

*Pregledni znanstveni rad**Review paper***Dragica Ristić, * Željko Rička ****

MOGUĆNOSTI KORIŠTENJA FAKTORING NA TRŽIŠTU BOSNE I HERCEGOVINE I REGIJE

OF FACTORING COMPANIES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND THE REGION

Abstract

The authors deal with the possibility of using factoring as an instrument of financing transactions of the companies without the intermediary role of banks. The importance of factoring is particularly pronounced in conditions where the credit sources for financing trade are not accessible.. It is the dominant form of financing in the world, based on the purchasing of the agent's demands on the basis of goods sold on deferred payment or credit of the customer. Factoring has several advantages over other forms of financing. First, factoring can be especially useful in countries with poor provision of loans, inefficient system of bankruptcy, incomplete registration of claims, underdeveloped and inefficient judicial protection of creditors. Secondly, financing at factoring is primarily based on the quality of the basic claims and not on the quality of the borrower. This factoring can be particularly attractive for high-risk small and medium-sized enterprises. The main activity of factoring relates to the charge transferred to him, that is, from the customer (client) reinsurers' claims. So factor accepts an obligation to the customer to make payment within a certain percentage or in its entirety with respect to a received invoice (or more) in exactly the set target dates. & # 9; In the legislature of the region, the process of activation of this specific form of financin has only started. Bearing in mind the development of the traditional business ties between the former Yugoslav community, it is expected that factoring can significantly contribute to increased trade, increased turnover coefficient and thus GDP growth thanks to more efficient financing. With its mechanisms, factoring is a special type of payment, which is shortening the chain of reproduction for the stage of payment and collection of money during the reproduction.

Keywords: *factoring, factoring companies, Cession, discounts, insurance billing, debt collection.*

Primljeno: 23.06.2015; Prihvaćeno: 25.07.2015

Received: 23-06-2015; Accepted: 25-07-2015

*** Dr sc Dragica Ristić, Beogradska poslovna akademija, Beograd**

**** Dr sc Željko Rička, vanredni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Zenici**

Sažetak

Autori obrađuju mogućnosti korišćenja faktoring-a kao instrumenta finansiranja transakcija preduzeća bez posredničke uloge banaka. Značaj faktoring-a je posebno naglašen u uslovima kada se teže dolazi do kreditnih izvora za finansiranje trgovine. Radi se o dominantnom obliku finansiranja u svijetu, koje se zasniva na otkupu potraživanja prodavca po osnovu prodate robe na odgodu plaćanja ili kredit kupcu. Faktoring ima nekoliko prednosti u odnosu na druge vidove finansiranja. Prvo, faktoring može biti posebno koristan u zemljama sa slabim obezbjeđenjem zajmova, neefikasnim sistemom bankrotstva, nepotpunim registrowanjem potraživanja, nerazvijene i neefikasne sudske zaštite povjerilaca. Drugo, finansiranje kod faktoringa prvenstveno se zasniva na kvaliteti osnovnog potraživanja a ne na kvaliteti zajmoprimca. Time faktoring može biti posebno privlačan za visokorizična manja i srednja preduzeća. Osnovna aktivnost faktoringa odnosi se na naplatu na njega prenijetih, tj. od komitenta (klijenata) cediranih potraživanja. Dakle, faktor time prihvata obavezu prema komitentu da u odnosu na primljenu fakturu (ili više njih) u tačno predviđenim rokovima izvrši plaćanje u određenom procentu ili u cijelosti. U zakonodavstvima regije, tek se započinje proces aktiviranja ovog specifičnog oblika finansiranja. Imajući u vidu razvijenost i tradicionalne poslovne veze među državama bivše jugoslovenske zajednice za očekivati je da faktoring značajno može doprinjeti povećanju robne razmjene, povećanju koeficijenta obrta a time i rastu GDP zahvaljujući efikasnijem finansiranju. Svojim mehanizmima faktoring predstavlja posebnu vrstu plaćanja, skraćujući lanac reprodukcije za fazi plaćanja i naplate novcem u toku reprodukcije.

Ključne riječi: faktoring, faktoring društva, cesija, diskont, osiguranje naplate, naplata potraživanja.

1. POJAM, NASTANAK I RAZVOJ FAKTORING POSLOVA

1. 1. Pojam faktoringa

Faktoring danas predstavlja značajan način finansiranja, kako velikih korporacija, tako i malih i srednjih preduzeća, koji se zasniva na otkupu potraživanja prodavcu po osnovu prodate robe kupcu. Faktoring je posao čiju suštinu predstavlja isplata klijentu njegovih potraživanja prema trećim licima, naplata tih potraživanja od trećih lica i vršenje drugih, sa ovim povezanih, usluga u robnom i novčanom prometu uz naknadu.¹ Ugovor o faktoringu (engl. *factoring contract*, njem. *Factoringvertrag*) je ugovor kojim se klijent obavezuje faktoru (obično banka) cedirati sva kratkoročna potraživanja iz ugovora o isporuci robe i pružanja usluga, prije njihove dospelosti (globalna cesija), a faktor se obavezuje uz naknadu prihvatiti ponuđene poslove, ako ga zadovoljava platežna

¹ Trifković M., Omanović S.; Međunarodno poslovno pravo i arbitraže, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu 2001, str. 359.

sposobnost klijentovih dužnika, s obavještanjem (notifikacijom) ili bez obavještanja dužnika o tom prenosu, a rizik naplate potraživanja snosi ili klijent ili faktor.

Izraz faktor potiče od latinskog glagola *facio* (činiti), dakle faktor je "onaj koji čini", odnosno to je subjekt koji radi neke poslove za druge. Definicija ugovora o faktoringu u različitim zemljama zavisi od pravnog koncepta, kulture poslovanja, komercijalno-finansijskih potreba određenog tržišta i slično. Kako će se pojmovno odrediti faktoring zavisi od toga kako i iz kog ugla se ovaj pravni posao posmatra: da li prvenstveno sa ekonomskog (privrednog) stanovišta, ili se primarno analiziraju njegove ugovorne (pravne) karakteristike.

1.2. Ekonomski aspekt pojma faktoringa

Ukoliko se faktoring posmatra sa ekonomskog aspekta, on predstavlja specifičnu vrstu realizacije i obezbjeđenja naplate potraživanja, odnosno finansiranja na osnovu prenijetih potraživanja. Faktoring je, dakle, posebna složena finansijska usluga koju pruža faktoring društvo, a koja u sebi sadrži više usluga kao što su:

- finansiranje komitenta (ustupaoca potraživanja) kroz avansne uplate;
- vođenje računa (knjigovodstvo) u vezi sa potraživanjem;
- naplata potraživanja;
- garancija (zaštita od neplaćanja od strane dužnika).

Faktoring je, dakle, finansijska tehnika pogodna za izvoznike i domaće subjekte, kojima omogućava veću konkurentnost u prodaji kupcima na domaćem i međunarodnom tržištu. Koristi se u poslovima kratkoročnog finansiranja prometa na domaćem tržištu i uvoza/izvoza preko posebne organizacije (faktora) kojoj kupac mora podnijeti na odobrenje sve fakture prije izvršenja isporuke narudžbi. Faktor stalno ispituje kreditnu sposobnost kupca prije nego što preuzme bilo koju obavezu plaćanja i za svoju uslugu zaračuna proviziju. Riječ je o mogućnosti prodaje potraživanja koje dobavljač ima od kupca (dužnika) nekoj od specijalizovanih institucija – faktoru. Ulogu faktora (faktoring organizacije-društva) može obavljati privredni subjekt osnovan u skladu sa zakonom koji definiše poslove faktoringa. Njegova osnovna aktivnost odnosi se na naplatu na njega prenijetih, tj. od komitenta (klijenta) cediranih potraživanja. Dakle, faktor time prihvata obavezu prema komitentu da u odnosu na primljenu fakturu (ili više njih) u tačno predviđenim rokovima izvrši plaćanje u određenom procentu ili u cjelosti.

