjem sistema akreditiva bilo je pitanje sporova. Dobavljači su smatrali da su od toga u potpunosti zaštićeni uz korišćenje akreditiva, ali u stvarnosti najveći deo akreditiva se zapravo ne poštuje u potpunosti, pa je tako ta zaštita mogla da bude osporena. G. Smit takođe navodi da je za pet godina poslovanja sa ovim dobavljačima imao samo dve situacije u kojima isporučena roba nije sasvim odgovarala onome što je naručeno. U oba slučaja situacija je brzo rešena na zadovoljstvo obeju strana.

Kao uvoznik, Tex sada koristi dvofaktorski sistem mreže FCI kao standardnu proceduru za nove dobavljače iz Kine. Jasno je da se sada više ne postavlja pitanje toga da li klijenti prihvataju faktoring, već zahtevaju da iskoriste prednosti izvoznog faktoringa. Danas, početkom 21. veka, evolucija faktoringa se nastavlja. Ne samo što faktoring firmama sada pruža izvor finansiranja i zaštitu od rizika neplaćanja, već je izvoznicima postao i snažan mehanizam za plasiranje proizvoda¹¹⁸.

Tabela br.8- Rusija

Ukupno Faktoring Promet	35,176 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	393
Promet domaćeg faktoringa	34,783
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	2.30%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	31

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

¹¹⁸ Prema

Na trećem mestu se nalazi Rusija (tabela br.8) u kojoj je ostvaren u 2011. godini obim faktoringa u vrednosti većoj od 21 milijardu eura (21,174 miliona eura) a u 2012. ostvaren je obim veći od 35 milijardi (35,176 miliona eura) što je za 14 milijardi više (14,002 miliona eura).

Tabela br.9 - Prvih 10 zemalje sa najvećim padom obima faktoringa u odnosu 2012 na 2011 godinu i kretanje obima u tim zemljama u poslednjih 7 godina, (u milionima eura)

Br.	Zemlja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Pad
1.	USA	96,000	97,000	100,000	88,500	95,000	105,000	77,543	-26%
2.	Portugalija	16,886	16,888	18,000	17,711	20,756	27,879	22,948	-18%
3.	Australija	27,573	33,080	32,546	39,410	44,915	57,491	49,606	-14%
4.	Izrael	375	800	1,400	1,400	1,650	1,650	1,422	-14%
5.	Japan	74,530	77,721	106,500	83,700	98,500	111,245	97,210	-13%
6.	Grčka	5,230	7,420	10,200	12,300	14,715	14,731	12,761	-13%
7.	Švajcarska	2,000	2,513	2,590	5,000	4,000	3,450	3,000	-13%
8.	Slovačka	1,311	1,380	1,600	1,130	981	1,171	1,024	-13%
9.	Tajvan	40,000	42,500	48,750	33,800	67,000	79,800	70,000	-12%
10.	Kipar	2,546	2,985	3,255	3,350	3,450	3,758	3,350	-11%

Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

Najveći "gubitnici" u 2012. godini (tabela br.9) u odnosu na godinu dana pre su USA čija je vrednost obavljenih faktoring transakcija smanjena za više od 1/4 tj. za 26%. Kao što se vidi u tabeli u 2012. godini obim faktoringa je iznosio više od 77.5 milijardi eura a godinu dana pre (2011. godine) ostvaren je obim od 105 milijardi eura, što znači da je u 2012. godini vrednost obavljenih transakcija za 27.5 milijardi eura manja u odnosu na predhodnu godinu. Struktura faktoringa je prikazana u tabeli br. 10

Tabela br.10- USA

Ukupno Faktoring Promet	77,543 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	7,543
Promet domaćeg faktoringa	70,000
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	0,67%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	110

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Na drugom mestu je Portugalija sa padom obima obavljenog faktoringa od 18%. U tabeli br.8 se može videti da je obim u 2011. godini bio nešto preko 27,8 milijardi eura u narednoj godini je putem faktoringa otkupljeno kratkoročnih potraživanja skoro 23 milijarde što je za 4,8 milijardi eura manje od od predhodne godine. Struktura faktoringa za 2012. godinu je prikazana u tabeli br. 11

Tabela br.11- Portugalija

Ukupno Faktoring Promet	22,948 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	2,400
Promet domaćeg faktoringa	20,548
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	14,24%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	14

Izvor: IFG www.ifgroup.com

Na trećem mestu je Australija sa padom obima obavljenog faktoringa od 14%. U tabeli br.12 se može videti da je obim u 2011. godini bio nešto ispod 57,5 milijardi eura u narednoj godini je putem faktoringa otkupljeno kratkoročnih potraživanja više od 49,6 milijardi eura što je manje za blizu 7,9 milijardi eura. Struktura faktoringa za 2012. godinu je prikazana u tabeli br. 11

Tabela br.12- Australija

Ukupno Faktoring Promet	49,606 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	150
Promet domaćeg faktoringa	49,456
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	5,42%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	20

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Faktoring studija slučaja br.3 - Kenmark se širi u Australiju (2003.)¹¹⁹

Tajvanska firma Kenmark Industrial Co., Ltd. bavi se izvozom i uvozom alata, opreme za kuću, baštenskog pribora, električnih i elektronskih uređaja i ostale robe široke potrošnje. Ova firma takođe pravi proizvode spremne za sklapanje, kao što su računari, ormani za audio i video opremu, ormani za televizore i konzole. Kenmark je 1978. osnovan kao mala firma, ali sada ima proizvodne pogone u Maleziji i filijale za distribuciju u Hong Kongu, Singapuru, Japanu, Evropi, Novom Zelandu, Australiji, SAD i Kanadi.

Kenmark je 1992. godine planirao da napravi značajan korak napred prodorom na tržišta opreme za kuću i baštu i elektronike u Australiji. Firma Coles Myer, najveća maloprodajna kompanija u Australiji, bila je veoma zadovoljna kvalitetnim proizvodima firme Kenmark, ali je od nje tražila da na lokalnom nivou omogući logističke usluge i podršku kupcima u garantnom roku. „To je bila velika prilika, ali takođe i veliki izazov“, seća se g. Džejms Hvang, predsednik firme Kenmark. „Morao sam da osnujem predstavništvo u Australiji da ispunim zahteve svojih kupaca u pogledu obezbeđivanja zaliha, distribucije i servisa. Međutim, takođe sam morao da uzmem u obzir i druga pitanja pre ovakve ekspanzije, na primer kako da dobijem podršku u vidu finansiranja, osiguram naplatu potraživanja i smanjim potencijalni rizik trgovanja na osnovu otvorenih računa.“

„Da bismo rešili te probleme, obratili smo se brojnim tajvanskim bankama i finansijskim institucijama tražeći rešenje“, kaže g. Hvang. „Znali smo šta nam treba, ali u tom trenutku bilo je veoma teško naći partnera koji će u potpunosti zadovoljiti naše potrebe.“

Na sreću, pošto je procenila poslovni model firme Kenmark, kompanije Chailease Credit Services Co., Ltd. iz Tajvana i Scottish Pacific Business Finance Pty Ltd. iz Australije zajedno su obezbedile kombinovani program faktoringa da bi zadovoljile potrebe firme Kenmark. Prema ovom programu, firma Chailease obezbeđuje neposredno finansiranje sa regresom na

¹¹⁹ Prema <http://www.fci.nl/about-factoring/case-studies/taiwan-2003> preuzeto 08.02.2014.

osnovu izvoza firme Kenmark iz Tajvana njenom predstavništvu u Australiji. Istovremeno, Scottish Pacific pruža usluge naplate potraživanja i pokrića rizika za prodaju koju u Australiji ostvaruje predstavništvo. Kenmark sada takođe koristi usluge izvoznog faktoriga kompanije Chailease, koja pruža finansiranje, zaštitu od rizika neplaćanja i naplatu inostranih potraživanja za izvoz firme Kenmark u Aziju i Evropu.

Kenmark je bio u stanju da ponudi otvorene račune na zahtev svog inostranog kupca, pa je tako obim prodaje ove firme u Australiji porastao sa 2 miliona australijskih dolara početkom 1992. na 20 miliona godine 2002.

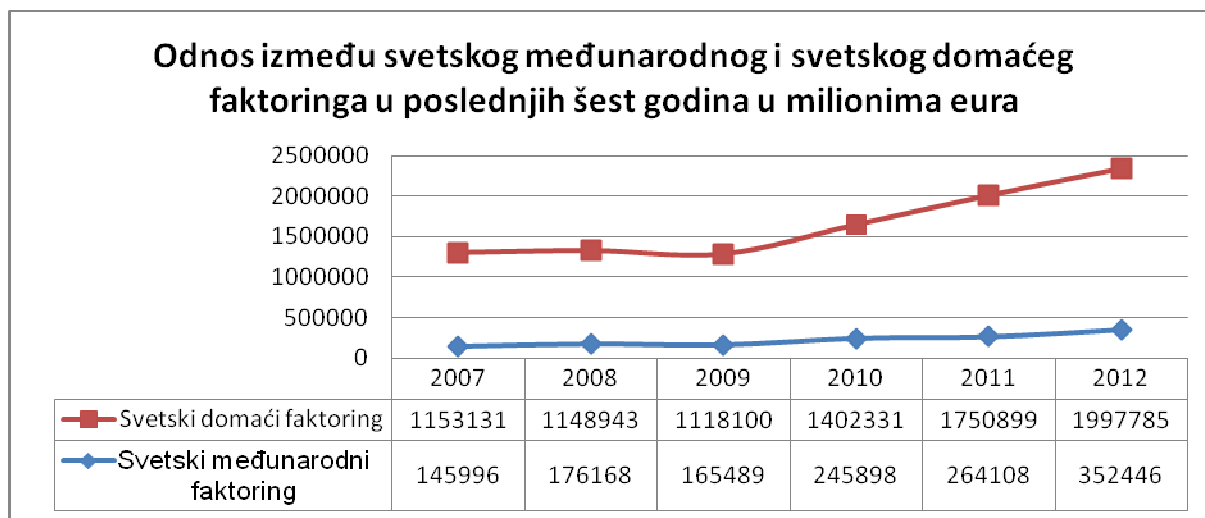
Kako kaže g. Hvang, „Usluge faktoringa osnažile su našu poziciju u pogledu obrtnog kapitala, pomogle nam da naplatimo instrana potraživanja i oslobodile nas brige o riziku neplaćanja kod odobrenih kupaca.“ G. Hvang zaključuje: „Potpuno smo uvereni u budući uspeh jer ne samo što imamo izuzetne proizvode i usluge, već nam i faktoring pomaže da konstantno unapređujemo prodaju i kvalitet usluge, što će nam dati prednost u odnosu na konkurenciju.“

Tabela br.13-Promet po vrstama u faktoring svetskoj privredi (u milionima eura)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promena 2012/2011
Diskontovanje faktura	219,914	206,915	197,993	204,527	237,884	302,030	26,97%
Fakture sa pravom na regres	168,683	167,860	159,037	234,889	308,752	306,187	-0,83%
Fakture bez prava na regres	237,585	243,413	242,444	283,198	331,257	352,353	6,37%
Naplata	13,934	25,940	23,806	23,394	26,382	27,786	6,79%
Izvozni faktoring	68,424	88,244	75,65	126,032	162,972	192,573	18.16%
Uvozni faktoring	17,416	22,363	17,626	23,584	30,943	36,707	18,63%
Izvozno diskontovanje faktura	32,430	33,801	40,353	29,818	51,069	85,163	66,76%
Svetski domaći faktoring	1,153,131	1,148,943	1,118,100	1,402,331	1,750,899	1,779,785	1,65%
Svetski međunarodni faktoring	145,996	176,168	165,489	245,898	264,108	352,446	33, 45%
Ukupan svetski faktoring	1,299,127	1,325,111	1,283,559	1,648,229	2,015,007	2,132,231	5,82%

Izvor: Factors Chain International (www.fci.nl)

Iz tabele br.13 može se videti razvoj faktoringa u poslednjih 6 godina, po vrstama kao njihovi međusobni odnosi i tendencija njihovog kretanja.



4.3. TRŽIŠTE FAKTORINGA U EU



Evropska Unija se prostire na više od četiri miliona km², a po broju stanovnika, njih 503 miliona, zauzima treće mesto na svetu, odmah iza Kine i Indije. Francuska je površinom najveća država članica, dok je najmanja Malta. Faktoring poslovi u zemljama¹²⁰ EU imaju istoriju dugu 50 godina. Prvi faktoring poslovi datiraju iz 1959. godine u Nemačkoj i Finskoj¹²¹. A poslednja zemlja uz EU u kojoj je počeo otkupo kratkoročnih potraživanja uz pomoć faktoringa je Malta 2006. godine. U proseku u Evropi faktoring se koristi 23 godina u EU 25 + 2 (prosečna godina prvih faktoring kompanija : 1983). U 16 zemalja , postoje nacionalna asocijacija faktoring kompanije (u nekim kao deo lizing udruženje)¹²².

Podaci prikupljeni od strane EU Federacije za faktoring i Commercial Finance Industry (EUF) pokazuju da je obim faktoringa i poslovnih finansija ukupan porastao skoro 5% na € 1,2 triliona u EU za 2012 godinu , što predstavlja 9,63% od BDP-a EU¹²³ od tog iznosa 85% ostvarenog prometa je domaće , a 15% prekograničnog faktoringa što pokazuje sve veću ulogu ova vrsta finansiranja može da obezbedi podršku u međunarodnu trgovinu. Ovi rezultati

¹²⁰ <http://europa.eu/>

¹²¹ Jović Z., TRENDOVI RAZVOJA FAKTORING POSLOVA U EU, 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010, str. 50

¹²² prema <http://www.ifgroup.com>

¹²³ prema izveštaju EUF od jula 2013 sa sajta <http://www.euf.eu.com/>

potvrđuju sve veću važnost faktoringa kao osnovni izvor finansiranja obrtnog kapitala za podršku evropskim poslovima , posebno za mala i srednja preduzeća , čak i u veoma teškom ekonomskom okruženju i uprkos padu u potražnje za bankarskim kreditima. Iako rast nije homogen u zemaljama EU , ukupan promet podržan od strane industrije tokom godine bio je preko hiljadu i dvesta milijardi evra (€ 1,200 Bn) ; ovo cifra pokazuje važnu ulogu faktoringa kao i komplementarne i alternativni izvore finansiranja za MSP preduzeća .