Gledano sa ekonomskog aspekta, usluga faktoringa bi se u dala opisati kao otkup nedospjelog potraživanja od privrednog društva, čime se nelikvidna aktiva tog društva pretvara u likvidnu.

1.3. Pravni aspekt pojma faktoringa

Pravni aspekt faktoringa čini ugovor o faktoringu sa svojim specifičnim ugovornim osobinama. Ugovor o faktoringu je ugovor mješovite prirode (mješoviti ugovor), koji u sebi obuhvata elemente više ugovora, a prije svega ugovora o cesiji i ugovora o kreditu, ugovora o garanciji, te ugovora o djelu. Ovaj ugovor spada u neimenovane, dvostrano obavezne ugovore, formalne ugovore, teretne ugovore, ugovore sa trajnim prestacijama (uspostavlja se trajni pravni odnos između ugovornih strana), ugovore po pristupu, te ugovore za koje je bitan odnos povjerenja - ugovore *intuitu personae*².

Factoring je pravni posao koji spada u grupu specijalnih kreditnih poslova i kojim se ustupilac potraživanja obavezuje da prenese na faktora postojeća ili buduća potraživanja iz ugovora o prodaji robe, odnosno vršenja usluga, a faktor se obavezuje da, uz proviziju i naplatu troškova, naplati potraživanja (i eventualno garantuje naplatu), kao i da kreditira ustupioca potraživanja (uz njegovu obavezu da plaća kamatu) i vrši druge faktoring usluge. Određene poteškoće, svakako, predstavlja i činjenica da zemlje common law-a i rimske pravne tradicije imaju donekle različit pristup poslu faktoringa, što stvara određene poteškoće, prije svega, zemljama *civil law*-a.³ Razlike među nacionalnim zakonodavstvima u Evropi na polju građanskog prava predstavljaju svojevrsne prepreke pravnom poslu faktoringa. Naime, neka od ograničenja bila su postavljena voljom samog zakonodavca u vidu imperativnih normi, poput pravila o obaveznoj pisanoj formi ugovora, zabrane prenosa budućih i ukupnih potraživanja, pravila o obaveznoj notifikaciji dužnika o izvršenom prenosu potraživanja, pravila o zaštiti dužnika, potrebe da dužnik dā saglasnost na ustupanje potraživanja, zabrane višestrukog prenosa potraživanja, nepriznavanja faktoru položaja privilegovanog povjerioca u stečaju a, takođe bilo je i brojnih ograničenja koje su i same ugovorne strane iz osnovnog ugovora mogle da postave pred buduću ugovor o faktoringu. Kako je faktoring proizvod anglosaksonske prakse, on je prilagođen anglosaksonskom pragmatičnijem i fleksibilnijem pravnom sistemu, te su zemlje *civil law*-a morale uskladiti specifičnosti faktoring posla sa specifičnostima svoga građanskog prava. U pojedinim nacionalnim zakonodavstvima faktoring je obrađen u sklopu postojećih trgovinskih ili građanskih propisa (SAD i Belgija) zbog specifične prirode i potrebe u samim državama, pojedine zemlje su se opredijelile za donošenje posebnih zakona o faktoringu (Francuska i Italija), a i neke malobrojne zemlje u tranziciji su donijele posebne propise o faktoringu (Ruska Federacija i Moldavija). Nacionalna rješenja prenosila su se i na pravni režim međunarodnih ugovora o faktoringu, te su dvije

² *Intuitu personae*- izraz koji se danas najčešće upotrebljava u obligacionom pravu, za lične obligacije, da bi se istaklo da određeni obligacioni odnos postoji i djeluje samo između određenih lica. S obzirom da takvi obligacioni odnosi nastaju baš zbog određenih svojstava subjekata obligacije, ona su neprenosiva; Vid. Vasiljević M.; Poslovno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu 2001., str. 749.

³ Sistem kontinentalnog prava postavljao je pred faktoring poslove brojne prepreke, upravo zbog drugačijeg pravnog tretmana potraživanja koje, budući da predstavlja pravo obligacionog karaktera, ima dejstvo ad personam, a njegov prenos, pa makar bio zasnovan i na ugovoru o prodaji, ne proizvodi automatske stvarno-pravne efekte.

najznačajnije organizacije koje se bave unifikacijom pravila u međunarodnoj trgovini, UNIDORIT i UNCITRAL pristupile izradi međunarodnih pravnih instrumenata u vidu konvencijskog prava u oblasti međunarodnog faktoringa. UNIDROIT Konvencija o međunarodnom faktoringu je u tome postigla veći uspjeh, jer je svojim rješenjima omogućila kako prenos zabranjenih, tako i budućih i ukupnih potraživanja, čime je stekla značajnu prihvaćenost, potpisana je od strane 18 zemalja, a postala je dio unutrašnjeg prava samo šest evropskih zemalja (Francuske, Njemačke, Mađarske, Italije, Letonije i Ukrajine) koje su ovaj instrument ratifikovale. S druge strane, Konvencija UNCITRAL o prenosu potraživanja u međunarodnoj trgovini, premda obuhvatniji i sofisticiraniji pravni instrument, sa rješenjima koja su kompatibilna onima iz UNIDROIT Konvencije, do danas nije stupila na snagu.

Do donošenja UNIDROIT Konvencije faktoring je bio određen poslovima običajnog i autonomnog trgovinskog prava. Imajući u vidu postojeće modalitete, Konvencija definiše faktoring kao ugovor koji je zaključen između isporučioaca, s jedne strane i faktora, s druge strane, a prema kojem isporučilac može ili je ustupio faktorna potraživanja koja su nastala iz ugovora o kupoprodaji robe sklopljenog između isporučioaca i drugih njegovih kupaca (dužnika) koji nisu kupili robu prvenstveno za ličnu, porodičnu ili upotrebu u domaćinstvu, i gdje faktor treba da izvrši najmanje dvije od sljedećih funkcija:

- finansira u ime isporučioaca, uključujući zajmove i avansna plaćanja;
- vodi račune (vođenje konta glavne knjige) koji se odnose na potraživanja;
- naplatu potraživanja;
- zaštitu od kašnjenja u plaćanju od strane dužnika.

1.4. Ekonomski aspekti faktoring poslova

1.4.1. Funkcije faktoringa

Ekonomski efekti faktoringa posmatraju se na nivou ukupne ekonomije zemlje i na nivou pojedinačnog privrednog subjekta. Na nivou nacionalne ekonomije posmatra se obim poslova obavljenih kroz faktoring aranžmane i njihov odnos prema obimu poslova obavljenih kroz klasična kreditna zaduženja. Drugi značajni pokazatelj na nivou ukupne ekonomije zemlje je učešće faktoring poslova u ukupnom društvenom proizvodu.⁴

Generalno posmatrano, faktoring kao alternativni izvor finansiranja sa svojim specifičnostima u dijelu preuzimanja rizika i upravljanja potraživanjima, doprinosi smanjenju obaveza preduzeća, povećanju procenta naplate potraživanja, povećanju konkurentnosti privrednih subjekata, povećanju konkurencije na finansijskom tržištu, te smanjenju cijene kapitala.

⁴ EU Federation Factoring & Commercial Finance - Factoring, Receivables Finance & ABL, A study of legal Environments across Europe 2011, str. 32.

Ekonomski efekti faktoring poslova na nacionalnu ekonomiju su svakako posredni, pa su zbog toga teško mjerljivi. Oni su dakle, primarno u vezi sa konkretnim privrednim subjektima, pa se ekonomski značaj ovih poslovnih aktivnosti ogleda kroz efikasnije poslovanje privrednih subjekata koji koriste usluge faktoring institucija, a time i ukupne ekonomije zemlje. Posmatrano na nivou privrednog subjekta efekti faktoring poslova manifestuju se kroz bolje korišćenje resursa. Naime, kod većine privrednih subjekata osnovni limitirajući faktor poslovanja su finansijska sredstva. Otkupljivanjem potraživanja tih subjekata, faktoring institucija im omogućava brže prilagođavanje ponude zahtijevima potražnje postojećih i novih kupaca. Na taj način obezbjeđuje se bolje korištenje postojećih resursa, pa se time stvaraju pretpostavke za razvoj ne samo ovih subjekata, već se može pospješiti efikasnije korišćenje resursa i uskladiti ponuda i potražnja u pojedinim sektorima privrede. Ekonomski aspekti faktoring poslova se manifestuju kroz realizaciju cijelog segmenta usluga koje faktoring i institucije pružaju poslovnim subjektima i koje u suštini predstavljaju funkcije faktoringa.

U okviru faktoring posla obavljaju tri osnovne funkcije i to:

- funkcija finansiranja,
- funkcija osiguranje naplate,
- funkcija usluge, odnosno upravljanja s potraživanjem.

1.4.2. Finansiranje

Kod faktoringa, funkcija finansiranja ostvaruje se tako što se otkup potraživanja vrši prije roka dospelja a klijent, odmah po prodaji potraživanja, dobija od faktora određeni iznos novca u vidu isplate za izvršenu isporuku i usluge ne čekajući rok naplate duga koji može biti različito određen. Na ovaj način nelikvidna aktiva privrednog društva pretvara se u likvidnu, jer se prodajom potraživanja obezbjeđuje potrebna gotovina. Ovo je pogodniji način finansiranja, posebno za privredne subjekte koji teže obezbjeđuju obrtna sredstva kroz kreditne poslove sa bankama. Potraživanja koja su pogodna za faktoring su potraživanja iz ugovora o isporuci robe i obavljanju usluga, a rijetko potraživanja iz ugovora o djelu. Predmet ugovora su uglavnom kratkoročna potraživanja čiji je rok dospelja između 90 i 120 dana obzirom da se kratkoročni komercijalni poslovi ugovaraju, uglavnom, na ove ročnosti.

Postoje značajne razlike u praksi pojedinih zemalja o određivanju vremena dopuštenosti prenosa potraživanja prije roka dospelosti potraživanja, ali suština je, ipak u činjenici da se funkcija finansiranja ne može realizovati ako je na faktora preneseno dospelje potraživanje, odnosno mora postojati vremenska razlika između dana kada faktor daje određena sredstva klijentu i dana kada dužnik plati potraživanje faktoru.

Putem ovog finansijskog instrumenta faktor, odnosno institucija koja se bavi faktoringom, finansira preduzeće, a dakle, na osnovu budućih (nedospjelih) potraživanja. Iako se izrazi finansiranje i kreditiranje često primjenjuju kao sinonimi, neki autori ipak smatraju da finansiranje gubi kreditni karakter ukoliko finansijer prema finansiranom nema potraživanja, niti zahtijeva, a bez zahtjeva davaoca prema primaocu ne može se

govoriti o kreditu. Finansiranjem, kroz faktoring, faktor stavlja na raspolaganje klijentu određeni iznos, a da istovremeno ne prima protivčinidbu, već je ekonomski ekvivalent u ovom poslu plaćanje dužnika.⁵

Najčešći vidovi finansiranja kod faktoring ugovora su: finansiranje davanjem avansa (predujma) i finansiranje putem diskonta. Oba načina finansiranja obezbjeđuju klijentu da kratkoročno refundira plasirana sredstva bez zaduživanja u bankarskom sektoru prenosom prava naplate svojih potraživanja na faktora. Ovakve pogodnosti omogućavaju klijentu da poboljša svoju likvidnost i obezbjeđuje niz pogodnosti pri plasmanu proizvoda (npr. davanje rabata na prodajnu cijenu, odgođeno plaćanje, itd.). Upravo zbog toga pojedini autori i smatraju da ekonomsku suštinu i osnovnu funkciju faktoringa predstavlja finansiranje privrednih subjekata i poboljšanje finansijskog poslovanja obezbjeđenjem boljeg toka gotovine i time poboljšanja likvidnosti.

Kod finansiranja kroz davanje avansa (predujma) radi se o davanju određenog iznosa novčanih sredstava klijentu unaprijed, a klijent prethodno mora dokazati da je roba odaslata kupcu, što dokazuje uručenjem kopija računa i drugih otpremnih dokumenata. Kada faktor preuzme, odnosno primi ova dokumenta za njega nastaje obaveza da izda dokument kojim potvrđuje kupovinu potraživanja.

Kod finansiranja putem diskonta iznosi klijentovih potraživanja prema dužniku postaju za klijenta dospjeli odmah, odnosno danom kad ih je dužnik kupio. Dakle, u ovom sličaju nema predujma nego faktor odmah plaća cijenu potraživanja i istovremeno odbija paušalne troškove, kao što su troškovi kamata, naknade za osiguranje potraživanja i naknade za upravljanje potraživanjem.

Razlika između finansiranja putem avansa, odnosno predujma i finansiranja putem diskontnog postupka je u tome što se u prvom slučaju sredstva, koja se odmah doznačavaju klijentu, evidentiraju i predstavljaju ukamaćeni predujam, a konačna isplata dopijeva tek onda kada dužnik izmiri dug prema faktoru. Kod diskonta se radi o tome da protivvrijednost potraživanja, uz odbitak paušalnih troškova (kamate, itd.), odmah dopijeva i isplaćuje se klijentu. Dakle, kod diskonta klijent najčešće potražuje plaćanje od kupca direktno, dok se samo plaćanje obavlja preko posebno fiducijarnog računa - računa koji je pod kontrolom faktora. Postupak diskonta faktora najčešće se ograničava samo na funkciju finansiranja i ne uključuje druge usluge, te se stoga smatra podobnijim za srednje i velike klijente sa dovoljnim sredstvima da samostalno obavljaju funkciju profesionalnog kredit menadžmenta.⁶

1.4.3. Osiguranje naplate (*del credere*)

U slučaju osiguranja naplate Faktor obavlja sve pravne i faktičke radnje u vezi sa naplatom ustupljenih potraživanja. Ako se radi o pravom, potpunom faktoringu bez regresa onda faktor preuzima i funkciju osiguranja naplate potraživanja, odnosno del

⁵ Klapper L., The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises Development Research Group The World Bank, WPS3593, 2005.