Tabela br.14- Obim prometa po zemljama (u milionima eura)

Broj	Zemlja	Ukupan promet	Promena u odnosu na predhodnu godinu	Zastupljenost u odnosu na GDP	Udeo na tržištu EU
1.	Austrija	10.969	24,62%	3,54%	0,91%
2.	Belgija	42.352	14,87%	11,17%	3,51%
3.	Bugarska	1.500	47,64%	3,79%	0,12%
4.	Kipar	3.250	-13,52%	18,20%	0,27%
5.	Češka	5.196	11,92%	3,41%	0,43%
6.	Danska	8.800	-3,59%	3,62%	0,73%
7.	Estonija	1.877	61,25%	11,10%	0,16%
8	Finska	17.000	30,77%	8,74%	1,41%
9.	Francuska	186.494	7,60%	9,19%	15,45%
10.	Nemačka	157.424	0,10%	5,95%	13,04%
11.	Grčka	12.761	-13,37%	6,59%	1,06%
12.	Mađarska	2.676	-11,73%	2,71%	0,22%
13.	Irska	19.956	8,87%	12,25%	1,65%
14	Italija	181.878	3,82%	11,62%	15,06%
15.	Letonija	542	45,72%	2,45%	0,04%
16.	Litvanije	2.488	16,59%	7,59%	0,21%
17.	Luksemburg	299	66,11%	0,68%	0,02%
18	Malta	240	20,00%	3,53%	0,02%
19.	Holandija	51.187	11,28%	8,52%	4,24%
20.	Poljska	24.510	26,74%	6,45%	2,03%
21.	Portugalija	22.948	-17,69%	13,87%	1,90%
22.	Rumunija	2.920	15,46%	2,22%	0,24%
23.	Slovačka	1.024	-12,55%	1,42%	0,08%
24.	Slovenija	650	18,18%	1,83%	0,05%
25.	Španija	124.036	1,57%	11,83%	10,27%
26.	Švedska	33.149	9,10%	8,09%	2,75%
27.	Velika Britanija	291.200	5,01%	15,34%	24,12%
	Ukupan promet	1.207.325	4,91%	9,36%	100,00%

Izvor: EUFederation Factoring & Cimmerial Finance <http://www.euf.eu.com/>

Najveći obim faktoringa je ostvaren u Velikoj Britaniji (tabela 14.) više od 291 milijarde eura na drugom mestu je Francuska pa Italija i Nemačka. Ove 4 države pokivaju $\frac{2}{3}$ ¹²⁴ od ukupnog prometa faktoringa u EU. Najmanji obim faktoringa ostvaren je na Malti 240 miliona eura zatim sledi Luksemburgu sa 299 mil. eura , Letonija 542 mil. eura i Slovenija sa 650 mil. eura.

Zemlje sa najvećom zastupljenošću faktoring poslova u EU u odnosu na bruto društveni proizvod su (tabela 14.): Kipar sa 18,2%, Velika Britanija sa 15,34%, Portugalija sa 13,87%, Irska sa 12,25% Španija sa 11,83%, Italija sa 11,62%, dok su zemlje sa najnižom zastupljenošću faktoring poslova u odnosu na bruto društveni proizvod Luksemburg sa 0,68%, Slovačka sa 1,42%, Slovenija sa 1,83%, Rumunija sa 2,22% i Letonija sa 2,45%

¹²⁴ ili u procentima 67,67%

Tabela br.15-Procena ukupnog obima faktoringa u EU za 2012. godinu (u milionima eura)

	Procena ukupnog obima u EU	Obrt u procentima u EU
Ukupan obim	1,207,326	100%
Od toga:		
Domaći promet	1,032,100	85,49%
Međunarodni promet	175,226	14,51%
Sa pravom na regres	664,057	55%
Bez prava na regres	543,269	45%
Preko banaka i bankarskih grupacija	1,129,733	93,57%
Preko nebankarskih kompanija	77,593	6,43%

Izvor: EUFederation Factoring & Cimmerial Finance <http://www.euf.eu.com/>

Iz tabele 15. može se videti da je ukupan obim faktoringa u 2012 godini bio 1,207,326 miliona eura od toga u domaćem prometu vrednost otkupljenih faktura je iznosila 1,032,100 mil. eura ili 85,49% dok vrednost ostvarena u međunarodnom prometu je iznosila 175,226 ili 14,51%. Podela faktoringa na faktoring sa pravom na regres i faktoringa bez prava na regres je najvažnija zbog položaja klijenata prema sajtu EUF-a faktoring sa pravom na regres je zastupljeniji sa 55% prema 45% za faktoring bez prava na regres. Što se tiče kompanija koje se bave faktoringom da li su u vezi sa bankama ili su samostalni tabela 14. pokazuje da je dominantno faktoringom bave banke ili neki njihovi delovi i njihov udeo je čak 93,57% na tržištu do kompanije koje nemaju veze sa bankama imaju samo 6,43% udela u ukupnom prometu faktoringa.

Tabela br.16- Obim faktoringa u zemljama EU u poslednjih 6 godina(u milionima EUR)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Austrija	5.219	6.350	6.631	8.307	8.986	10.969
Belgija	19.200	22.500	23.921	32.200	36.871	42.352
Bugarska	300	450	340	475	1.010	1.500
Kipar	2.985	3.255	3.350	3.450	3.758	3.250
Češka	4.780	5.000	3.773	4.498	5.132	5.196
Danska	8474	7.500	7.062	8.179	9.158	8.800
Estonija	1.300	1.427	1.000	1.220	1.164	1.877
Finska	12.650	12.650	10.752	12.400	13.000	17.000
Francuska	121.600	135.000	128.182	153.252	174.580	186.494
Nemačka	89.000	106.000	96.210	132.280	157.260	157.424
Grčka	7.420	10.200	11.900	14.716	14.732	12.761
Mađarska	3.100	3.200	2.600	3.254	2.817	2.676
Irska	22.919	23.618	19.140	20.197	18.330	19.956
Italija	122.800	128.200	124.250	143.745	175.182	181.878
Letonija	1.160	1.520	977	328	371	42
Litvanija	2.690	3.350	1.755	1.540	2.134	2.488
Luxemburg	490	600	349	321	180	299
Malta	25	52	50	136	200	240
Holandija	31.820	30.000	30.000	35.500	46.000	51.187
Poljska	7.900	11.486	11.997	16.210	17.900	24.510
Portugalija	16.888	23.460	23.564	24.488	27.879	22.948
Rumanija	1.300	1.650	1.200	1.800	2.600	2.920
Slovačka	1.380	1.600	1.122	981	1.171	1.024
Slovenija	455	650	600	650	550	650
Španija	83.699	100.000	104.222	112.909	122.125	124.036
Švedska	21.700	16.000	18.760	30.516	29.259	33.149
Velika Britanija	286.496	189.650	193.809	226.401	268.100	291.200
Ukupno EU	877.810	843.379	827.516	989.951	1.140.448	1.207.325

Izvor: EUFederation Factoring & Cimmerial Finance <http://www.euf.eu.com/>

U tabeli br. 16 možemo videti da je obim faktoringa u EU u stalnom rastu u poslednje 3 godine predhodne dve godine (2008. i 2009.) je zabeležen pad ali je 2010. godine u odnosu na 2007.¹²⁵ rast bio 12,27 % pa je pad nadoknađen a 2011. u odnosu na 2010. godinu 15,20%. Pad obima faktoringa u 2008. godini¹²⁶ je posledica velikog pada obima u Velikoj Britaniji, sledeće (2009. godine) Velika Britanija je počela da se oporavlja i imala je mali rast. Sledeće (2009. godine¹²⁷) značajniji pad je zabeležen u Italiji, Francuskoj i Nemačkoj pa je EU u toj godini zabeležila pad u obimu faktoringa.

¹²⁵ Godinu pre početka pada obima faktoringa u EU¹²⁶ Obim faktoringa je smanjen za 4%¹²⁷ Obim faktoringa je smanjen za 1,9%

Tabela br.17- Nacionalna udruženja faktoring organizacija u zemljama EU

Logo	Ime	Zemlja
	<u>The Asset Based Finance Association</u> (ABFA)	UK i Irska
	<u>Asociación Española de Factoring</u> (AEF)	Španija
	<u>Association Française des Sociétés Financières</u> (ASF)	Francuska
	Association Professionnelle Belge des Sociétés de Factoring (APBF- BBF)	Belgija
	<u>Associazione Italiana per il Factoring</u> (ASSIFACT)	Italija
	<u>Czech Leasing and Finance Association</u> (CLFA)	Češka Republika
	<u>Deutscher Factoring-Verband</u> (DFV)	Nemačka
	Factoring & Asset based financing Association Netherlands (FAAN)	Holandija
	<u>Factors Chain International</u> (FCI)	Zemlje EU

	<u>Finans og Leasing</u> (FL)	Danska
	<u>International Factors Group</u> (IFG)	Zemlje EU
	<u>The Hellenic Factors Association</u> (HFA)	Grčka
	Österreichischer Factoring - Verband (OFV)	Austrija
	<u>Polski Związek Faktorów</u> (PZF)	Poljska
	<u>Swedish Bankers Association</u> (SBA)	Švedska
	<u>Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting</u> (FLA)	Portugalija

Izvor: EUFederation Factoring & Cimmerial Finance <http://www.euf.eu.com/>

Tabela br. 17 daje spisak nacionalnih udruženja faktoring organizacija po zemljama EU u koja su učlanjena većina faktoring organizacija koje posluju u toj zemlji. Imamo 14 nacionalnih organizacija i dve koje deluju na teritoriji cele EU a i sveta.

Tabela br.18- Različiti pokazatelji faktoringa u EU za 2012.

Zemlja	Broj faktoring kompanija	Ukupan broj klijenata	Broj dužnika	Ukupan broj zaposlenh	Promet / Zaposleni (u milionima €)	Promet / Klijent (u milionima €)
Austrija	4	5 600	41 652	160	68,6	2
Belgija	6	2 325	160 820	618	68,5	18,2
Bugarska	8	600	5 696	100	15	2,5
Kipar	4	1 751	12 341	300	10,8	1,9
Češka	8	2 799	19 730	480	10,8	1,9
Danska	6	700	33 438	418	21,1	12,6
Estonija	4	1 011	7 127	173	10,8	1,9
Finska	10	1 912	64 553	248	68,5	8,9
Francuska	15	20 979	708 161	2 721	68,5	8,9
Nemačka	24	17 100	5 892 794	1 668	94,4	9,2
Grčka	11	6 119	48 441	329	38,8	2,1
Mađarska	25	1 441	10 161	247	10,8	1,9
Italija	34	19 549	690 633	2 500	72,8	9,3
Letonija	9	292	2 058	50	10,8	1,9
Litvanije	7	195	334	11	226,2	12,8
Luksemburg	1	/	/	/	/	/
Malta	2	129	911	27	8,9	1,9
Holandija	6	3 110	194 369	678	75,5	16,5
Poljska	19	4 689	89 204	358	68,5	5,2
Portugalija	14	2 581	87 139	335	68,5	8,9
Rumunija	15	1 573	11 088	270	10,8	1,9
Slovačka	5	520	3 664	89	10,8	1,9
Slovenija	5	350	2 468	60	10,8	1,9
Španija	21	13 953	470 993	1 810	68,5	8,9
Švedska	12	3 729	125 874	484	68,5	8,9
V. Britanija + Irska	60	42 965	1 181 532	6 000	51,9	7,2
Ukupno	335	155 972	9 865 181	20 134	/	/

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Iz tabele br. 18 se vidi da je ukupan broj faktoring kompanija u EU 335, Najveći broj faktoring kompanija ima u Velikoj Britaniji¹²⁸ 60, na drugom mestu je Italija sa 34, zatim Mađarska sa 25 i Nemačka sa 24 (tabela 16.) a namanje ima u Luksemburgu 1, na Malti ima 2 faktoring kompanije, dok Austrija, Kipar i Letonija imaju po 4 faktoring kompanije.

Ukupan broj klijenata je bio 155 972, najveći broj je u Velikoj Britaniji 42 965 što je 27,54% na drugom mestu je mestu je Francuska sa 20 979, zatim Italija sa 19 549, Nemačka 17100 i Španija 13953. Udeo ovih 5 zemalja je čak 73,44% od ukupnog broja klijenata. Najmanji broj je bio na Malti sa 129, u Litvaniji 195, u Letoniji broj klijenata je bio 292 a u Sloveniji 350.

Što se tiče broja dužnika ukupan broj u EU za 2012. godinu bio je 9 865 181. Najveći broj dužnika prema kojima su faktoring kompanije otkupile potraživanje je bio u Nemačkoj čak 5 892 794 ili 59,73%, sledeća zemlja sa najvećim brojem "dužnika" je Velikoj Britanija sa 1 181 532 zatim Francuska 708 161 , pa Italija 690 633 i Španija 470 993. Udeo ovih 5 zemalja je čak 83,66% od ukupnog broja dužnika.

¹²⁸ Prema <http://www.ifgroup.com> objedinjene su UK i Irska pa ovaj broj od 60 je ukupan broj u tim zemljama



5. FAKTORING U SRBIJI

Prvi koraci faktoringa u našoj zemlji vezuju se za osnivanje Prvog faktora 2005. godine, kada je počela da radi tadašnja SMEKA (današnji AOFI). Od tada do danas ovaj vid finansijskog inženjeringa sve je popularniji, što potvrđuje i činjenica da u Srbiji danas postoji oko 20 pravnih subjekata koji se bave upravo ovim vidom finansiranja. Privreda Srbije vrlo je zainteresovana za taj način finansiranja, jer pruža mnoge prednosti. U Srbiji faktoring postoji od 2005. godine, što je relativno kasno u poređenju s drugim zemljama u okruženju (u Češkoj od 1992, a u Sloveniji i Mađarskoj od 1995. godine). Ipak, poslednje tri godine, usled ekonomske krize i drastičnog pogoršanja likvidnosti u realnom sektoru, evidentna je pojačana tražnja za faktoring uslugama. Prema raspoloživim podacima Privredne komore Beograda, najveći rast faktoring usluga ostvaren je u 2010. godini, više od 40 odsto.

Tabela br.19- Obim prometa u poslednjih 7 godina (u milionima eura)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Rast 2012/2011
Srbija	150	226	370	410	500	926	950	3%

Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

Promet faktoringa po zemljama iz naše regije je sledeći:

Zemlja	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Milijuna EUR</i>										
Srbija	-	-	-	150,0	226,0	370,0	410,0	500,0	926,0	950,0
Bugarska	-	-	-	35,0	300,0	450,0	340,0	550,0	1.010,0	1.500,0
Hrvatska	-	28,0	175,0	340,0	1.100,0	2.100,0	2.450,0	2.793,0	2.269,0	2.269,0
Rumunija	225,0	420,0	550,0	750,0	1.300,0	1.650,0	1.400,0	1.800,0	2.582,0	2.920,0
Bosna i Hercegovina	-	-	-	-	-	-	35,0	45,0	45,0	45,0
UKUPNO	225,0	448,0	725,0	1.275,0	2.926,0	4.570,0	4.635,0	5.688,0	6.832,0	7.684,0



Izvor: Factors Chain International (<http://www.fci.nl>)

5.1. PRAVNI AMBIJENT ZA RAZVOJ FAKTORINGA U SRBIJI

Factoring posao se zasniva na ugovoru u faktoringu i u velikom broju zemalja taj ugovor nije regulisan nacionalnim propisima. Iz toga proizilazi da su izvori prava ovog ugovora opšti uslovi poslovanja faktoring kompanija, tipski i formalni ugovori i opšta pravila ugovornog prava. Faktoring je počeo da se primenjuje u Srbiji od nedavno, tačnije od 2004. godine kada je Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova, po projektu Svetske Banke započeo sa ovim aktivnostima na teritoriji Srbije i Crne Gore. Danas, faktoringom u Srbiji se bavi prema podacima Privredne komore Beograda 17 faktoring kompanija i 9 banaka sa prometom u 2012. od 950 miliona eura, sa obimom domaćeg faktoringa od 726 miliona eura i međunarodnog od 200 miliona eura.