⁶ Rovčanin A., Omerbegović A., Alibašić M.; Mogućnost razvoja faktoringa u BiH, Sarajevo 2005, str. 12.

credere funkciju. Neki autori opravdano ukazuju da se u ovom slučaju ne radi o ugovoreno preuzetom del credere riziku ili datoj garanciji, već da ovo pravilo proizilazi iz činjenice da je riječ o otkupljenom potraživanju, koje od momenta sklapanja ugovora o otkupu potraživanja pripada faktoru i da je davanje garancije za otkupljeno potraživanje *contradictio in adjecto*. Ako je faktor preuzeo potraživanje samo na naplatu (kvazi faktoring sa regresom) da bi se razlikovao od običnog punomoćnika, on može i da garantuje naplatu, da preuzme rizike kašnjenja u plaćanju ili rizike za platežnu nesposobnost dužnika. Preuzimanje rizika se, u praksi, vrši putem takozvanog pojedinačnog odobravanja računa ili u vidu limita (kreditna linija) za jednog određenog dužnika do izvjesnog određenog iznosa, s tim da to odobrenje može da ima i revolving karakter.

Dakle, da li faktor preuzima osiguranje, odnosno da li garantuje naplatu potraživanja definiše se u ugovoru o prenosu potraživanja. Većina faktoring kompanija u opštim uslovima poslovanja detaljno navode slučajeve u kojima faktor može da ne da garanciju za određeno potraživanje klijenta, kao i slučajeve kada faktor može da isključi svoju odgovornost za naplativnost potraživanja i u slučaju date garancije i da je prebaci na usupioca potraživanja (nepostojanje potraživanja, neizvršavanje ili neuredno izvršavanje obaveza od strane klijenta dužniku iz ugovora, postojanje nekog razloga zbog kojeg se smanjuje ili gasi obaveza dužnika iz ugovora prema klijentu - npr. kompenzacija, ako je isporuka izvršena dužniku koji je u stečaju, politički rizici i slično).

7

1.4.4. Upravljanje potraživanjem (pružanje usluga)

Upravljanje potraživanjem, kao funkciju faktoringa, neki autori definišu kao sve one druge usluge koje nisu sadržane u funkciji finansiranja i funkciji del credere. U okviru ovih ostalih usluga razlikuju se finansijske, tipične i dodatne usluge. Finansijske usluge odnose se na finansijsko savjetovanje klijenta i poslove naplate potraživanja. Tipične usluge, koje u ovom pravnom poslu faktor pruža klijentu, bile bi: ispitivanje boniteta dužnika, vođenje knjigovodstva za klijenta, obračun poreza carina, te drugih nužnih taksi, kao i opominjanje dužnika.⁸

Pored navednih finansijskih i tičinih usluga, faktor često vrši dodatne usluge, koje neki nazivaju i pomoćne administrativne usluge. One mogu biti predmet posebnog, dodatnog aranžmana i odnose se, prije svega, na prezentovanje različitih statistika i rezultata istraživanja tržišta, jer faktoring institucije čuvaju i prikupljaju podatke o klijentima i dužnicima i imaju dragocjene baze podataka o kretanjima na tržištu, bonitetima klijenata i njihovih kupaca. Nadalje, oni mogu klijentu pružati usluge skladištenja, špedicije, reklamirati njegove proizvode ili posredovati kod banaka.

⁷ Trade finance guide Export Factoring, World bank, 2013.

⁸ Dragišić M.; Opšti pogled na faktoring posao, Pravni život, Beograd, broj 11/2000,

2. Prednosti i nedostaci pravnog posla faktoringa

2.1. Prednosti faktoringa

Faktoring je postao popularan širom svijeta upravo zahvaljujući uslugama koje nudi. Većina autora, upravo kao najznačajniju prednost, ističe da je finansiranje putem faktoringa povoljnije i brže, nego finansiranje kroz kreditna zaduženja kod banaka. Prije svega, ne gubi se vrijeme na dugo apliciranje kod banaka što podrazumijeva i obezbjeđenje veoma obimne dokumentacije, a često i dodatne garancije (žiranti, hipoteke i slično).⁹ Faktoring je naročito pogodan za mala i srednja preduzeća koja zbog niske kreditne sposobnosti ili neadekvatnih sredstava obebeđenja kredita, često imaju otežan pristup bankarskim sredstvima. Generalno, faktoring je fleksibilniji od bankarskih kredita jer se bazira na procjeni kvaliteta potraživanja i kupaca klijenta, a ne na njegovoj kreditnoj sposobnosti, tako da faktor može obezbjeđiti finansiranje čak i ako je klijent novo privredno društvo ili ima slabu kreditnu istoriju i neodgovarajući tok gotovine.¹⁰ Faktoring ima niz prednosti kod finansiranja i za izvoznike, jer osim obezbjeđenja obrtnog kapitala omogućava i veću sigurnost u naplati potraživanja ili zaštitu od rizika neplaćanja. Tako se povećava konkurentnost i izvozni potencijali tog sektora na međunarodnom tržištu. Preuzimanje rizika naplate potraživanja od strane faktora, upravljanje i monitoring potraživanja, posebno je stimulatívno za preduzeća koja nude robu na „otvoreno” ili na odloženo plaćanje ili koja započinju posao s novim kupcima.

Klijentima se, primjenom faktoringa, omogućava bolji tok gotovine i brži pristup obrtnom kapitalu kroz avansne uplate od faktora, a time se poboljšava opšta likvidnost klijenta. Kako sada klijent ima bolje finansijske uslove, on na vrijeme plaća svoje dobavljače, te može prihvatiti više posla, pa time proširiti i obim prodaje svojih proizvoda. Na ovaj način rast kompanije se finansira bez novih zaduženja, bez mjesečnih plaćanja ili plaćanja odjednom na dan dospjeća.¹¹

Rizik ili loši dugovi su eliminisani ukoliko se radi o faktoringu bez regresa, ili su bar umanjeni kroz blagovremenu naplatu. Na ovaj način se doprinosi povećanju pravne sigurnosti ugovornih strana, što bi moglo uticati na povećanje investicija kako domaćih tako i stranih, te jačanje konkurentnosti privrednih subjekata.¹²

Nema ličnih i drugih dodatnih garancija koje se uglavnom traže kod kreditnih programa preko poslovnih banaka. S druge strane, jača se bilansna pozicija kompanije, jer je faktoring izvan bilansa, čime se povećava efikasnost (npr. povrat na aktivu), a posredno utiče i na poboljšanje kreditne sposobnosti klijenta kao uslova za korišćenje

⁹ D'Arcy L., Murray C. and Cleave B., Schmitthof's Export Trade, The Law and Practice of International Trade, London 2000.

¹⁰ Bjorn B., Factoring: A Comparative Analysis. DJOF Publishing, Copenhagen, 1995.

¹¹ Bakker, M., and A. Gross: Development of Non-Bank Financial Institutions and Capital Markets in European Union Accession Countries.,” Working Paper, No. 28. World Bank, Washington D.C., 2004.

¹² Mikerević D.; Šanse i zamke faktoringa u saniranju nelikvidnosti preduzeća i privrede, ACTA Economica, godina XI, broj 18/2013, str.194.

bankarskih sredstava. Ovakav način finansiranja je pogodniji za sezonsku proizvodnju jer dodatni obrtni kapital omogućava da se dobavljači plate unaprijed i da se na taj način obezbijede značajni popusti. Bitna prednost faktoringa je i činjenica da on obezbjeđuje cijeli set usluga za klijenta (šalje opomene za dospjela plaćanja, vodi postupke u vezi sa eventualnim neplaćanjem, vodi knjigu računa, šalje redovne izvještaje o obavljenim aktivnostima), čime štedi vrijeme i novac za klijenta.¹³

Veća dostupnost nebankarskim izvorima finansiranja, preko rasta faktoring kompanija, generalno dovodi do povećanja konkurencije u finansijskom sektoru i snižavanja cijene kapitala.