Privredna komora Beograda¹²⁹ je krajem 2011. godine najavila izradu Zakona o faktoringu¹³⁰. Predlog nacrtu zakona o faktoringu dostavljen je početkom marta 2012. godine Sektoru za platni sistem Ministarstva finansija Republike Srbije i članovima Radne grupe za izradu Zakona (predstavnici nadležnih Ministarstava NBS, UBS, PKS, USPN i AOFI). Zakon o faktoringu, objavljen u „Službenom glasniku RS“ br. 62/2013 od 16. jula 2013. godine, stupio je na snagu. Zakon uređuje naplatu potraživanja na osnovu ugovora o faktoringu i osniva Registar faktoringa;

Zakonom propisuje odredbe koja obavežno da sadrži taj ugovor, ugovor može da se zaključi na određeno ili na neodređeno vreme, delatnost faktoringa, na teritoriji Republike Srbije, može da obavlja banka ili D.O.O., odnosno A.D., registrovano isključivo za delatnost faktoringa, sa min. osnovnim kapitalom u iznosu od 40.000.000 dinara . Nadzor nad njihovim radom vrše NBS.

Tekst zakona je izrađen u saradnji sa ekspertima Svetske banke (IFC/SEED) i NBS

U izradi su korišćena najsavremenija rešenja iz uporednog (naročito Francuska, Italija i SAD) i međunarodnog prava (UNCITRAL Konvencija o međunarodnom faktoringu) Osim zakona i drugi zakoni koji regulišu ovu oblast su:

Zakonom o bankama iz 2006. (čl. 4), navedeni su poslovi koje banka može obavljati, među koje spada i : “ Kupovina, prepodaja i naplata potraživanja (faktoring,forfeting i dr.).“ Što znači da banke imaju zakonsko ovlašćenje da mogu obavljati i poslove faktoringa.

¹²⁹ Tačnije sekcija za razvoj faktoringa u okviru Privredne komore Beograda

¹³⁰ Donošenjem Zakona o faktoringu moguće je jasno definisati prava i obaveze faktora i klijenta na način koji će doprineti povećanju pravne sigurnosti , uz istovremeno stvaranje uslova za dalji razvoj i očuvanje atraktivnosti ovog finansijskog instrumenta . Za definisanje pojedinih odredaba korišćena su iskustva i primeri dobre regulatorne prakse drugih zemalja , kao i regulatorni okvir definisan UNIDROIT i UNCITRAL konvencijama o međunarodnom faktoringu . Istovremeno , u Zakon je moguće inkorporirati postojeću praksu i razrešiti probleme koji su se definisali u svakodnevnom korišćenju faktoringa.

Zakonom o deviznom poslovanju, koji je stupio na snagu krajem jula 2006. godine, uvedena je mogućnost korišćenja novih oblika finansiranja spoljnotrgovinskih poslova, kupovinom (kratkoročnih) potraživanja i dugovanja od strane banaka i drugih pravnih lica kao i dve uredbe (Uredba o bližim uslovima i načinu naplate, odnosno plaćanja i drugom nerezidentu po tekućem ili kapitalnom poslu¹³¹ i Uredba o bližim uslovima i načinu prenosa potraživanja i dugovanja nastalim po spoljnotrgovinskim poslovima rezidenata¹³²).

- Zakon o obligacionim odnosima¹³³ kao osnovnim zakonom koji reguliše obaveze koje nastaju iz ugovora i jedan od razloga zbog koga zakon o faktoringu je na javnoj raspravi još uvek je usagđonošenje pojedinih odredbi koje su izmenjene radi usaglašavanja ovim zakonom, kao sistemskim zakonom, što svakako predstavlja preduslov njegove kasnije adekvatne primene u praksi. U direktnom dijalogu, usagđaseni su stavovi po pitanju definisanja srodnih poslova koje mogu obavljati faktoring kompanije, kao i odredbe koje se tiču definisanja dužnika u faktoring poslovima, posebno imajući u vidu da nema ograničenja u prenosu potraživanja, kao i da su isključena fizička lica¹³⁴.

- Uredba o bližim uslovima i načinu naplate, odnosno plaćanja i drugom nerezidentu po tekućem i kapitalnom poslu

- Uredba o bližim uslovima i načinu prenosa potraživanja i dugovanja nastalih po spoljnotrgovinskim poslovima rezidenata Sl.gl.RS 112/06

5.2. SEKCIJA ZA RAZVOJ FAKTORINGA ¹³⁵

U Srbiji faktoring usluge pružaju strane i domaće faktoring kompanije, poslovne banke, kao i Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije (AOFI). Pri Privrednoj komori Beograda od 2008. godine formirana je Sekcija za razvoj faktoringa, koja obuhvata 18 aktivnih faktoring kuća i osam banaka sa ciljem unapređenja faktoringa u Srbiji. U cilju kontinuiranog praćenja razvoja i obima faktoring usluga, Sekcija za faktoring izvršila je godišnje anketiranje kompanija i poslovnih banaka i sačinjen je zbirni izveštaj o ostvarenom prometu u 2010. godini. Podatke je dostavilo 12 aktivnih faktora, od kojih 5. poslovnih banaka. Ukupan promet iznosio je 611,5 miliona evra, što je rast od 40% u odnosu na 2009. godinu, a skoro četverostruko veći obim prometa u odnosu na 2007. godinu. U strukturi ostvarenog obima dominirao je domaći faktoring sa učešćem od 86%, uz istovremeni rast učešća inofaktoringa sa 10% u 2009. godini na 14% u 2010. godini. Takođe, povećano je učešće poslovnih banaka u ostvarenom prometu sa 30% na 41%. Prema granskoj strukturi

¹³¹ Sl.gl.RS 112/06

¹³² isto

¹³³ "Sl. list SFRJ", br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i "Sl. list SRJ", br. 31/93

¹³⁴ prema sajtu privredne komore beograda

(http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_fin_org/Detaljnije.aspx?veza=7936) 24.03.2013

¹³⁵ Prema

<http://www.ria.gov.rs/misljenja/707/ana/Analiza%20efekata%20Nacrta%20zakona%20o%20faktoringu.pdf>

prometa najveće učešće su imale farmaceutska industrija, građevinarstvo, informacione tehnologije i telekomunikacije i prerađivačka industrija¹³⁶.

5.3. CILJEVI ZAKONA O FAKTORINGU

Donošenjem novog zakona¹³⁷, kojim se na jedinstven način reguliše oblast faktoringa, pozitivno utiče na postojeće i nove faktore. Zakonom se otklanjaju problemi koji su se pojavili u praksi, regulišu se pravne praznine i izbegavaju razna nepotrebna tumačenja poput mogućnosti / nemogućnosti obavljanja dvofaktorskog međunarodnog faktoringa, poreskog tretmana usluga faktoringa sa aspekta PDV i slično.

Zakon o faktoringu će kroz definisanje jasnih uslova za obavljanje faktoringa (osnovnog kapitala, odobrenja, definisanja privrednog subjekta koji može da se bavi faktoringom, itd), kao. i propisivanje nadzora nad poslovima faktoringa, omogućiti viši stepen sigurnosti učesnika u poslovima faktoringa, što će za posledicu imati veće korišćenje faktoringa od strane privrede.

Radi zaštite od rizične alokacije kapitala, Zakonom o faktoringu je predviđeno da faktoring društvo može obavljati samo posao faktoringa i sa faktoringom povezane poslove. Zakonom o faktoringu predviđen je osnovni novčani kapital faktoring društva u iznosu koji ne može biti manji od 40.000.000 dinara. Za razliku od drugih zakonskih rešenja, poput Zakona o finansijskom lizingu, Zakon predviđa da se kapital društva može koristiti, odnosno ne predviđa da novčani deo osnovnog kapitala uvek mora biti u iznosu koji nije manji od novčanog dela kapitala u trenutku osnivanja. Ovim je omogućeno korišćenje novčanog uloga u poslovanju. Takođe napominjemo da je denominacijom novčanog uloga u nacionalnoj valuti izbegnuto dnevno prilagođavanje kapitala zakonskoj odredbi, što jeste slučaj kod Zakona o finansijskom lizingu i Zakona o tržištu kapitala.

Povećanje broja faktora, posebno privrednih društava, u uslovima niske likvidnosti privrede i otežane naplate potraživanja, zahteva propisivanje uslova čiji je cilj osiguranje poverenja u finansijski sistem i njegove insitucije.

Polazeći od postojećih zakonskih rešenja po pitanju osnovnog kapitala subjekata koji pružaju druge vrste finansijskih usluga, te uporednopravnih rešenja, Radna grupa je zaključila da Zakonom o faktoringu predviđeni iznos osnovnog novčanog kapitala predstavlja jednu od mera očuvanja poverenja u finansijski sistem, pruža dodatnu sigurnost učesnicima u faktoring poslovima, kao i posredno stabilnosti samog finansijskog sistema. Radna grupa je, takođe, imala u vidu i činjenicu da poslove faktoringa u Republici pretežno obavljaju banke ili privredna društva koja su supsidijari banaka, što je praksa i u drugim zemljama s razvijenim faktoring tržištima, iz razloga koji proizlaze iz same prirode ove vrste pravnog posla. Po podacima za 2012. godinu u pet zemalja u kojima je faktoing najrazvijeniji, 86% tržišnog učešća čine faktoring kuće u okviru banaka. Stoga, očekuje se da propisivanje osnovnog

¹³⁶ Sekcija za faktoring Privredne komore Beograda

¹³⁷ Zakon o faktoringu, objavljen u „Službenom glasniku RS“ br. 62/2013 od 16. jula 2013. godine, stupio je na snagu.

novčanog kapitala u iznosu predviđenim Zakonom o faktoringu neće izazvati smanjenje broja faktora na tržištu, već, naprotiv, smanjenje potencijalnih rizika i, time, stvaranje veće pravne sigurnosti za sve učesnike u ovim poslovima.

Zakon predviđa da se faktori mogu baviti poslovima faktora i srodnim i povezanim poslovima. Time je faktorima omogućeno da slobodno obavljaju svoj posao, ali i naznačeno da se radi o finansijskoj instituciji koja se, na primer, ne može baviti poslovima trgovine, poljoprivrede i slično. Ovo je veoma bitno za građenje poverenja u samu industriju faktoringa, što je osnova poslovanja svake finansijske institucije.

Istovremeno, međunarodni faktori grupa je javno pozdravio dato rešenje, navodeći njegovu važnost za afirmisanje industrije.

Uvođenjem Registra faktoringa, u kome bi se evidentirali podaci o izdatim, ali i oduzetim odobrenjima za obavljanje poslova faktoringa, postiže se veći uvid u tržište faktoringa. Uvidom u Registar faktoringa, koji je jedinstvena, centralna i elektronska baza podataka, privredni subjekti na lako dostupan način mogu doći do informacija koje mogu biti od značaja kod donošenja odluke o zaključivanju ugovora o faktoringu. Prilikom razmatranja mogućnosti da predmet registra budu ugovori o faktoringu, a nakon konsultacija obavljenim sa ciljnim grupama, zaključeno je da bi registar ugovora o faktoringu predstavljao izuzetno opterećenje za učesnike u faktoring poslovima, imajući u vidu veliki obim ugovora koji se zaključuju i realizuju, a što bi posledično dovelo do povećanja troškova u obavljanju poslova faktoringa. Ovaj registar je samo evidencioni registar faktoring kuća, te kao takav ne predstavlja dodatno opterećenje industriji. Istovremeno on bitan za superviziju, kao i da se njegovim postojanjem omogućava poveri uvid u spisak firmi koje mogu da rade faktoring poslove čime se podiže nivo poverenja.

Zakonom o faktoringu je predviđena mogućnost obavljanja međunarodnog faktoringa u dvofaktorskom sistemu, što će biti od posebnog značaja za privredna društva koja obavljaju spoljnotrgovinsko poslovanje. Polazeći od odredbi propisa kojima se uređuje sprečavanje pranja novca i finansiranja terorizma, liste indikatora za prepoznavanje sumnjivih transakcija u faktoring poslovima, objavljene od strane Ministarstva finansija i privrede-Uprave za sprečavanje pranja novca, te obaveze polaganja stručnog ispita i dobijanja licence za lica koja se bave faktoringom, u smislu člana 40. Zakona o sprečavanju pranja novca i finansiranja terorizma, Zakonom o faktoringu je predviđena obaveza faktora da preduzme radnje i mere poznavanja i praćenja stranke kod obavljanja međunarodnog faktoringa u dvofaktorskom sistemu.

Povećanje pravne sigurnosti ugovornih strana uticaće na povećanje investicija, kako domaćih tako i stranih. Istovremeno, razvoj industrije faktoringa od strane respektabilnih institucija dovešće do povećanja konkurencije u finansijskom sektoru, te posledično i do snižavanja cene finansiranja, što predstavlja direktan pozitivan uticaj na privredna društva i preduzetnike. Jasno regulisana oblast kroz sveobuhvatan Zakon o faktoringu, kao i kroz jasno definisane mere za sprovođenje Zakona, doprineće smanjivanju trenutne neinformisanosti privrede, naročito malih i srednjih preduzeća, o funkcionisanju faktoringa kao i mogućnostima koje ovakav način finansiranja pruža. Na taj način će privreda biti u mogućnosti da razume i koristi faktoring kao jedan od instrumenata upravljanja finansijama, naročito u domenu upravljanja likvidnošću.

Zakon o faktoringu ima za cilj da privredi omogući:

- 1) povećanje likvidnosti - ustupanjem potraživanja skraćuje se vreme naplate potraživanja i brže dolazi do likvidnih sredstava potrebnih za poslovanje i finansiranje proizvodnje robe ili pružanja usluga;
- 2) veću sigurnost - potraživanja koja su predmet faktoringa bez regresa pokrivaju se polisom kreditnog osiguranja od neplaćanja usled nelikvidnosti dužnika. Kroz faktoring se razvija i delatnost osiguranja potraživanja;
- 3) veću konkurentnost - ustupilac koji je prodavac robe ili usluga može da ponudi duže rokove plaćanja, kao i prodaju na otvoren račun i da na taj način poveća svoju konkurentnost na domaćem i inostranom tržištu;
- 4) bolju kreditnu sposobnost - faktoring je oblik finansiranja obrtnog kapitala koji ne povećava zaduženost, ne opterećuje bilans i ne umanjuje kreditni potencijal firmi kod poslovnih banaka.

Posebno treba istaći da Zakon o faktoringu ima indirektni cilj da pruži podršku razvoju malih i srednjih preduzeća i preduzetnika kroz olakšavanje pristupa finansijskim sredstvima. MSP nemaju dovoljno obrtnog kapitala da finansiraju duge rokove naplate, a ni dovoljnu finansijsku snagu da bi se zaduživali na finansijskom tržištu pod povoljnim uslovima.

Razvijen domaći faktoring omogućio im da uđu u lanac dobavljača multinacionalnih kompanija koje su i najveći izvoznici iz Srbije, što će doprineti povećanju učešća domaćih komponenti u izvozu i smanjiti platnobilansni deficit. Banke u Republici, prilikom odobravanja kredita, imaju visoke zahteve u pogledu ispunjenosti uslova od MPS. Usvajanje Zakona o faktoringu omogućilo je smanjenje zavisnosti MSP od bankarskog sektora.

Zakonom se postiže bolja podrška izvozu. Razvijen faktoring omogućava izvozniku naplatu izvoza u kraćem vremenskom periodu, umesto da se isporuka proizvoda vrši na kredit ili odloženo plaćanje. Na taj način privredni subjekti mogu da se šire na nova tržišta ne ugrožavajući svoju likvidnost. Ukoliko bi imali Zakon o faktoringu, koji na fleksibilan način uređuje ugovorne odnose u poslu faktoringa, za očekivati je veće i jasnije korišćenje faktoringa kao načina finansiranja obrtnih sredstava, zaštitu od kreditnog rizika, podrške izvozu, kao i upravljanja potraživanjem i naplatom potraživanja.

Donošenje zakona u faktoringu trebalo bi da ima sledeće pozitivne efekte :

1. Povećanje procenta naplate potraživanja , a time i povećanje likvidnosti i solventnosti privrednih subjekata ;
2. Povećanje pravne sigurnosti u poslovanju ugovornih strana, što bi uticalo na povećanja investicija , kako domaćih, tako i stranih ;
3. Povećanje konkurentnosti privrednih subjekata ;
4. Pобољшanje bilansa stanje i kreditnu sposobnost privrednih subjekata , kao i veća dostupnost izvorima finansiranja ;
5. Smanjenje zaduženosti privrednih subjekata ;
6. Povećanje konkurencije u finansijskom sektoru i snižavanje cena kapitala ;
7. Dugoročno posmatrano, povećanje zaposlenosti i javnih prihoda .

Poreski tretman usluge faktoringa jedno je od važnijih pitanja kod obavljanja faktoringa, ali postojeće zakonodavstvo ne predstavlja ograničavajući faktor za razvoj faktoring tržišta.

Iako je faktoring, kao instrument finansiranja obrtnog kapitala privrede, prisutan još od 2005. godine na domaćem tržištu, donošenje Zakona inicirali su i podržali predstavnici privrede i faktoring industrije, pre svega radi povećanja pravne sigurnosti svih učesnika u ovom poslu, otklanjanja nedoumica i pravnih praznina u postojećoj regulativi, a sve radi stvaranja uslova za dodatno finansiranje i povećanje likvidnosti privrede, posebno sektora MSPP, koja tradicionalno imaju otežan pristup bankarskim sredstvima.

Bez obzira što je kupoprodaja potraživanja, na određeni način, već regulisana Zakonom o obligacionim odnosima, poseban Zakon o faktoringu neophodan je, jer su razvoj ekonomije i finansijskih tržišta u poslednjih 30 godina istovremeno doneli nove forme poslovnih odnosa u koje stupaju privredni subjekti, a u odnosu na koje se relevantne norme s kraja sedamdesetih godina prošlog veka pokazuju kao nedovoljno adekvatne i, posledično, izazivaju u praksi izvestan stepen pravne nesigurnosti i time manje efikasnosti. Kao rezultat ekonomske krize i pogoršanja likvidnosti u realnom sektoru, u poslednje tri godine, evidentna je pojačana tražnja za faktoringom, pa je tako ukupan promet faktoring tržišta tokom prošle godine iznosio oko 900 miliona evra, što predstavlja šestostruko povećanje u odnosu na promet od 150 miliona evra, ostvaren 2006. godine.

Zakonom o faktoringu, po prvi put, kroz jedinstveni propis, uređuju se pojam i predmet faktoringa, učesnici u faktoringu, uslovi i način obavljanja faktoringa, vrste faktoringa, prava i obaveze učesnika u faktoringu, ugovor o faktoringu i nadzor nad obavljanjem faktoringa. Postojanje Zakona o faktoringu predstavlja veći autoritet od ugovora o faktoringu, na kome je počivalo dosadašnje poslovanje. Zakon o faktoringu će, kroz definisanje jasnih uslova za obavljanje faktoringa (osnovni kapital, odobrenja, definisanje privrednog subjekta koji može da se bavi faktoringom, itd.), osnovnih principa posla faktoringa, kao i propisivanje nadzora nad obavljanjem faktoringa, omogućiti viši stepen sigurnosti učesnika u ovim poslovima.¹³⁸

Faktoring je finansijska usluga koja se pruža kroz pravni posao kupoprodaje postojećeg, nedospelog ili budućeg kratkoročnog novčanog potraživanja, nastalog po osnovu ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu. To je izuzetno pogodan i fleksibilan instrument, jer za razliku od kredita, finansiranje se vrši na bazi kupoprodaje kratkoročnih potraživanja. Time se, ne samo da povećava naplatu potraživanja i koeficijent obrta kapitala, već se poboljšava bilansna pozicija i kreditna sposobnost preduzeća. Prvenstveno je namenjen malim i srednjim privrednim društvima, koja, tradicionalno, imaju otežan pristup bankarskim sredstvima, usled niske kreditne sposobnosti ili neadekvatnih sredstava obezbeđenja kredita.

Jedna od osnovnih prednosti je što zaključenjem ugovora o faktoringu i prodajom potraživanja preduzeće ima mogućnost da brže dođe do obrtnih sredstava i ista dalje plasira, što skraćuje ciklus obrta kapitala. Osim toga, faktor nudi i kompletnu uslugu naplate potraživanja, čime se preduzeću oslobađaju dodatni resursi. Za razliku od kredita, gde se

¹³⁸ Preuzeto sa http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_fin_org/Detaljnije.aspx?veza=9353 predstavljanje Zakona o faktoringu u Privrednoj komori Beograda, 17. jul 2013. godine

odluka o kreditiranju zasniva na bonitetu firme i kolateralu koji firma može da obezbedi, što je otežavajuća okolnost za većinu domaćih privrednih subjekata, kod faktoringa je kvalitet potraživanja ispred kvaliteta kolaterala. Kreditni bonitet privrednog društva (ustupioca), mada nije nevažan, ima sekundarni značaj kod faktoringa. Faktoring je važan i za izvoznike, jer, pored mogućnosti finansiranja, omogućava i preuzimanje rizika naplate, upravljanja i monitoringa nad potraživanjem, čime se povećava konkurentnost i izvozni potencijal na međunarodnom tržištu.

5.4. DOSADAŠNJE STANJE FAKTORINGA U SRBIJI

5.4.1. Faktoring promet u 2012. godini ¹³⁹

Ankete o ostvarenom prometu u 2012. godini dostavilo je 12 faktora i to:

7 faktoring kompanija	A Faktor Faktoring, Finera Faktoring, Gamico Faktoring, Jubmes Faktor, Marfin Factors & Forfaiters, Prvi Faktor Faktoring i Real Factor
4 banke	Banca Intesa, Eurobanka EFG, Komercijalna Banka, Societe Generale Bank
Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza - AOFI.	

Od anketiranih faktora 3 kompanije su članovi IFG, a 2 IFC, s tim što nijedna od četiri banke nije član međunarodnih faktoring asocijacija.

U 2012. godini evidentiran je promet od 711,6 miliona evra, što je za 11,8% manje u odnosu na promet u 2011. godini. Međutim, imajući u vidu da su 3 banke koje ove godine nisu dostavile podatke učestvovala sa oko 13% u prometu, procenjuje se da je ovogodišnji faktoring promet na nivou ili nešto niži od prošlogodišnjeg. Tome u prilog govori i činjenica da je 10 istih faktora zabeležilo pad prometa od 1,6%. Pad je evidentiran kod dve banke i dve faktoring kompanije, ali je istovremeno promet delimično kompenziran podacima za dva nova faktora koja su počela poslovanje u 2012. godini, tako da je posmatrajući ovih 12 kompanija promet porastao za 1,6%.

U strukturi prometa najveći pad beleži inofaktoring, za preko 60% dok je domaći faktoring porastao za oko 10% (posmatrano za 10 istih kompanija), odnosno za oko 15% sa efektima dva nova faktora. U uporednoj analizi banaka može se konstatovati da su 4 posmatrane banke zabeležile pad prometa od 3% i to zbog drastičnog pada iniofaktoringa od 88%. Istovremeno ostvarile su rast prometa od 27% na domaćem tržištu.

¹³⁹ PRIVREDNA KOMORA BEOGRADA, Udruženje finansijskih organizacija - Sekcija za faktoring, Beograd, 26.02.2013. preuzeto sa <http://www.kombeg.org.rs/Slike/UdrFinansijskeOrganizacije/2013/Izvestaj%20faktoring%202012.pdf>

Tabela br. 20-Rezultati ankete

STRUKTURA	2011	2012	INDEX
Broj upitnika	13	12	92.3
Broj banka	7	4	57.1
Broj faktoring kompanija	6	8	133.3
Ostvaren promet	806,885,043	711,597,451	88.2
Domaći faktoring	666,114,880	664,776,486	99.8
Učešće domaćeg faktoringa %	83	93	113.2
Inofaktoring	140,770,865	46,820,967	33.3
Učešće inofaktoringa %	17	7	41.2
Faktoring sa regresom	322,218,864	357,907,805	111.1
Faktoring bez regresa	77,700,064	67,289,836	86.6
Tihi faktoring	111,231,450	28,500,000	25.6
Eskont faktura	38,575,262	40,150,313	104.1
Eskont menica	257,159,403	217,749,498	84.7
Promet banaka	430,932,574	317,409,000	73.7
Promet 10 istih faktora - uporedo	700,081,044	680,221,979	98.4
Promet 4 banke uporedo	324,128,000	317,409,000	97.9
Učešće banaka u prometu	53.4	44.6	83.5

Izvor: Privredna komora Beograda (<http://www.kombeg.org.rs>)

Faktoring sa regresom beleži rast i kod kompanija i kod banaka i učestvuje u ukupnom prometu sa 50,2%. Faktoring bez regresa, tihi faktoring i eskont menica beleže pad i to prevenstveno u bankarskom sektoru, a izvestan manji rast ostvaren je kod eskonta faktura

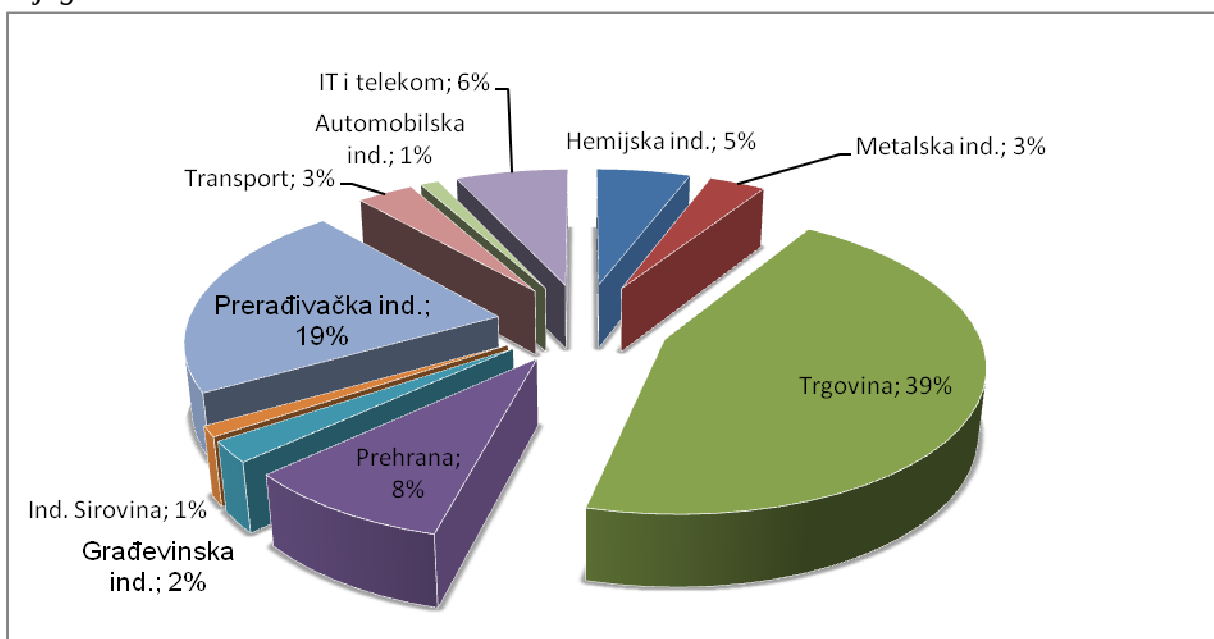
Tabela br. 21- Promet faktoring usluga - uporedni pregled 2011/2012

RB	VRSTA FAKTORING POSILA	FAKTORING KOMPANIJE + AOFI		BANKE KOJE SE BAVE FAKTORINGOM		U K U P N O (faktoring kompanije + banke)		UČEŠĆE BANKA %		INDEX 2012/2011
		2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	
1.	DOMACI FAKTORING	336,261,058.16	357,367,486.47	242,828,000.00	307,409,000.00	579,089,058.16	664,776,486.47	41.9	46.2	114.8
2.	- sa regresom	79,499,235.05	104,806,577.65	167,654,700.00	249,520,300.00	247,153,935.05	354,326,877.65	67.8	70.4	143.4
3.	- bez regresa	7,526,410.13	4,500,496.88	35,021,600.00	29,149,300.00	42,548,010.13	33,649,796.88	82.3	86.6	79.1
4.	- tihi faktoring	0.00	0.00	30,685,000.00	18,900,000.00	30,685,000.00	18,900,000.00	100.0	100.0	61.6
5.	- eskont faktura	38,575,262.77	40,150,313.60	0.00	0.00	38,575,262.77	40,150,313.60	0.0	0.0	104.1
6.	- eskont menica	210,660,150.21	207,910,098.34	9,466,700.00	9,839,400.00	220,126,850.21	217,749,498.34	4.3	4.5	98.9
7.	INO- FAKTORING	39,691,986.71	36,820,967.37	81,300,000.00	10,000,000.00	120,991,986.71	46,820,967.37	67.2	21.4	38.7
8.	- sa regresom	9,540,338.10	3,180,927.72	1,900,000.00	400,000.00	11,440,338.10	3,580,927.72	16.6	11.2	31.3
9.	- bez regresa	30,151,048.61	33,640,039.65	0.00	0.00	30,151,048.61	33,640,039.65	0.0	0.0	111.6
10.	- tihi faktoring	0.00	0.00	79,400,000.00	9,600,000.00	79,400,000.00	9,600,000.00	100.0	100.0	12.1
11.	UKUPNO (1+7)	375,953,044.87	394,188,453.84	324,128,000.00	317,409,000.00	700,081,044.87	711,597,453.84	46.3	44.6	101.6

Izvor: Privredna komora Beograda (<http://www.kombeg.org.rs>)

Faktoring sa regresom beleži rast i kod kompanija i kod banaka i učestvuje u ukupnom prometu sa 50,2%. Faktoring bez regresa, tihi faktoring i eskont menica beleže pad i to prevenstveno u bankarskom sektoru, a izvestan manji rast ostvaren je kod eskonta faktura.