2.2. Nedostaci faktoringa

Pored navedenih očiglednih prednosti pravnog posla faktoringa, svakako treba ukazati i na nedostatke koje ovaj pravni posao ima. Preveliko oslanjanje na faktoring kompaniju može imati za rezultat gubitak direktnih odnosa sa klijentom, te pogrešno upravljanje potraživanjem. Troškovi faktoringa su obično veći od troškova bankarskog kredita, to je skuplji način finansiranja i omogućava samo tekuće finansiranje. Najčešće se preduzeća odlučuju na ovaj vid finansiranja kada:

- ne mogu na drugi način obezbijediti potrebnu gotovinu,
- prodaju robu na kredit,
- treba da naplate izvezenu robu.

Povećani su rizici kod dugoročnih potraživanja, jer jednom ispitana kreditna sposobnost može se izmjeriti u dužem vremenskom periodu. Treba, takođe, imati u vidu da neki kupci žele direktan odnos sa prodavcem i ne žele uključivanje treće strane.

Bitno je istaći da je možda najveći problem upravo u činjenici da do faktoringa dolazi samo kada je faktor zaista siguran u solventnost klijenta i da faktori najčešće preferiraju klijente sa većim poslovima. Pri tome, neizvjesnost u solventnosti klijenata veća je kod faktoring društava nedepozitnog tipa, društava osnovanih kao samostalna pravna lica ulozima osnivača. U slučaju kada je nosilac faktoringa banka tada se rapidno povećava sigurnost u pogledu solventnosti klijenata što proističe iz višestrukih finansijskih informacija kojima banke vladaju kroz račune svojih klijenata.

3. Primjena faktoringa u svijetu i EU

Faktoring je postao nezaobilazan model finansiranja prometa a prema podacima IFG-a (International factors group- Belgija) tokom 2013.g. obim faktoring poslova u svijetu iznosio je 2.181.403/ mil EUR (2013.) uz učešće od od 4,49 % u odnosu na

¹³Bakker, M., and A. Gross. "Development of Non-Bank Financial Institutions and Capital Markets in European Union Accession Countries," Working Paper No. 28. World Bank, Washington D.C., 2004.

ukupan svjetski GDP.¹⁴ Evropska tržišta već u značajnom obimu koriste pogodnosti faktoringa te su u 2014.g. ostvareni slijedeći rezultati (na primjeru zemalja sa najrazvijenijim programima faktoringa i zemalja u bližoj regiji).¹⁵

Tabela 1. Faktoring poslovanje u EU 2014. (u mil EUR)

Država	Obim faktoring poslova	% GDP	Tržišni udio
UK	350.622	15.81	25.52
Francuska	226.598	10.58	16.49
Njemačka	189.880	6.54	13.82
Italija	183.004	11.32	13.32
Hrvatska	2.498	5.80	0.18
Slovenija	536	1.44	0.04
EU	1.373.774	9.87	100.00

Izvor: EU Federation, Factoring and commercial finance, 31.dec. 2014.

Očigledno je da je regija kojoj pripada i BiH tek na početku procesa uvođenja i zaživljavanja poslova faktoringa. Institucionalni okvir je u najvećoj mjeri pripremljen te po uspostavljanju kroz zvanične institucije može predtavljati dobru osnovu za stvaranje novih finansijskih institucija koje bi u praksu uvele promet potraživanjima. Pozitivna je činjenica da su svi donijeti i zakoni o faktoringu koji su u fazi donošenja zasnovani na istim osnovama te neće predstavljati prepreku kako za domaći tako ni za inostrani faktoring.¹⁶

4. Potencijali za razvoj faktoringa u Bosni i Hercegovini i okruženju

Ekonomska opravdanost uvođenja faktoringa na području BiH zasnovana je na objektivnostima sadržanim u obimu trgovinske razmjene te uslova poslovanja evidentiranim na prostoru koji posmatramo. Prostor koji posmatramo ograničili smo na Bosnu i Hercegovinu i okruženje, odnosno zemlje sa kojima se BiH graniči. Tradicionalne veze ekonomske, kulturne, društvene opredjeljuju značajne trgovinske relacije koje su osnova za utvrđivanje mogućeg obima korištenja faktoringa. Ograničenje posmatranog prostora učinjeno je bez namjere da se efikasnost i mogućnost korištenja faktoringa veže za postojanje tradicionalnih trgovinskih veza. Ovo ograničavanje prostora služi samo za ukazivanje na kapacitete za razvoj faktoring poslova te za brže privikavanje tržišta za primjenu (za ovu regiju) novog oblika tragovinskog

¹⁴ International factors group; Global Industry Activity Report, 2013.

¹⁵ Bakker, Marie-Renee, Leora Klapper and Gregory Udell, "The Role of Factoring in Commercial Finance and the Case of Eastern Europe", World Bank Working Paper No.3342. 2004.

¹⁶ Istuk I., Labus M.; Factoring and reverse factoring reforms in the EBRD region, Focus section, 2015.

finansiranja. Prema podacima za 2014. trgovinska razmjena BiH sa državama neposrednog okruženja (Srbija, Hrvatska, Crna gora) iznosila je:

Tabela 2. Trgovinska razmjena u okruženju 2014. (u 000 KM)

Zemlja	BiH izvoz (000 KM)	BiH uvoz (000 KM)	Ukupan promet (000 KM)	%
1	2	3	4	
Srbija	800.690	1.629.521	2.430.211	
Hrvatska	955.044	1.851.679	2.806.723	
Crna Gora	293.818	-	293.818	
	2.049.552	3.481.200	5.530.752	22,2
Ukupno	8.683.780	16.199.306	24.883.086	100
	Srbija izvoz (mil USD)	Srbija uvoz (milUSD)	Ukupan promet (milUSD)	%
Hrvatska	60,9	62,6	123,5	2,3
Crna Gora ¹⁷				
Ukupno	2.196,1	3.006,7	5.202,8	100
	Crna Gora izvoz (mil USD)	Crna Gora uvoz (mil USD)	Ukupan promet (mil USD)	%
Srbija	83.360	532.886	616.246	28,2
Hrvatska	83.544	110.436	193.980	8,8
Ukupno	366.896	1.820.850	2.187.746	100

Izvor: CBBiH, Bilten 4, 2014.g. T 36; T 37

Zavod za statistiku Crne Gore, Statistički godišnjak 2014., T 14. (objavljeno u USD)

Republički zavod za statistiku Srbije, Mesečni statistički bilten, T 9. (objavljeno u EUR)

Napomena: Kao kriterij za prikazivanje zemlje uvoza korišten je procenat učešća uvoza iz te zemlju u odnosu na ukupan bh. uvoz za 2010. U skladu s navedenim, sve zemlje iz kojih je uvoz veći od 3% ukupnog bh. uvoza u 2010. iskazane su posebno, dok su ostale zemlje prikazane u koloni "Druge zemlje."

Osim obima trgovinska razmjene potrebno je navesti i osnovne karakteristike poslovanja u navedenim državama. Sve zemlje regije, pa i neposrednog okruženja Bosne i Hercegovine, suočavaju se sa značajnim problemom likvidnosti, stagnacijom BDP, nelikvidnošću javnih finansija i sporom pravosudnom administracijom. Prema podacima iz European payment index 2014., prosječan broj dana kašnjenja u plaćanjima u 2014. za javni sektor iznosio je 58 dana, za poslovni sektor 47, a za potrošački sektor 34 dana.¹⁸

¹⁷ Promet ispod 2 % se prema statističkoj metodologiji se statistički svrstava u grupu: ostale zemlje

¹⁸ Intrum justitia; European payment index 2014., str.8.