Dijagram 1: Sektorska struktura

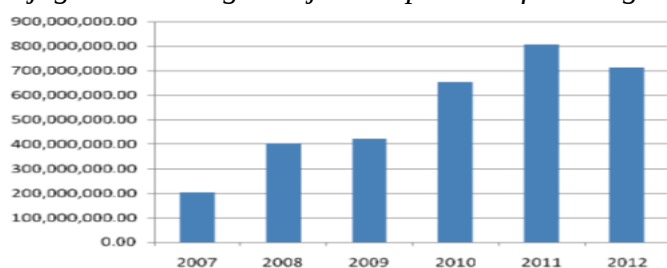


Izvor: Privredna komora Beograda (<http://www.kombeg.org.rs>)

Prema sektorskoj strukturi, koja je slična prošlogodišnjoj, najveće učešće ima trgovina (39,4%) prerađivačka industrija (19,4%), prehrana (8,4%) telekomunikacije (5,5%), zatim hemijska industrija, transport, građevinska industrija i ostalo.

Prema IFG u Srbiji se 2010. godine faktoringom bavilo 9 kompanija 2011. devet a 2012. godina broj je porastao na 15, prema CFI u 2012 godini faktoringom se bavilo 16 kompanija, prema sajtu Privredne komore Beograda u Srbiji se faktoringom bavi osam banaka i 18 fakotoring kompanija.

Dijagram 2: Petogodišnji obim prometa faktoring kuća u Srbiji (2007-2012)



Izvor: Privredna komora Beograda (<http://www.kombeg.org.rs>)

Tabela br. 22. Faktoring u 2012. godini

Ukupno Faktoring Promet	950 (U milionima eura)
Promet međunarodnog faktoringa	200
Promet domaćeg faktoringa	750
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	3,18
Broj kompanija koje se bave faktoringom	16

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Kao što se može videti u tabeli br. 20 faktoring u 2012. godini se obavljao u 78,94 % slučajeva između privrednih subjekata koji su iz Srbije a samo 21% je otpada na međunarodni faktoring. Vrednost obavljenog faktoringa je 2012. godine bila 3,18% u odnosu na društveni bruto proizvoda, 2011. godine je to bilo 2,15% a 2010. godine 1,75%. Što pokazuje trend rasta odnosno povećavanje iskorišćavanja prednosti faktoringa.

Tabela br. 23. Različiti pokazatelji faktoringa u poslednje tri godine

	2010	2011	2012
Zastupljenost faktoringa u odnosu na GDP	1,73%	2,15	3.18%
Broj kompanija koje se bave faktoringom	9	9	16
Ukupan broj klijenata	205	426	485
Broj dužnika	/	3193	3418
Ukupan broj zaposlenih	41	51	88
Fakture sa pravom na regres	55%	/	53%
Fakture bez prava na regres	10%	/	10%
Diskontovane fakture	35%	/	10%
Obrnuti faktoring	0%	/	20%
Uvozni faktoring	5%	/	7%
Izvozni faktoring	15%	/	0%
Promet po zaposlenom (u milionima €)	12	13,7	10,2
Promet po klijentu (u milionima €)	2	1,6	1,9
Klijenata po zaposlenom	5	8,3	5,5

Izvor: IFG <http://www.ifgroup.com>

Broj klijenata koji prodaju svoja kratkoročna potraživanja faktoring kompanijama je u porastu 2010. godine je bilo 205 klijenata. da bi se sledeće godine 2011. broj više nego udvostručio i bilo je ukupno 426 klijenata faktoring organizacija 2012. broj je narastao na 485, a u ovoj 2013. godini i zbog donošenja zakona o faktoringu očekuje se da taj broj nastavi da raste.

Informacija o broju dužnika za 2010. godinu nema, 2011. je bilo 3193 što je 354,7 po klijentu, naredne godine je bilo 3418 dužnika ili 213,6 po klijentu.

Broj zaposlenih je u prošloj godini bio 88 u faktoring organizacijama u 2011. broj je bio 51 što se iz tabele br. 21 može zaključiti da je zbog povećanja broja kompanija koje se bave faktoringom sa devet na šesnaest.

Broj klijenata po zaposlenom u 2010. godini je bio 5 u 2011. zbog povećanja broja klijenata broj je porastao na 8,3 a u prošloj godini je bio 5,5 klijenata po zaposlenom, a broj dužnika po zaposlenom je u 2011.godini bio 62,6 a prošloj godini 38,8.

Promet po zaposlenom je bio 12 miliona u 2010. godini a u 2011. je bio 13,7 miliona eura, prošle godine je bio 10,2 miliona eura.

5.4.2. Kompanije i banke koje se bave faktoringom u Srbiji

U Srbiji se faktoring poslovima bavi 8 banaka koje imaju posebne organizacione delove (oddeljenja, službe, sektore).

Tabela br. 24. Banke u Srbiji koje se bave faktoringom

RB	FIRMA	ADRESA	WEB SITE BANKE
1.	BANCA INTESA AD - Sektor za faktoring	11070 Novi Beograd Milentija Popovića 7 B	www.bancaintesa.rs
2.	EUROBANK EFG AD	11000 Beograd Vuka Karadžića 10	www.eurobankefg.rs
3.	JUBMES BANKA AD	11070 Novi Beograd Bulevar Zorana Đinđića 121	www.jubmes.rs
3.	KOMERCIJALNA BANKA AD	11000 Beograd Svetogorska 42-44	www.kombank.com
4.	OTP BANKA SRBIJA AD NOVI SAD	21000 Novi Sad Bulevar Oslobođenja 80	www.otpbanka.rs
5.	PROKREDIT BANKA AD	11070 Novi Beograd Milutina Milankovića 17	www.procreditbank.rs
6.	RAIFFEISEN BANKA AD - Odeljenje za faktoring	11070 Novi Beograd Bulevar Zorana Đinđića 64 A	www.raiffeisenbank.rs
7.	SOCIETE GENERALE BANK SERBIA AD - Služba faktoringa	11070 Novi Beograd Bulevar Zorana Đinđića 50 A/B	www.societegenerale.com
8.	UNICREDIT BANKA AD	11000 Beograd Rajićeva 27-29	www.unicreditbank.rs

Prema sajtu Privredne komore Beograda¹⁴⁰ <http://www.kombeg.org.rs>

Iako je u Srbiji ne postoji zakon o faktoringu, faktoring je uveliko zaživeo i zakon koje treba da bude donešen treba da doprinese njegovom daljem razvoju i jačanju pravne sigurnosti investitora, doprineti razvoju međunarodnog faktoringa, koji je posebno važan za izvoznike i generalno za poboljšanje likvidnosti sektora malih i srednjih preduzeća. Što se tiče MSP jedno

¹⁴⁰ na dan 03.02.2013. godine

od važnih pitanje oko novog zakona je tretiranje zabrane ustupanja potraživanja koje je prisutno u praksi kao i posledice koje zabrana može da nanese MSP pa je predlog dopune člana 34. Nacrta zakona o faktoringu odredbom o ništavnosti zabrane ustupanja u poslovima faktoringa¹⁴¹.

Tabela br. 24. Banke u Srbiji koje se bave faktoringom

RB	FIRMA	ADRESA	WEB SITE FIRME
1.	AOFI - Sektor za faktoring	11070 Novi Beograd Bulevar Zorana Đinđića 121	www.aofi.rs
2.	ADRIA FINANCE DOO	11070 Novi Beograd Gandijeva 114/A	www.adria-finance.ls.rs
3.	AFAKTOR – FAKTORING FINANSIRANJE DOO	11000 Beograd Kralja Petra 45	-
4.	ALFA FAKTOR – FAKTORING DOO	11000 Beograd Terazije 38	-
5.	BALKAN FAKTORING DOO	11000 Beograd Zmaj Jovina 15/II	-
6.	BAZE & SIN DOO	11070 Novi Beograd Bulevar umetnosti 27	-
7.	BJN DOO	11000 Beograd Požeška 58/7	www.bjn.rs
8.	BORSAFIN DOO	11070 Novi Beograd Bulevar Mihajla Pupina 115	-
9.	FAKTORING PLUS DOO	11070 Novi Beograd Gandijeva 219	-
10.	FINERA FAKTORING DOO	11000 Beograd Gospodar Jevremova 47/IV	www.finera.rs
11.	FOCUS FACTOR DOO	11080 Zemun Prve pruge 43N	www.focusfactor.rs
12.	GAMICO FAKTORING DOO	11000 Beograd Andrićev venac 2/4	www.gamicofactoring.com
13.	JUBMES FAKTOR DOO	11070 Novi Beograd Bulevar Zorana Đinđića 121	www.jubmes-faktor.rs
14.	MARFIN FACTORS & FORFAITERS SA	11000 Beograd Bulevar Mihajla Pupina 165 E	www.marfinfactors.rs
15.	MCO LIQUIDITA DOO	11000 Beograd Internacionalnih brigada 22/19	-
16.	PROFINANCE DOO	11000 Beograd Knez Mihailova 11-15/I	-
17.	PRVI FAKTOR – FAKTORING DOO	11070 Novi Beograd Bulevar Mihajla Pupina 165 V	www.prvifaktor.rs
18.	REAL FACTOR DOO	11070 Novi Beograd Milutina Milankovića 7B	www.realfactor.rs

Prema sajtu Privredne komore Beograda¹⁴² <http://www.kombeg.org.rs>

¹⁴¹ Izveštaj sa sednice Sekcije za razvoj faktoringa od 15. januar 2013. tekst se može preuzeti na: <http://www.kombeg.org.rs/Slike/UdrFinansijskeOrganizacije/2013/Izvestaj%20o%20radu%20Sekcije%20za%20faktoring%20za%202012.pdf>

Ukupan broj finansijskih organizacija koje se bave faktoringom na teritoriji republike Srbije je 26. Osm banaka koje se bave faktoringom imale su tržišno učešće od oko 46.2%. prema izveštaju¹⁴³ u 2012., u 2011. tržišno učešće je bilo 41.9% u domaćem faktoringu. U međunarodnom faktoringu učešće banaka naglo opalo sa 67.2% u 2011 na 21.4% u 2012 godini. Ukupno učešće banaka u faktoring poslu u Srbiji je 44.6% bilo u 2012 godini, za razliku od 2011. kad se učešće banaka prema anketi koju je sprovela Privredne komora Beograda bilo 46.3%.

¹⁴² na isti dan

¹⁴³ Koje je objavila Privredne komora Beograda, Udruženje finansijskih organizacija - Sekcija za faktoringa

5.5. FAKTORING KOMPANIJE IZ SRBIJE ČLANICE MEĐUNARODNIH FAKTORING ORGANIZACIJA

Iz Srbije u *Factors Chain International* ima 4 članice i to:

1. Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza - AOFI,
2. MARFIN FACTORS & FORFAITERS SA,
3. JUBMES FAKTOR DOO.
4. Societe Generale Banka Srbija AD

A u *International Factors Group* 3 faktoring kompanije su članice:

1. Finera Factoring d.o.o.,
2. PRVI Faktor - Faktoring d.o.o.,
3. Real Factors d.o.o.

5.5.1. Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza - AOFI¹⁴⁴

AOFI – Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza Republike Srbije a. d. Užice je zvanična izvozno kreditna agencija Republike Srbije koju je osnovala Republika Srbija posebnim zakonom o AOFI radi podsticanja i unapređenja izvoza i razvoja ekonomskih odnosa sa inostranstvom (Službeni glasnik Republike Srbije br. 61/2005 od 15.07.2005.god.)

Delatnost AOFI su poslovi osiguranja i finansiranja izvoza za srpska izvozno orijentisana preduzeća.

AOFI teži ostvarenju strateškog poboljšanja uslova poslovanja izvozne privrede i sveukupnog unapređenja structure izvoza Republike Srbije. Zbog toga AOFI zajednički deluje sa razvojnim, finansijskim i drugim institucijama u zemlji, ali i sa relevantnim stranim kompanijama i institucijama.

Osnivački kapital AOFI iznosi 25 miliona EUR. AOFI posluje prema načelima likvidnosti, sigurnosti i rentabilnosti dosledno sprovodeći mere očuvanja realne vrednosti kapitala i mere za zaštitu od rizika poslovanja.

Osnovni cilj AOFI je da podstiče i unapređuje izvoz primenom sledećih principa poslovne politike:

- očuvanje realne vrednosti kapitala

¹⁴⁴ Sajt agencije je <http://www.aofi.rs/>

- kvalitetna procena kreditne sposobnosti komitenata u cilju obezbeđivanja sigurnosti plasmana i naplate
- podsticanje izvoza stalnim unapređenjem i razvijanjem delatnosti AOFI iz oblasti osiguranja potraživanja
- zaštita interesa akcionara

Naša misija je unapređenje izvoza srpskih preduzeća kroz finansiranje i osiguranje izvoznih projekata i saradnja sa sličnim institucijama država spoljnotrgovinskih partnera u cilju podizanja konkurentnosti domaće privrede i osvajanja novih tržišta.

Zakon o Agenciji za osiguranje i finansiranje izvoza je donet sa sledećim ciljevima:

- Smanjenje deficita platnog bilansa zemlje i povećanje zaposlenosti dugoročnim rastom izvoza roba, usluga, investicionih radova i investicija u inostranstvu – osnovni ekonomski cilj osnivanja AOFI;
- Pružanje podrške domaćim pravnim licima i preduzetnicima u inostranstvu kroz širenje portfolija izvoznih poslova i investicija preko različitih mehanizama osiguranja i finansiranja izvoza i investicija;
- Formiranje institucionalnog okvira za podršku nacionalnog izvoza;
- Razvoj izvozne privrede na zdravim principima;
- Stvaranje institucije koja isključivo podržava izvozne poslove pravnih lica i preduzetnika sa sedištem na teritoriji Republike Srbije;

Iznaženje dugoročnog rešenja za podsticanje izvoza uz istovremeno poboljšanje njegove strukture i konkurentnosti.

Usluge koje AOFI pruža¹⁴⁵:

- Izdavanje garancija
- Kratkoročno kreditiranje
- Faktoring¹⁴⁶
- Osiguranje izvoza

5.5.2. MARFIN FACTORS & FORFAITERS SA¹⁴⁷

Marfin Factors & Forfaiters je osnovana pod ovim imenom u maju 2007. godine, kao pravni naslednik prethodne kompanije Laiki Factoring S.A., nakon spajanja Popular (Laiki) Bank of Cyprus, Marfin Financial Group i Egnatia Banke¹⁴⁸.

¹⁴⁵ Prema planu poslovanja za 2014 godinu. Plan se može pogledati na <http://www.aofi.rs/wp-content/uploads/2014/01/Plan-poslovanja-za-2014.pdf> na dan 04.02.2014 godine

¹⁴⁶ AOFI obavlja sledeće poslove

- Finansiranje - obezbeđenje likvidnih sredstava ustupiocu ;
- Vođenje evidencije o ustupljenim potraživanjima ;
- Preuzimanje rizika naplate (u saradnji sa sektorom osiguranja , u saradnji sa drugim faktorom - dvofaktorski sistem) .

¹⁴⁷ Prema sajtu kompanije je <http://www.marfinfactors.gr/>

¹⁴⁸ Profil firme http://www.marfinfactors.gr/UserFiles/pdf/mff_annual_report2007.pdf

Marfin Group i iskusan tim profesionalaca u ovom polju, su udružili snage da oforme kompaniju za komercijalno finansiranje koja bi iskoristila dobre poslovne uslove u Grčkoj i Jugoistočnoj Evropi, razvijajući Faktoring i Forfeting, osnivanjem novih ogranaka u periodu od 3-4 godine u okolnim zemljama u tranziciji.

Marfin Factors & Forfaiters je osnovan od strane Marfin Egnatia Banke koja je 100% vlasnik, a sama banka je u vlasništvu Marfin Popular Bank Cyprus. Ukupni kapital iznosi oko 10 miliona EUR-a, i trenutno zapošljava tridesetoro ljudi u Grčkoj, sa sedištem u Atini i filijalom u Solunu, i osmoro ljudi u ogranku u Beogradu.

Naša vizija je efikasno proširenje aktivnosti i nastojanje da budemo prepoznati kao najpouzdanija i najdinamičnija institucija za „trade finance“ u regionu Jugoistočne Evrope. Efikasan nastup u različitim tržišnim okruženjima i pružanje najboljih rešenja koja će zadovoljiti kako različite finansijske potrebe naših klijenata, tako i interese i zahteve naših akcionara.

Obzirom da se globalno tržište kontinuirano menja, poslovi se menjaju i stalno se pojavljuju nove potrebe u različitim geografskim regionima, Kompanija će vršiti aktivnu procenu uslova za poslovanje i na osnovu njih projektovati planove kako bi iskoristila mogućnost osvajanja novih tržišta.

Laiki Factors & Forfaiters nudi sledeće usluge svojim klijentima:

Vrste faktoringa koje radi :

- Faktoring sa pravom regresa
- Faktoring bez prava regresa
- Izvozni / Uvozni Faktoring
- "Bulk" Faktoring
- "Reverse" Faktoring
- Naplata potraživanja
- Diskontovanje faktura

U skladu sa ugovorom o faktoringu, faktor obezbeđuje sledeće usluge:

1. Vodjenje evidencije o potraživanjima

Faktor otkupljuje trgovačka potraživanja prenoseći ih u svoje knjige i ažurira ih svim novim transakcijama. Kupac dobija redovne izveštaje o stanju svih računa i u mogućnosti je da prati performance svojih kupaca.

Prednosti

- Ušteda u ljudskim resursima.
- Redukcija administrativnih troškova.
- Ušteda u vremenu menadžmenta.

2. Naplata potraživanja

Prednosti

- Prodavac će biti u mogućnosti da se fokusira na samu proizvodnju i prodaju pošto je funkciju naplate preneo na faktora.
- Bolje upravljanje naplatom podrazumeva brža plaćanja koja smanjuju finansijske troškove.
- Prodavac je u mogućnosti da koristi visoko kvalifikovane i obučene zaposlene faktoring kompanije da bi obezbedio promptna plaćanja.

3. Likvidnost

Avansna plaćanja realizovana odmah nakon zahteva u određenom procentu od vrednosti prenetih trgovačkih potraživanja (koji zavisi od vrste proizvoda, vrednosti, ugovorenih rokova plaćanja, broja kupaca, broja prenetih faktura itd.).

Prednosti

- Efekat na bilans stanja i poboljšanje finansijskih racija pošto avansna plaćanja proistekla iz prenetih potraživanja predstavljaju drugačiji vid finansiranja u poređenju sa tradicionalnim bankarskim kreditima, koja se ne pojavljuju u kratkoročnim obavezama preduzeća nego u njegovoj kratkoročnoj imovini u obliku gotovine.
- Povećava obrtni kapital za finansiranje ekspanzije.
- Fleksibilniji način finansiranja od konvencionalnih bankarskih zaduženja: zasniva se na potraživanjima i porastu prodaje.
- Nema gubitka u kapitalu - ne postoji potreba za dodatnim kapitalom od strane spoljnih akcionara.
- Ne postoje formalni limiti finansiranja - finansiranje automatski prati tempo rasta.

4. Preuzimanje rizika naplate (u slučajevima faktoringa bez prava regresa)

Od finansijske nesposobnosti dužnika da plati vrednost faktura na osnovu kojih je primio robu ili usluge. Ukoliko kupac ne plati ugovorenu fakturu – i ne postoje reklamacije po osnovu kvaliteta, kvantiteta, garancija - faktor će platiti prodavcu 100% odobrenih potraživanja.

Prednosti su sledeće:

- Osigurana naplata najkasnije 90 dana nakon ugovorenog roka plaćanja za neosporena i preneti potraživanja.
- Minimiziranje gubitaka proisteklih iz spornih potraživanja.
- Neprekidna evaluacija kreditne sposobnosti kupaca.

5.5.4. JUBMES FAKTOR d.o.o.¹⁴⁹

Društvo za faktoring JUBMES faktor d.o.o. Beograd, Bulevar Zorana Đinđića br. 121 je privredno društvo registrovano za poslove faktoringa.

Odlikuje ih značajno iskustvo i efikasnost koju poseduju, posebno polazeći od činjenice da su pored ostalih, osnovani na inicijativu JUBMES banke a.d. Beograd, jedne od najrenomiranijih bankarskih institucija, koja je ujedno i suosnivač društva za faktoring. Svoje poverenje su pored već pomenute JUBMES banke a.d. Beograd, učešćem u vlasničkoj strukturi, ukazali i najznačajniji domaći privredni subjekti.

Oni na njihovom sajtu sa ponosom ističu da su celokupan iskustveni i praktični "KNOW HOW" na ovim poslovima usvojili i primenili upravo od JUBMES banke a.d. Beograd koja se ovim poslovima bavi dugi niz godina, kako po pitanju domaćeg, podjednako i po pitanju međunarodnog (izvoznog) otkupa potraživanja.

U paleti proizvoda JUBMES faktor d.o.o. Beograd nudi sledeće proizvode i usluge:

- Faktoring-classic (sa pravom i bez prava regresa)
- Obrnuti faktoring
- Eskont menica
- Evidencija i upravljanje prenetim potraživanjima
- Naplata potraživanja
- Preuzimanje rizika naplate
- Savetodavne usluge

Dokumentacija potrebna za obavljanje faktoring posla:

1. Dokumentacija koja je neophodna za identifikaciju pravnog lica/preduzetnika

- Izvod nadležnog registarskog organa (ne stariji od tri meseca)
- Potvrda - PIB
- Potvrda o razvrstavanju klijenta prema Zakonu o računovodstvu i reviziji (samo u slučaju kada je pravno lice osnovano u tekućoj godini kada se uspostavlja poslovna saradnja sa FAKTOROM, odnosno kada ne poseduje finansijske izveštaje za prethodnu završenu kalendarsku godinu)
- Overa potpisa lica ovlašćenih za zastupanje na obrascu OP
- Akt o osnivanju i statut (ako društvo poseduje statut)
- Fotokopija lične isprave za:
- Zakonskog zastupnika
- Fizička lica osnivače (odnosno stvarne vlasnike čiji je udeo u kapitalu 25% i više)¹⁵⁰; Karton deponovanih potpisa (karton depo potpisa mora biti overen od strane poslovne banke iz koje se dostavlja karton)
- Upitnik

¹⁴⁹ Prema <http://www.jubmes-faktor.rs/> na dan 04.02.2014. godine

¹⁵⁰ Napomena: Kod složene vlasničke strukture, za privredna društava čiji su osnivači takodje pravna lica sa udelom 25% i više, potrebno je dostaviti i izvode iz registra (ne starije od tri meseca) za sva društva u nizu, radi utvrđivanja krajnjeg stvarnog vlasnika – fizičkog lica.

2. Dokumentacija koja je neophodna za procenu boniteta pravnog lica/preduzetnika:

- Finansijski izveštaji za poslednja dve godine (za domaća pravna lica - u formi potvrde o ispravnosti finansijskih izveštaja koju izdaje Agencija za privredne registre – fotokopija; odnosno za strana pravna lica u formi zvaničnih finansijskih izveštaja koja je važeća u zemlji pravnog lica) Bruto bilans odnosno zaključni list (zasebno za prethodnu godinu, kao i za period poslovanja u tekućoj godini iskazan na 5 cifara - za domaća pravna lica) Kompletan revizorski izveštaj – ukoliko je pravno lice obveznik revizije (dostaviti za poslednje dve godine)
- Upitnik o poslovanju klijenta - za domaća pravna lica, odnosno Questionnaire “INFORMATION ON BUSINESS OPERATIONS” za strana pravna lica.
- Pregled stanja potraživanja – za domaća pravna lica, pregled se popunjava na poslednji dan prethodne završene kalendarske godine kao i na dan bruto bilansa/zaključnog lista koji KLIJENT dostavlja za tekuću godinu
- Pregled stanja dugovanja – za domaća pravna lica, pregled se popunjava na poslednji dan prethodne završene kalendarske godine kao i na dan bruto bilansa/zaključnog lista koji KLIJENT dostavlja za tekuću godinu
- Upitnik za povezana lica – za domaća pravna lica.
- Saglasnost za izveštaj Kredit biro – za domaća pravna lica.

3. Dokumentacija – Zahtev

- Zahtev za odobrenje plasmana
- Dokumentacija koja je predmet faktoringa ili eskonta (fakture/otpremnice, overene i prihvaćene situacije, menice uz pripadajuću dokumentaciju Ugovor o prometu roba i usluga na bazi kojih su izdata dokumenta, JCI, i dr.). U slučaju da se radi o većem broju faktura, obavezno priložiti specifikaciju.
- Knjigovodstvenu karticu kupca ili dobavljača sa stanjem na dan podnošenja zahteva.

5.5.5. Societe Generale Banka Srbija AD¹⁵¹

Societe Generale osnovana je 4. maja 1864. godine u Francuskoj, dekretom koji je potpisao Napoleon III. Tada je banka osnovana kao akcionarsko društvo sa ciljem da unapređuje privredu, podstiče ekonomski rast, investira u industriju i razvija komunikacije i socijalni duh.

Za gotovo 150 godina postojanja, Societe Generale Group imala je vitalnu ulogu u ekonomiji, postavši jedna od vodećih svetskih bankarskih grupa. Zasnovana na univerzalnom bankarskom modelu, Societe Generale grupa kombinuje finansijsku stabilnost sa strategijom održivog razvoja, dok joj je cilj da bude referentna banka kada govorimo o odnosu prema klijentima, prepoznata na tržištima na kojima operiše, bliska klijentima, izabrana zbog kvaliteta i posvećenosti svojih timova.

Prisutni smo u 76 zemalja, sa više od 32 miliona klijenata koje uslužuje preko 154.000 zaposlenih širom sveta. Timovi Societe Generale nude savete i usluge fizičkim licima, korporativnim i drugim klijentima u tri osnovne delatnosti:

- Poslovi sa stanovništvom u Francuskoj
- Međunarodni poslovi sa stanovništvom
- Korporativno i investiciono bankarstvo

Societe Generale je na domaćem tržištu prisutna od 1977. godine, kada je banka otvorila predstavništvo u Beogradu. Societe Generale Yugoslav Bank osnovana je 12. februara 1991. godine, kao prva banka u zemlji sa većinskim stranim kapitalom. Od tada pa nadalje, banka je neprestano prisutna na srpskom tržištu, nudeći svoje usluge korporativnim klijentima.

Banka 2001. godine donosi stratešku odluku da proširi svoje aktivnosti na rad sa fizičkim licima, i tako postaje univerzalna banka. Tokom decembra 2001. godine otvaraju se prve četiri ekspoziture u Beogradu za rad sa stanovništvom. Societe Generale Srbija beleži konstantan rast u Sektoru za rad sa stanovništvom i u 2013. godini ima mrežu od 107 ekspozitura u gradovima širom Srbije.

Reputaciju vodeće banke na domaćem tržištu, Societe Generale Srbija je stekla svojim profesionalizmom, kvalitetnim uslugama i timskim duhom, zasnovanim na standardima Societe Generale grupe.

Societe Generale grupa i Societe Generale Srbija veruju u budući razvoj Srbije, posvećeni su dugoročnom poslovanju na ovom tržištu i pružanju kvalitetnih bankarskih usluga koje će pomoći i održivi razvoj privrede u državi. Ojačana dokapitalizacijom od 105 miliona evra u 2011. godini, da bi ispunila ambiciozne planove u narednim godinama, ali i da bi se pozicionirala kao referentna banka na lokalom tržištu, Societe Generale Srbija sada ima jaku kapitalnu bazu (300 miliona evra akcijskog kapitala na kraju 2012.), koja omogućava visoku stopu adekvatnosti kapitala (18.7 odsto u decembru 2012.).

Societe Generale banka preuzela je 2013. godine deo portfelja klijenata KBC banke, u akviziciji koja predstavlja prvu finansijsku transakciju tog tipa na srpskom tržištu, istovremeno pokazavši spremnost da bude jedan od aktera u konsolidaciji bankarskog sektora

¹⁵¹ Prema www.societegenerale.rs na dan 04.02.2014.

Srbije. Societe Generale Srbija uspešno sprovodi proces preuzimanja fizičkih lica, malih i srednjih preduzeća. Do sada je iz KBC banke u mrežu Societe Generale Srbija prebačeno preko 25 000 klijenata, kao i preko 4 000 malih preduzeća.

Hronološki pregled

1977. Societe Generale otvara predstavništvo u Beogradu.
1991. Osniva se Societe Generale Yugoslav Bank sa sedištem u Beogradu. Banka počinje poslovanje sa korporativnim klijentima.
2001. Societe Generale Yugoslav Bank počinje poslovanje sa stanovništvom. Otvorene prve četiri ekspoziture u Beogradu.
2004. Položeni temelji novog sedišta banke na Novom Beogradu, u blizini Beogradske arene.
2005. Do kraja 2005. godine, Societe Generale Yugoslav Bank nudi usluge klijentima u 50 ekspozitura širom Srbije.
2006. Banka se uselila u novo sedište. SOGELEASE Srbija započinje poslovne aktivnosti u domenu lizing usluga.
2007. Banka menja ime u Societe Generale Srbija
2008. Osnovano je Društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima Societe Generale Penzije, da bi se građanima omogućio viši standard.
2009. Osnovano Societe Generale Osiguranje, sa ciljem da našim klijentima omogućimo uslugu životnog osiguranja.
2010. Societe Generale banka pokazala je da je odgovorna i da brine o društvu u kojem posluje kroz niz projekata. Među njima, jedan je svakako poseban – humanitarna akcija TELETON – "Stavi Kraljevo pod krov". Projekat je urađen u saradnji sa nacionalnom televizijom – RTS i Narodnom kancelarijom predsednika Republike. Cilj kampanje bio je da građanima pomogne da ponovo izgrade kuće koje su srušene u razornom zemljotresu.
2011. Societe Generale Srbija uradila je dokapitalizaciju od 105 miliona evra, da bi se dalje razvijala na srpskom tržištu. Povećanjem kapitala ima za cilj da obezbedi sredstva za postizanje ambicioznih planova definisanih u srednjoročnoj strategiji do 2015. godine.
2012. Societe Generale banka proslavlja 35 godina poslovanja u Srbiji. Istovremeno obeležava i deceniju ekspanzivnog razvoja, sa mrežom od 102 ekspoziture i kreditnim portfeljem od preko 1.5 milijardi evra na kraju 2012. godine.
- Societe Generale Srbija uvela je mikrofinansiranje u partnerstvu sa Agroinvestom. Societe Generale Srbija izdala je dugoročne dinarske obveznice, to je prva emisija takve vrste u Srbiji, da bi pospešila kredite u dinarima.
2013. Societe Generale Srbija preuzela deo portfelja klijenata KBC banke - fizička lica, mala i srednja preduzeća i preduzetnike, da bi ubrzala rast svog Sektora za rad sa stanovništvom i aktivnosti sa MSP klijentima. Finansijska transakcija donosi našoj banci više od 25 000 novih klijenata.