Tabela 3. Prosječni rok ugovorenih plaćanja i kašnjenja u plaćanju (iskazanih br. dana)

Zemlja	Javni sektor		Poslovni sektor		Potrošački sektor	
	prosjeak ugovorenih plaćanja/ prosjeak kašnjenja		prosjeak ugovorenih plaćanja/ prosjeak kašnjenja		prosjeak ugovorenih plaćanja/ prosjeak kašnjenja	
Srbija	20	12	24	16	26	20
Hrvatska	30	20	30	24	30	32
BiH	15	15	20	15	20	21

Izvor: Intrum justitia; European payment index 2014., str.15. Napomena: podaci za Crnu Goru nisu dostupni

Prema navedenim podacima u sva tri sektora, kod posmatranih država, dolazi do značajnog odstupanja u prosjeku rokova plaćanja što posebno otežava održavanje proizvodnje u poslovnom sektoru. Produžavanje rokova plaćanja, koje prema podacima skoro da dostiže dvostruki prosječni rok plaćanja u odnosu na ugovoreni broj dana plaćanja, ograničava tokove reprodukcije, smanjuje koeficijent obrta i, kroz cijenu kapitala, direktno smanjuje profitni efekat poslovanja.

Treći bitan faktor za uvođenje faktoringa na tržištu regije je postojeća struktura finansijskog sistema. U posmatranim zemljama pa i šire finansijski sistemi su karakterisani kao bankocentrični sistemi. U prosjeku iznad 80 % finansijskog sistema navedenih zemalja čine finansijski potencijali banaka. Uz to, regionalno tržište čine bankarski sistemi koji su razvili poslovne mreže na području regije što predstavlja dobru osnovu za razvoj mreže faktora na regionalno tržištu posredstvom njihovih banki-kćeri. Banke predstavljaju moguću formu po zakonskom statusu na samom početku ove grane poslovanja. Ne postoje nikakve sistemske prepreke u zakonu o bankama za obavljanje faktoring djelatnosti. Problem jest u različitoj poslovnoj filozofiji: banke su orijentirane ka korisnicima kredita, a faktoring kompanije i ka korisnicima kredita i ka njihovim klijentima. Banke kao osnivači faktoring kompanije imaju određena ograničenja. Zakonom o bankama ograničava se investiranje banaka u druge firme, uključujući i faktoring firme ali ograničenje ovog tipa odnosi se na osnivački ulog dok promet društava za faktoring nije podložan ograničenjima te je na taj način, u odnosu na banke, moguće ograničenje koncentracija plasmana.¹⁹

Dodatnu pogodnost predstavlja i sve značajnije uspostavljanje trgovinskih lanaca na regionalnom planu što povećava prostor za usluge faktoringa uz veću sigurnost realizacije otkupa i naplate potraživanja što proističe iz bliskosti veze i upoznavanje finansijskih karakteristika klijenata.²⁰

Institucionalno definisanje faktoring poslova posebno će izazvati pažnju domaćeg

¹⁹ Bakker M.; Klapper L.; Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe, The World Bank, 2004.

²⁰ Trifković M.; Trivun V.: Procjena i prijedlozi za poboljšanje pravnog okvira faktoringa u Bosni i Hercegovini, IFC, Sarajevo, april 2005.

bankarskog sistema. Hronično prelikvidne banke na području BiH sa bankocentričnim sistemom u kojem se praktično sve transakcije provode posredstvom banaka dobiće mogućnost zamjene kreditiranja otkupom aktive, potraživanja za već zaključene i izvršene poslove. Kako banke "žive" sa svojim klijentima to će i utvrđivanje solventnosti i boniteta klijenata i njihovih poslova biti olakšano. Banke u BiH, na dan 31.12.2014. na računima drže oko 6,1 mlrd. osnovne likvidne aktive koja, zbog nepovoljne situacije na tržištu, teško nalazi bonitetne klijente.²¹

5. Faktoring legislativa u regiji

Faktoring poslovi u Federacija BiH postoje, ali su se do sada sporo razvijali usljed pravnih nejasnoća i odsustva konkretnog zakona kojim bi se uredila ova oblast. Donošenjem ovog zakona Federacija BiH će dobiti odgovarajuću zakonsku regulativu koja će pospješiti dalji razvoj faktoringa i omogućiti subjektima uslove za efikasniju naplatu potraživanja. Istovremeno potrebna je daleko veća promocija ovih, u savremenoj poduzetničkoj praksi široko primijenjenih i značajnih, instrumenta finansiranja obrtnih sredstava privrede i posebno izvoza putem edukacije finansijskih i računovodstvenih radnika, analitičara, kontrolora i menadžera, kao i udruženja poslodavaca.

Kada je u pitanju korištenje usluga faktoringa, onda su prednosti korištenja višestruke i shodno ciljevima koji se postižu faktoring poslovima, te prednosti se mogu posmatrati kako na mikro nivou, tako i na makro nivou. Na mikro nivou prednosti faktoringa ogledaju se u povećanju obrtnih sredstava i likvidnosti subjekata kao i u poboljšanju kreditne sposobnosti, boniteta, konkurentne sposobnosti, prodaje i rentabilnosti poslovanja, zatim u održavanju postojeće solventnosti i zaduženosti te u poboljšanju pravne zaštite i nadzora nad procesom naplate potraživanja i time smanjenju rizika naplate. Prednosti faktoringa na makro nivou definisane su kroz olakšan pristup međunarodnim tržištima roba i usluga, povećanje konkurentnosti izvoza, povećanje stepena uspješnosti realizacije izvoznih poslova, povećanje izvoza i rast izvoznog sektora, uravnoteženje bilansa vanjsko-trgovinske robne razmjene i platnog bilansa zemlje.

Decembra 2013. godine Federalno ministarstvo finansija u proceduru je uputilo Nacrt Zakona o faktoringu. Na sjednici Doma naroda, Parlamenta FBiH, održanoj 10. jula 2014.g. usvojen je Nacrt Zakona o faktoringu. Prema tekstu Nacrta zakona, faktoring posao je definisan kao pravni posao kupoprodaje postojećeg nedospjelog ili budućeg kratkoročnog novčanog potraživanja nastalog iz osnova ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu, koje se ugovorom prenosi na faktora i koji se obavezuje da preuzme potraživanje od dužnika, da ga naplati, u svoje ime i za svoj račun i da, u cilju obavljanja funkcija faktoringa, izvršava sljedeće usluge: a) finansira prodavca po osnovu prenosa potraživanja, b) evidentira, upravlja i vrši nadzor potraživanja, c) procjenjuje rizik kao i osiguranje naplate potraživanja.

²¹Centralna banka BiH, Intikatori banarskog sistema, Statistika.

Predmet faktoringa može biti svako postojeće ili buduće, cijelo ili djelimično, nedospjelo kratkoročno novčano potraživanje koje je nastalo iz osnova ugovora o prodaji robe, proizvoda ili pružanja usluga u proizvodnji, trgovini i uslugama kao i potraživanja nastala po osnovu izvođenja investicionih radova i izvoza proizvoda i usluga, zaključenog između privrednih društava kao pravnih lica koji samostalno obavljaju djelatnost proizvodnje i prodaje proizvoda i vrše usluge na tržištu radi stjecanja dobiti u skladu sa odredbama Zakona o privrednim društvima²² zatim između samostalnih poduzetnika (obrnika) koji obavljaju privrednu djelatnost u skladu sa Zakonom o obrtu i srodnim djelatnostima²³ kao i ugovornih organa iz člana 3. stav 1. tačka c) definisanih kao javna preduzeća koja obavljaju neku od djelatnosti propisanu u članu 4. stav 1.b) i članu 5. Zakona o javnim nabavkama BiH²⁴ koji su registrovani kao društva kapitala, a poslovanje im je uređeno Zakonom o javnim preduzećima.²⁵

Nacrt zakona razlikuju se dvije vrste faktoringa i to:

- domaći faktoring koji predstavlja finansijsku uslugu čiji predmet je prodaja i prenos potraživanja nastalog prodajom robe ili pružanjem usluga između domaćih pravnih lica na tržištu BiH, i
- međunarodni faktoring koji predstavlja finansijsku uslugu čiji je predmet prodaja i prenos potraživanja nastalog po osnovu izvoza i uvoza roba i usluga.