16. oktobra 2013. Societe Generale Banka Srbija AD je primljena u FCI i tako postala četvrti član te organizacije iz Srbije.¹⁵²

¹⁵² Više o faktoringu na <http://www.societegenerale.rs/index.php?id=73> u Societe Generale Banka Srbija AD

5.5.6. Finera Factoring d.o.o.¹⁵³

Finera Factoring d.o.o. je osnovana 2007. godine u Beogradu, i registrovana je za delatnost finansijskog faktoringa. Osnivač i generalni direktor kompanije je gospodin Miha Vesel.

Usled uspešnog poslovanja i snažnog finansijskog rasta, Finera Factoring je zauzela značajan udeo faktoring tržišta u Srbiji.

Tokom 2010. godine, Finera Factoring d.o.o. je dokapitalizovana od strane finansijskog investitora, investicionog fonda SEAF South Balkan Fund (www.seaf.com), što je omogućilo kompaniji da se brže razvije i zauzme poziciju vodeće ne-bankarske faktoring institucije u Srbiji.

Tokom 2011. godine, Finera Factoring je postala član najprestižnijeg međunarodnog udruženja faktoring kompanija - International Factors Group (www.ifgroup.com). Članstvo u udruženju, između ostalog, omogućava Fineri Factoring dalje širenje na međunarodnom tržištu.

5.5.7. PRVI Faktor - Faktoring d.o.o.¹⁵⁴

Hronološki pregled razvoja kompanije

- 2009. Prvi faktor u Sarajevu osniva ogranak u Banja Luci.
- 2008. Prvi faktor u Sarajevu osniva ogranak u Mostaru.
- 2008. Prvi faktor u Beogradu osniva ogranak u Novom Sadu.
- 2007. Prvi faktor u Beogradu osniva ogranak u Nišu.
- 2006. Prvi faktor u Zagrebu osniva drugi in treći ogranak, u Splitu i na Rijeci.
- 2006. Članstvo u International Factors Group.
- 2006. Treće društvo kćerka Prvi faktor u Sarajevu.
- 2005. Prvi faktor u Zagrebu osniva ogranak u Osijeku.
- 2005. Drugo društvo kćerka Prvi faktor u Beogradu.
- 2004. Prvo društvo kćerka Prvi faktor u Zagrebu.
- 2003. Promena imena u Prvi faktor d.o.o.
- 2004. Promjena vlasničke strukture u današnjju (SID 50% in NLB 50%).
- 1995. Članstvo u Factors Chain International.
- 1994. Osnivanje LB Factors.

¹⁵³ Prema <http://www.finera.rs/> na dan 04.02.2014.

¹⁵⁴ Prema <http://www.prvifaktor.rs/> na dan 04.02.2014.

PRVI Faktor - Faktoring d.o.o. za svoje klijente nudi sledeće vrste poslova:

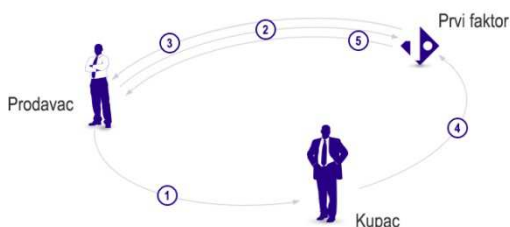
Domaći Faktoring

Društvo Prvi Faktor će od prihvatljivog kupca otkupiti svako potraživanje nastalo na osnovu pružene usluge ili isporučene robe s rokom do 180 dana.

Potraživanje u vreme prodaje ne sme biti dospelo, predmet međusobnih prebijanja, prigovora i na bilo koji način ustupljeno trećem poveriocu.

Tok domaćeg faktoringa:

1. Preduzeće pruži uslugu ili izvrši prodaju i ispostavi račun.
2. Potraživanja ustupi Prvom faktoru.
3. Uplata između 80 i 100 % vrednosti potraživanja (umanjeno za faktoring proviziju).
4. Plaćanje kupca Prvom faktoru.
5. Obračun Prvog faktora ustupiocu potraživanja (umanjen za kamate na iskorišćeno finansiranje).



Međunarodni faktoring

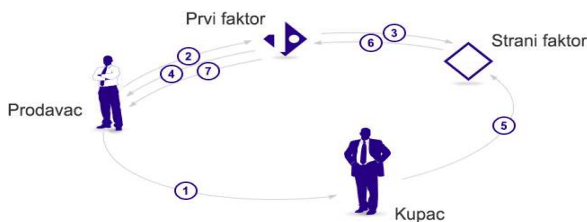
a) Izvozni

Preduzeće Prvi faktor je član svetske faktoring mreže *Factors Chain International (FCI)* koja ima 270 članova u preko 70 zemalja na svim kontinentima, a takođe član je *International Factors Group (IFG)*, koja ima 160 članova u 50 zemalja.

Na taj način ustupiocu potraživanja (prodavcu) možemo obezbediti iste usluge kao kod domaćeg faktoringa. Dodatne prednosti saradnje sa inostranom faktoring kućom su poznavanje lokalnog tržišta, pravnog sistema, pristup mekim informacijama i jeziku zemlje iz koje dužnik dolazi.

Tok izvoznog faktoringa:

1. Preduzeće pruži uslugu ili izvrši prodaju i ispostavi račun.
2. Potraživanja ustupi Prvom faktoru.
3. Prvi faktor ustupi potraživanje inostranom faktoru.
4. Uplata između 80 i 100 % vrednosti potraživanja (umanjeno za faktoring proviziju).
5. Plaćanje kupca inostranom faktoru.
6. Uplata inostranog faktora Prvom faktoru.
7. Obračun Prvog faktora ustupiocu (umanjen za kamate na iskorišćeno finansiranje).



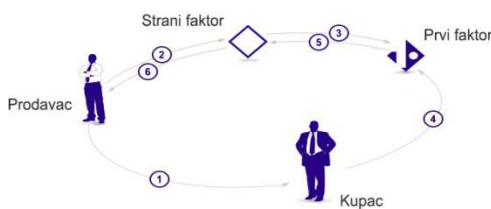
b) Uvozni

U slučaju uvoznog faktoringa društvo Prvi faktor dobavljačima iz inostranstva jemči za plaćanja Vašeg preduzeća u ulozi kupca.

Na takav način sa dobavljačem ćete lakše uskladiti poslovanje na odloženi rok plaćanja i izbeći zahteve za avansnim plaćanjem ili različitim oblicima osiguranja.

Tok uvoznog faktoringa:

1. Dobavljač iz inostranstva pruži uslugu ili izvrši prodaju i ispostavi račun.
2. Potraživanja ustupi inostranom faktoru.
3. Inostrani faktor potraživanje ustupi Prvom faktoru.
4. Vaša uplata Prvom faktoru.
5. Uplata Prvog faktora inostranom faktoru.
6. Svi troškovi su u domenu Vašeg dobavljača.



Napлата potraživanja

Nalogodavac/klijent Prvom faktoru dostavlja podatke o dužnicima, kao i podatke o predmetnim fakturama, te sve dalje poslove oko naplate preuzimamo na nas.

Kada se iscrpe sve pomenute mogućnosti vansudske naplate potraživanja, na zahtev nalogodavca, Prvi faktor angažuje stručni tim pravnika koji u ime nalogodavca vodi postupak pred nadležnim sudom.

Za sve to vreme nalogodavac ima pristup bazi podataka Prvog faktora, te može da proveriti status svojih potraživanja u svakom trenutku.

Upravljanje potraživanja

Za Vas vodimo knjigu potraživanja dužnika i nedeljno Vas obaveštavamo o stanju ustupljenih potraživanja, plaćenim računima i eventualnim kašnjenjima.

Stručno i pažljivo brinemo o dostavljanju opomena i unovčenju potraživanja kao i o efikasnoj naplati. Pri tome vodimo računa da nepotrebno ne ugrožavamo Vaše poslovne odnose.

5.5.8. FOCUS FACTOR d.o.o.¹⁵⁵

Focus Factor d.o.o. je preko svog osnivača i partnera Finee Holding d.o.o. Maribor članica vodeće faktoring organizacije u svetu Factors Chain Internacional FCI.

Focus Factor d.o.o. otkupljuje kratkoročna potraživanja koja imate od Vaših kupaca-dužnika putem dokumenata kojima se dokazuje postojanje kratkoročnog potraživanja (fakture, otpremnice, carinske deklaracije i sl.).

Factoring posao sklapa se potpisivanjem ugovora o faktoringu, kojim ustupilac fakture prenosi svoja potraživanja od dužnika koja su proizišla iz isporuke robe i/ili izvršenja usluga, na Focus Factor d.o.o. Za navedenu transakciju ustupilac fakture obvezuje se ugovorom da plati Focus Factor d.o.o. faktoring proviziju i faktoring kamatu.

Nakon potpisivanja Ugovora o faktoringu sa Focus Factor d.o.o, Vi nastavljate prodaju svojih roba ili usluga svojim Kupcima, a za račune-fakture koje izdajete Kupcima, čija potraživanja ustupate Faktor, stavlja se cesna klauzula kojom obaveštavate svoje Kupce da plaćanja proslede Faktor. Focus Factor d.o.o. šalje originale računa i ostala potrebna dokumenta na osnovu kojih Vam Focus Factor d.o.o. uplaćuje avans u iznosu od 80% nominalnog iznosa računa umanjeno za faktoring proviziju. Preostalih 20% vrednosti isplaćuje se nakon dospeća, odnosno nakon izmirenja obveza od strane dužnika, umanjeno za faktoring kamatu obračunatu na iznos avansa.

Factoring je pre svega pogodan oblik kratkoročnog finansiranja za mala i srednja preduzeća koja imaju kvalitetna potraživanja, a ne mogu ili ne žele sredstva prikupiti na klasičan način. Vrlo je kvalitetan oblik finansiranja i za izvoznike, jer ih oslobađa rizika provere boniteta kupca, rizika neplaćanja, stečajnih i političkih rizika.

¹⁵⁵ Prema <http://www.focusfactor.rs/> na dan 05.02.2014.

6. ZAKLJUČAK

U savremenim uslovima poslovanja privredna društva svakodnevno se susreću sa nizom specifičnih problema koji otežavaju uspešnu realizaciju njihovog poslovanja. Veliki broj poteškoća koje prate moderno poslovanje su prevashodno finansijske prirode. Krucijalni problem vezan za finansiranje je generalno problem likvidnosti. Ti problemi se nastoje prevazići uvođenjem specifičnih metoda, tehnika i ugovornih instrumenata. U jednu od tih metoda ubraja se i faktoring posao, kao proizvod koji ima za cilj poboljšanje likvidnosti prodajom nedoslepih kratoročnih potraživanja, faktoring bi morao da bude alat bez koga privreda ne bi mogla uspešno da funkcioniše.

Poslednjih godina došlo je do snažnog rasta faktoringa, koji je postao važan izvor finansiranja naročito kratkoročnog obrtnog kapitala malih i srednjih preduzeća. Faktoring predstavlja dominantan oblik finansiranja u svetu koji se zasniva na otkupu potraživanja prodavaca po osnovu prodate robe na kredit kupcu. Faktoring je danas nezamenljiv izvor finansiranja malih i srednjih preduzeća, a u nekim zemljama, kao što je Italija, on je osnovni vid finansiranja obrtnih sredstava. Iako je u Srbiji tek na početku svog razvoja, faktoring ima ogromne potencijale koji se ogledaju, pre svega, u činjenici da se bazira na kvalitetu potraživanja, a ne na kreditnoj sposobnosti faktoring se kroz vreme menjao od Egipćana i Feničana pa sve do današnjih dana imao je različite uloge. Reč faktoring potiče od latinskog glagola *facio*, a znači "onaj koji čini" i ukazuje na subjekata (faktora) koji radi neke stvari za račun drugih. Kako je vezan za finansiranje trgovine, začeci faktoringa idu 4000 godine unazad i vezuju se za Hamurabija, kralja Mesopotamije, koji je prvi uveo u upotrebu kredit, a kasnije razvio i koncept faktoringa. Rimljani prvi prodaju hartije sa obećanjem o plaćanju uz diskont, a prva dokumentovana upotreba faktoringa pojavila se početkom 16. veka u trgovini između Evrope i tadašnje kolonijalne Afrike. Tadašnji evropski bankari plaćali su unapred za robu poslatu brodovima, kao što je pamuk, koža i drvo, i obezbeđivali da kolonijalisti dođu do sredstava za plaćanje pre nego što njihova roba stigne i bude naplaćena od strane njihovih evropskih kupaca. Od tada pa do danas, suština faktoringa se nije promenila.

Od 50-ih godina XX veka faktoring počinje znatno više da se koristi, malo kasnije javljaju se i organizacije koje objedinjuju faktoring kompanije, povezuju ih jedinstvenim pravilima, omogućavaju prekogranični faktoring a takođe cilj im je i uvođenje faktoringa na tržišta gde se ne koristi. Najvažnije organizacije su: *Factors Chain International (FCI)* je nastao 1968. godine i *International Factors Group (IFG ili IF-Group)* koji je počeo sa radom 1963. godine. Ove dve organizacije objedinjuju preko 430 faktoring kompanija i banaka. Što potvrđuje hipotezu da "Korišćenjem faktoringa privredna društva brže dolaze do finansijskih sredstava za poslovanje".

Faktoring posao u svetu ima stabilan rast. Obim faktoringa u 2012. godini je skoro duplo veći u odnosu na 2006. godinu. na globalnom nivou jedino 2009. u odnosu na 2008. godinu je zabeležen pad od 3,11%, već sledeće godine 2010. u odnosu na 2009. godinu rast je bio 28,41% , čime je nadoknađen pad, 2011/2010 procenat rasta je bio 22,27%. a 2012/2011 5,7%. Hipoteza da međunarodni faktoring sve više dobija na značaju je dokazana jer u poslednjoj godini rast međunarodnog faktoringa je bio 33, 45% a domaćeg samo 1,65%.

Zemlja sa najvećim obimom faktoringa je Kina sa 343,759 milijardi prometa u 2012. godini od toga je 20% međunarodni ili 71,272 milijardi. Njen rast je bio za period 2012/2011 26%. Pored Kine veliki rast faktoringa ostvaren je i u Velikoj Britaniji (23,120 milijarde eura), Rusiji (14,002 milijardi eura) Hong Kongu (11,956 milijardi eura) i Francuskoj (11,914 milijardi eura).

Sa druge strane najveći pad obima faktoringa u periodu 2012/2011 bio je u Sjedinjenim Američkim Državama gde je faktoring u 2011 bio 105 milijardi eura a 2012. godine faktoring prometi je bio 77,543 milijardi eura što je pad od 26%. Pored SAD veliki pad je zabeležen i u Portugaliji gde je promet u 2011. bio 27,879 milijardi eura a 2012. godini je ostvaren promet 22,948 milijardi eura što je pad od 18%. Australija je takođe ostvarila veliki pad ostvaren promet u 2011. godini u navedenoj zemlji je bio 57,491 milijardi eura a prošle godine je bio 49,606 milijarde eura, što je pad od 14%.

U EU najveći obim faktoringa je ostvaren u Velikoj Britaniji više od 291 milijarde eura na drugom mestu je Francuska sa 186,494 milijardi eura a na trećem Italija sa 181,878 milijardi eura. A najmanji obim faktoringa ostvaren je na Malti 240 miliona eura zatim sledi Luksemburgu sa 299 mil. eura , Letonija 542 mil. eura.

U Srbiji 2005. godine, osnivanjem Prvog faktora napravljeni su prvi koraci kojima je omogućeno bavljenje faktoringom i korišćenje faktoringa u poslovanju, 16. juna 2013. zakon o faktoringu je objavljen u službenom glasniku što je novi korak napred za faktoring u Srbiji. Zakonom o faktoringu regulisana su neka pitanja i nedoumice i stvoren snažan okvir za bavljenje faktoringom ili korišćenjem u poslovanju. Od 2005. kad je počeo u Srbiji da se koristi svake godine je beležen konstantan rast: 2007/2006 rast je bio 50%, 08/07 rast je bio 63%, 09/08 rast je bio 10,8%, 10/09 rast je bio 21,9%, 11/10 rast je bio 85%,¹⁵⁶11 rast je bio 2,5%.

Što se tiče zakona tek u narednim godinama se mogu analizirati njegovi efekti pa hipoteza da će zakon o faktoringu doneće pozitivne promene MSP u Srbiji i hipoteza da da će zakon o faktoringu regulisaće odnose između privrednih subjekata i države ne mogu biti dokazane.

U ovom radu su dati i osnovni podaci o prometu faktoringa po kontinentima u poslednjih sedam godina u svetskoj privredi, po vrstama, kao i njegov trend, zatim osnovni podaci o uticaju svetske ekonomske krize na faktoring. Kao što se može videti faktoring beleži konstantan rast obima prometa kao najvažnijim indikatorom rasta svake godine.

¹⁵⁶ U 2012. godini je ostvaren promet faktoringa od 950 miliona eura.

Poslednjih godina mnogo je veći rast u međunarodnom nego u domaćem faktoringu zbog pojave novih tržišta pre svega Kine kao i dostizanja velikog obima domaćeg koji sada ima stabilan rast svake godine. Što implicira da se faktoring sve više dobija na značaju pa je i ta hipoteza dokazana.

Osnovu faktoring posla čini faktoring ugovor. Ugovorom o faktoringu preciziraju se odnosi između faktora i klijenta. Preciziraju se potraživanja koje će biti predmet faktoringa. Faktor najčešće određuje kupce za koje će prihvatiti prenos potraživanja. Pri tome se određuje i kreditni limit za te kupce, tj. iznos do koga je faktor obezbedio pokriće preko osiguranja ili drugog faktora. Postoji i tzv. "bulk" faktoring, po kome faktor prihvata sve fakture i sve kupce koje prodavac ima. Ova vrsta faktoringa se primenjuje selektivno - samo za određene prodavce.

Ugovorom se definišu i dokumenti kojim prodavac dokazuje da je izvršio isporuku. Kao što su faktura, otpremnica, carinski sertifikat (kod izvoznog faktoringa), protokol o primopredaji robe i sl. Faktor, takođe, obračunava dve vrste troškova. Trošak usluge u zavisnosti od vrednosti fakture i trošak finansiranja koji je na nivou bankarskih kamatnih stopa za kratkoročne kredite.

Od svog nastanka, faktoring je preživljavao i dalje se razvijao, prilagođavajući se globalnim promenama u trgovini. Nastao kao finansijski instrument koji je omogućavao trgovinu između udaljenih krajeva sveta i međusobno nepoznatih partnera, pravi uspon je doživeo krajem prošlog veka, kada udaljenost zbog savremenih sredstava transporta nije više predstavljala problem i kada je razvojem sofisticirane kompjuterske tehnologije prevaziđen problem nepoznatih kupaca. To potvrđuje mišljenje da je faktoring najfleksibilniji finansijski proizvod za podržavanje trgovine a samim tim i da značajno utiče na poslovanje privrednih društava.

7. LITERATURA

1. Arandelović N., Faktoring kao novi bankarski proizvod, *Pravni život* 2008, vol. 57, br. 12, 2008.
2. Bogdanović M., Šestović L., *EKONOMIJA OD A DO Z*, Beogradska otvorena škola I DOSIJE, 2002.
3. Brkić A., *NORMATIVNO UREĐENJE UGOVORA O FAKTORINGU U SVJETLU DOMAĆIH I MEĐUNARODNIH IZVORA PRAVA*, dostupno na http://prf.unze.ba/v2/docs/anali/godina_4_broj_7/13%20Brkic.pdf
4. Vasiljević V. M., *Trgovinsko pravo*, Beograd, 2006.
5. V. Gorenc, *Ugovor o faktoringu*, Školska knjiga, Zagreb, 1988.
6. Velimirović, M. *Privredno pravo*, Srpsko Sarajevo, 2001.
7. Vukotić I., Faktoring alat za obezbedjenje likvidnosti, *Profit magazin* br.12, mart 2009 dokument se može pogledati na http://www.profitmagazin.com/izdanja/broj_12/igor_vukotic_-_faktoring_alat_za_obezbedjenje_likvidnosti.152.html
8. Grupa autora (redaktor: Pjanić Z.), *Ekonomski leksikon, SAVREMENA ADMINISTRACIJA*, 1975
9. Domazet I. *Marketing komunikacije finansijskih organizacija*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2012.
10. Dobrić N., Mihajlović M., *LINGVISTIČKA ANALIZA STRUČNIH TERMINA, FAKTORING POSLOVANJA*, *Strani pravni život* 3/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.
11. Đorđević B., Tržišni potencijal nacionalnog i međunarodnog faktoringa u Srbiji, *bankarstvo* 1-2, 2008.
12. Zindović I., *PRAVNA PRIRODA I ODNOSI IZ UGOVORA O FAKTORINGU*, *GLASNIK PRAVA*, ISSN 1821-4630 (Online), 2011. <http://www.jura.kg.ac.rs/index.php/sr/412.htm>
13. Jović Z., *Menadžment finansijskih institucija*, Univerzitet Singidunum, Beograd 2008.
14. Jović Z., *TREND OVI RAZVOJA FAKTORING POSLOVA U EU*, 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010, 2010.
15. Jović Z., *Sinergetski efekti bankarskih i nebankarskih poslova na finansijskom tržištu Srbije*, *bankarstvo* 7-8, Beograd, 2009.
16. Hadžić M., *Bankarstvo*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009.
17. Jolović A., Stefanović M., *Faktoring i sloboda ugovaranja, USAID Projekat za bolje uslove poslovanja*, 2012, tekst se može pročitati i na <http://www.policycafe.rs/f-pn-faktoring-i-sloboda-ugovaranja.php>
18. Kandić V., *Franšizing*, Ekonomska politika i institut ekonomskih nauka, Beograd, "Galeb", 1995.
19. Kandić V., *Globalni pristup franšizingu u marketingu usluga*, Beograd, 1994.
20. Kovačević R., *ZNAČAJ I ULOGA FAKTORINGA KAO INSTRUMENTA FINANSIRANJA IZVOZA- ISKUSTVA NOVIH ČLANICA EVROPSKE UNIJE*, *ekonomski anali* br. 165 april 2005. -jun 2005.
21. Krvavac M., *Ugovor o faktoringu*, *Pravni život* 11/ 2003.
22. Matić V., *Savremeni instrument finansiranja- faktoring*, ekoleks ceo tekst se može preuzeti na http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2007/1_2/UBS-Bankarstvo-1-2-2007-Ekoleks.pdf
23. Mašić B., Babić L., Đorđević Boljanović J., Dobrijević G., Veselinović S., *Menadžment*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.
24. Mašić B., *Strategijski menadžment*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.

25. Miljević M. . I , " Metodologija naučnog rada " , Filozofski fakultet , Univerzitet u Istočnom Sarajevu , Pale , 2007 .Milorad S. Gajić, Mr Mirjana I. Stevanović, Mr Aleksandar M. Gajić, INSTRUMENTI PLATNOG PROMETA, Smederevska Palanka, Oktobar 2009.
26. Mittal, B.“Services Communications: from mindless tangibilization to meaningful messages”, Journal of Services Marketing, Vol. 16, No. 5, 2002.
27. Papadimitriou, D. B., R. J. Phillips, and L.R. Wray. 1994. “Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending.” Working Paper 108. Jerome Levy Economics Institute, Annandale-on-Hudson, NY.
28. Pavićević V. B., Pavićević , B. Ugovori o Iizingu, fransšizingu,faktoringu i forfeitingu, Beograd, 1992.
29. Perović J., Moderni ugovori, Forum za građansko pravo za Jugoistočnu Evropu, Prva regionalna konferencija, Vol. III, GTZ, Cavtat, 2010.
30. Pečujlić M. , Milić Vladimir , " Metodologija društvenih nauka " , DB Grafika, Beograd , 1995.
31. Popović V., R. Vukadinović, Međunarodno poslovno pravo, posebni deo ugovori međunarodne trgovine, Banja Luka-Kragujevac, 2010
32. Rutberg, S.. *The History of Asset-Based Lending*. New York: Commercial Finance Association, 1994.
33. Rajčević T. , Faktoring , Pravo i privreda . br . 5-8/2005
34. Spasić I., Značaj ugovora o cesiju kod ugovora o faktoringu, Strani pravni život 3/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.
35. Spasić I., Specifičnosti faktoring posla i ugovora o faktoringu, , Strani pravni život, br. 12/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.
36. Stanić M., " Marketing u novim uslovima" , VI naučni skup sa međunarodnim učešćem , Sinergija , Bijeljina , 2010.
37. Stanić M., "Diferenciranje proizvoda kao strategija konkurencije" , Viša škola spoljne trgovine Bijeljina ,1998 .
38. Todorović, M., Ugovor o faktoringu, Beograd, 1979.
39. Hanić, H, Upravljanje marketingom, Beogradska bankarska akademija, Beograd, 2008.
40. Hanić H., Domazet I. Specifičnosti marketinga finansijskih organizacija, Marketing , Ekonomski fakultet u Beogradu, br. 43, 2012.
41. Čolak Mihalik M., Franšizing, Jugoslovensko bankarstvo, Udruženje banaka Srbije, Beograd, 1999.
42. Worthy, R. G.“Factoring: Modern American Style.” Paper presented at the World Bank Conference on the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries, 23–24 October, Warsaw, Poland, 2003.
43. Šulejić P. , Franšizing , lizing , faktoring - otvorena pitanja kod regulisanja ovih ugovora u građanskom zakoniku Srbije , Privreda i pravo 5-8/2008.

KORIŠĆENE STRANICE I IZVEŠTAJI:

<http://www.sema.rs/repository/download/marketing-vol-43-no-1.pdf>

http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2008/1_2/B01-02-2008-Djordjevic.pdf

http://www.b92.net/biz/fokus/analiza.php?yyyy=2009&mm=04&nav_id=355414

<http://www.aofi.rs/usluge/factoring/?lng=lat>

<http://www.brokersrbija.com/brokerske-kuce-u-srbiji>

http://www.belex.rs/clanovi/market_making

<http://ib.raiffeisenbank.rs/code/navigate.aspx?Id=4>

<http://www.netmba.com/marketing/mix/>

<http://www.marfinfactors.gr>

<http://www.rpkpancevo.com/akti/Tema33.pdf>

<https://www.otpbanka.rs/>

<http://www.ekapija.com/website/sr/page/71965>

http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_fin_org/Detaljnije.aspx?veza=7936

<http://www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm>

<http://www.kamatica.com/>

http://kompenzacija.deoposla.com/o_cesiji.php

<http://www.marfinfactors.gr/html/page.asp?Lang=3&PageID=8>

<http://www.cbbh.ba/?id=678&lang=hr>

<http://www.kombeg.org.rs>

<http://www.aofi.rs/usluge/factoring/?lng=lat><http://www.kombeg.org.rs/Slike/UdrFinansijskeOrganizacije/2013/Izvestaj%20o%20radu%20Sekcije%20za%20factoring%20za%202012.pdf>

<http://www.ria.gov.rs/misljenja/581/ana/Analiza%20efekata%20Nacrta%20zakona%20o%20faktoringu.pdf>

http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2005/1_4/UBS-Bankarstvo-01-04-2005-Vukovic.pdf

http://www.ubs-asb.com/Portals/0/Casopis/2010/9_10/B09-10-2010-Jelenkovic-Milic.pdf

www.fci.nl

www.eif.org

www.aofi.rs

<http://www.kombeg.org.rs>

www.ifgroup.com

www.cfainstitute.org

www.factoring.org

<http://news.co.cr>

<http://www.abfa.org.uk>

<http://site.msian-factors-assn.org>

<http://europa.eu/>

www.euf.eu.com

www.kombeg.org.rs

<http://news.co.cr/getting-cash-by-discounting-accounts-receivable-a-growing-business-in-costa-rica/11044/>

http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_fin_org/Detaljnije.aspx?veza=9353

<http://www.cfainstitute.org/programs/cfaprogram/Pages/index.aspx>

http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_fin_org/Detaljnije.aspx?veza=9353

<http://www.ria.gov.rs/misljenja/707/ana/Analiza%20efekata%20Nacrta%20zakona%20o%20faktoringu.pdf>

http://www.factoring.org/newsletters/commercial_factor07-99.pdf

http://www.factoring.org/newsletters/commercial_factor01-02.pdf

http://www.factoring.org/newsletters/commercial_factor08-13.pdf

<http://www.ria.gov.rs/misljenja/581/ana/Analiza%20efekata%20Nacrta%20zakona%20o%20faktoringu.pdf>

<http://www.poslodavci.org.rs/vesti/zakon-o-faktoringu-stupio-na-snagu?id=202>

<http://www.paragraf.rs/dnevne-vesti/170513/170513-vest8.html>

http://www.kombeg.org.rs/aktivnosti/udr_fin_org/Detaljnije.aspx?veza=9353

ZAKONI I PODZAKONSKI AKTI:

- Uredba o bližim uslovima i načinu naplate, odnosno plaćanja i drugom nerezidentu po tekućem ili kapitalnom poslu Sl.gl.RS 112/06
- Zakon o bankama iz 2006. (čl. 4)
- Zakon o obligacionim odnosima "Sl. list SFRJ", br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i "Sl. list SRJ", br. 31/93
- Zakona o platnom prometu, „Službeni glasnik RS“, br. 31/2011, član 46.
- Zakon o finansijskom lizingu ("Sl. glasnik RS", br. 55/2003, 61/2005, 31/2011 i 99/2011 - dr. zakoni)
- Zakon o faktoringu, objavljen u „Službenom glasniku RS“ br. 62/2013 od 16. jula 2013. godine, stupio je na snagu.

<http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/lat/pdf/zakoni/2013/2001-13Lat.pdf>