Društva koja bi se u BiH bavila poslovima faktoringa a koje se osnivaju u FBiH radi obavljanja poslova faktoringa moraju prilikom osnivanja uplatiti kapital u novcu u iznosu od 750.000,00 KM čime bi, po usvajanju Zakona stekla status nedepozitnih finansijskih institucija. Na teritoriji Republike Srpske najavljano je skoro prezentiranje Nacrta ovog Zakona.

Imajući u vidu ražirene ekonomske i trgovačke veze između zemalja regije, bivše jugoslovenske zajednice te sličnost finansijskih i ekonomskih sistema te kretanja koja karakterišu slični pojavnici oblici vrlo je značajno sagledati mogućnost korištenja mehanizama faktoringa na području regije što bi multiplikovalo ekonomske efekte ovog posla.

Zakon o faktoringu u Republici Hrvatskoj²⁶ definisan je u skladu sa pravilima sadržanim u smjernicama međunarodnih udruženja (*Factors Chain International* - FCI i *International Factors Group* -IFG) i predstavlja nastavak priključivanja jedinstvenom prostoru EU. Faktoring je, prema Zakonu o faktoringu Republike Hrvatske, pravni posao u kojemu pružatelj usluge faktoringa, na temelju i u skladu s ugovorom o faktoringu sklopljenim s dobavljačem i/ili kupcem, kupuje predmete faktoringa s pravom ili bez prava na regres.

²² „Službene novine Federacije BiH“, br. 23/99, 45/00, 2/02, 6/02, 29/03, 68/05, 91/07, 84/08, 88/08, 7/09 i 63/10.

²³ „Službene novine Federacije BiH“, br. 35/09 i 42/11.

²⁴ „Službeni glasnik BiH“, br. 49/04, 19/05, 52/05, 94/05, 8/06, 24/06, 70/06, 12/09 i 60/10,39/14).

²⁵ „Službene novine Federacije BiH“, br. 8/05, 81/08, 22/09 i 109/12.

²⁶ "Narodne novine Republike Hrvatske" br. 94/14.

Osim postojećih potraživanja predmet faktoring ugovora mogu biti i buduća potraživanja. Da bi buduća potraživanja mogla biti predmet faktoring ugovora, ona u trenutku sklapanja ugovora o faktoringu, moraju biti dovoljno odredive. Dovoljno odredivim se smatraju budućapotraživanja ako je u ugovoru o faktoringu određen povjerilac, dužnik, najviši mogući iznos tih potraživanja te ako je naznačen osnov nastanka tih budućih potraživanja. Pri tome ne postoji uslov da, u trenutku sklapanja ugovora o faktoringu, postoji ugovorna osnova za pružanje tih usluga ili isporuku te vrste dobara. Dospijeće predmeta faktoringa u trenutku otkupa od strane faktoring-društva ne smije biti duže od godine dana računajući od dana otkupa.

Vrste faktoring ugovora, definisane ovim zakonom, su: domaći, inostrani, regresni ili bezregresni te dobavljački (obrnuti) faktoring.

Dobavljački (obrnuti) faktoring je, naime, posebna je vrsta faktoringa u kojemu pružalac usluge faktoringa i kupac ugovaraju program plaćanja kupčevih dugova dobavljačima na način da se pružalac usluge faktoringa obavezuje plaćati tražbine koje kupčevi dobavljači imaju prema kupcu prije dospijeća ili o dospijeću predmeta faktoringa na zahtjev dobavljača ili po uputi kupca, uz prenos tako isplaćenih predmeta faktoringa s dobavljača na pružaoca usluge faktoringa.

Poslovima faktoringa u Republici Hrvatskoj mogu se baviti privredna društva koja ispunu uslov minimalnog osnovnog kapitala u visini od 1.000.000 Kn, protivvrijednost oko 135.000 EUR (što je znatno manje nego u FBiH - 750.000 KM, odn. cca 385.000 EUR). U Nacrtu zakona o faktoringu FBiH definisano je da se, osim domaćeg faktoringa, faktoring društva mogu baviti i međunarodnim faktoringom ali kroz tzv. dvofaktorski sistem, odnosno, kroz ugovor između faktora sa sjedištem u FBiH i faktora sa sjedištem u inostranstvu.

U Republici Hrvatskoj društva za pružanje faktoring usluga moraju ispunjavati niz uslova koje su definisani kao i za većinu finansijskih institucija a kao preduslov za obavljanje međunarodnog faktoringa nužno je da ispunjavaju uslove za osnivanje, poslovanje i prestanak rada kreditnih institucija te pružanje bankovnih i/ili finansijskih usluga koje obavlja poslove faktoringa u državi članici u skladu sa zakonom kojim se uređuju uslovi za osnivanje, poslovanje i prestanak rada kreditnih institucija te pružanje bankovnih i/ili finansijskih usluga. Uzajamnost priznavanja ovlaštenja obuhvata zemlje članice EU.

Faktoring-društvo koje ne ispunjava uslove za obavljanje poslova faktoringa kao uzajamno priznatih usluga izvan područja Republike Hrvatske, prema zakonu kojim se uređuju uslovi za osnivanje, poslovanje i prestanak rada kreditnih institucija te pružanje bankovnih i/ili finansijskih usluga, može obavljati te poslove putem podružnice registrovane u određenoj državi. U odnosu prema BiH faktoring društva mogu, poslovanje u oblasti međunarodnog faktoringa, obavljati samo posredstvom podružnica koje bi bile osnovane osnovane u skladu sa propisima BiH.

I obratno, faktoring-društvo iz treće države i faktoring-društva iz druge države članice EU može obavljati poslove faktoringa na području Republike Hrvatske samo putem podružnice, i to pod uvslvom da je te poslove ovlašteno pružati u toj državi te da

posluje najmanje dvije godine. Pri tome, i za osnovane podružnice postavlja se kao uslov da osnivač položi na račun bilo koje kreditne institucije sa sjedištem u Republici Hrvatskoj novčani iznos koji ne može biti manji od jedan 1.000.000 Kn kao jamstvo za namiru obveza koje proizlaze iz poslova zaključenih na području Republike Hrvatske.

Zakon o faktoringu u Republici Srbiji donešen je 2013.²⁷ i na istim principima kao i zakon u Republici Hrvatskoj i Nacrt zakona o faktoringu u BiH. Faktoring usluga je definisana kao finansijska usluga kupoprodaje postojećeg nedospelog ili budućeg kratkoročnog novčanog potraživanja, nastalog po osnovu ugovora o prodaji robe ili pružanja usluga u zemlji i inostranstvu.

Za obavljanje djelatnosti faktoring usluga privredno društvo mora obezbijediti i održavati osnovni kapital u visini od minimalno 40.000.000 YUD, oko 340.000 EUR. Ovim zakonom definisane su vrste faktoringa koje mogu biti predmet ugovaranja i to: domaći i međunarodni faktoring te, prema obavezi preuzimanja rizika, faktoring bez regresa i faktoring sa regresom pri čemu se kombinuju ove dvije vrste i kreiraju domaći faktoring sa i bez regresa kao i međunarodni faktoring sa i bez regresa. U slučaju međunarodnog faktoringa predmet faktoringa je prodaja potraživanja nastalog u spoljnotrgovinskom prometu robe, odnosno usluga, u smislu zakona kojim se uređuje spoljnotrgovinsko poslovanje.

Međunarodni faktoring se može obavljati: u jednofaktorskom sistemu, kad u faktoringu učestvuje samo jedan faktor ili u dvofaktorskom sistemu, kad u faktoringu učestvuju faktor sa sedištem u Republici Srbiji i faktor sa sedištem u inostranstvu.

Zakonom je omogućeno i pružanje usluga dobavljačkog (obrnutog) 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. Pri tome, dužnik je u obavezi da obezbedi saglasnost poverioca.

ZAKLJUČAK

U savremenim, veoma dinamičnim, uslovima poslovanja privredni subjekti, u nastojanju da ispune stroge zahtijeve tržišta, suočavaju se sa nizom problema, a jedan od najčešćih problema je, svakako, nedostatak finansijskih sredstava ili otežan pristup istim. Poteškoće u finansiranju poslovnih subjekata u nacionalnim i međunarodnim okvirima koje se očitio na klasičan način (putem bankarskih kredita) nisu mogle riješiti, pokušavaju se prevazići uvođenjem novih metoda, tehnika i pravnih poslova, a jedan od takvih je i faktoring. Faktoring je savremeni pravni posao, koji je u uslovima otežanog finansiranja ponudila poslovna praksa kao alternativni način obezbjeđenja finansijskih sredstava.

²⁷ Službeni glasnik Republike Srbije, broj 62/13.

Factoring je svakako veoma interesantan način finansiranja tekućeg poslovanja. Za razliku od drugih načina pozajmljivanja finansijskih sredstava kod kojih zaduživanjem raste pasiva zajmoprimaoca, kod faktoringa se finansiranje vrši na osnovu aktive (dijela aktive koji se odnosi na potraživanja od kupaca). Time se ne povećava zaduženost, čuva se kreditna sposobnost i poboljšava likvidnost i to prevashodno u segmentu malih i srednjih privrednih subjekata.

Generalni problem faktoringa kao finansijskog posla je taj što čak i zemljama EU u kojima već ima dužu tradiciju razvoja, nema dovoljnu pozitivnu tržišnu prepoznatljivost. Takođe je poželjna i harmonizacija pravnih propisa koji su relevantni za obavljanje faktoring aktivnosti na nivou svih zemalja EU, kako bi se povećao obim, prvenstveno međunarodnih faktoring operacija. Postojeće prakse na području Europe razlikuju od zemalja u kojima ne postoje propisi za relativno strogim režimima regulacije za faktoring. Odgovarajućim regulatornog nadzora je koristan za razvoj faktoringa u zemljama u razvoju. To je osobito vrijedi za percepciju faktoringa od strane malih i srednjih poduzeća, a posebno u jurisdikcijama s nižim stepenom razvoja finansijskih usluga. Uvođenje javnog nadzora u određenoj mjeri (npr licenciranje, odobrenja za upravljanje, nezavisne revizije, itd) može pomoći poboljšati percepciju faktoring iz pozicije svojih potencijalnih korisnika i može pomoći da se privuku investicije povećanjem transparentnosti industrije.

Čvrstim regulatornim režimom treba jamčiti stabilnost i legitimitet industriji faktoringa osiguravajući da igrači na tržištu mogu udovoljiti određenim regulatornim zahtjevima. To se može sastojati od licenciranja režima, minimalnih početnih kapitalnih zahtjeva, nezavisne revizije i pravila i procedura nadzora (ovlasti, izvještavanje, mjere i sl).

Regulativa faktoring usluga na području BiH i neposrednog okruženja još uvijek je u razvoju. Nesporno je međutim, da zbog tradicionalnih ekonomskih i društvenih odnosa te prometa koji se ekonomskom logikom razvijaju lokalno, za ekonomske gabarite regije, faktoring je mehanizam koji će, izvjesno, moći podržati ekonomski razvoj, zahvaljujući povećanju i ubrzanju naplativosti potraživanja te savjetodavnim nadzorom.

LITERATURA

Bakker, Marie-Renee, Leora Klapper and Gregory Udell, "The Role of Factoring in Commercial Finance and the Case of Eastern Europe", World Bank Working Paper No. 3342, 2004.

Bakker, M., and A. Gross "Development of Non-Bank Financial Institutions and Capital Markets in European Union Accession Countries,." Working Paper No. 28. World Bank, Washington D.C., 2004.

Bjorn B., Factoring: A Comparative Analysis. DJOF Publishing, Copenhagen, 1995.

D'Arcy L., Murray C. and Cleave B., Schmitthof's Export Trade, The Law and Practice of International Trade, London 2000.

Dragišić M.; Opšti pogled na faktoring posao, Pravni život, Beograd, broj 11/2000.

EU Federation Factoring & Commercial Finance - Factoring, Receivables Finance & ABL, A study of legal Environments across Europe 2011.

International factors group; Global Industry Activity Report, 2013.

Istuk I., Labus M.; Factoring and reverse factoring reforms in the EBRD region, Focus section, 2015.

Klapper L., The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises Development Research Group The World Bank, WPS3593, 2005.

Kovačević R., Značaj i uloga faktoringa kao instrumenta finansiranja izvoza - iskustva novih članica Evropske unije, „Ekonomski anali“, Beograd, br. 165, 2005.

Mikerević D.; Šanse i zamke faktoringa u saniranju nelikvidnosti preduzeća i privrede ACTA ECONOMICA, Godina XI, broj 18 / februar 2013.

Rovčanin A., Omerbegović A.; Alibašić M.; Mogućnost razvoja faktoringa u BiH, Sarajevo 2005.

SEED Southeast Europe Enterprise Development Studija izvodljivosti ZA USPOSTAVLJANJE FAKTORING KOMPANIJE U BOSNI I HERCEGOVINI, 2009.

Trade finance guide Export Factoring, World bank, 2013.

Trifković M., Omanović S.; Međunarodno poslovno pravo i, Arbitraže, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu 2001.

Trifković m.; Trivun v.: Procjena i prijedlozi za poboljšanje pravnog okvira faktoringa u Bosni i Hercegovini, IFC, Sarajevo, 2005.

Vasiljević M.; Poslovno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu 2001.

Zakoni, bilteni

Centralna banka BiH, Bilten, br.4.

Nacrt Zakona o faktoringu, Federacija BiH.

Zakon o faktoringu, "Narodne novine Republike Hrvatske" br. 94/14.

Zakon o faktoringu, Službeni glasnik Republike Srbije broj 62/13.

Zakon o privrednim društvima „Službene novine Federacije BiH“, br. 23/99, 45/00, 2/02, 6/02, 29/03, 68/05, 91/07, 84/08, 88/08, 7/09 i 63/10.

Zakon o obrtu i srodnim djelatnostima „Službene novine Federacije BiH“, br. 35/09 i 42/11. Zakon o javnim nabavkama Bosne i Hercegovine „Službeni glasnik BiH“, br. 49/04, 19/05, 52/05, 94/05, 8/06, 24/06, 70/06, 12/09 i 60/10,39/14). Zakon o javnim preduzećima „Službene novine Federacije BiH“, br. 8/05, 81/08, 22/09 i 109/12.