



savremeni instrumenti finansiranja - faktoring

U grupi savremenih instrumenata finansiranja nalazi se i faktoring, koji će biti tema Ekoleksa u narednim brojevima Bankarstva.

Faktoring je jedan od nastarijih oblika finansiranja trgovine, koji je tokom svoje duge istorije razvoja evoluirao do nivoa savremenog instrumenta finansiranja obrtnog kapitala.

Izgradnja ovog instrumenta u pogledu forme i sadržaja, rezultirala je brojnim prednostima u odnosu na klasične oblike kreditiranja obrtnih sredstava, čime je direktno pospešen kvalitet i brzina njihovog obrta, a samim tim stvoreni su i uslovi za efikasnije i profitabilnije poslovanje privrednih subjekata.

Tako je faktoring postao ne samo jedan od dominantnih oblika finansiranja obrtnog kapitala u svetu danas, već i vrlo pogodan instrument za finansiranje pojedinih privrednih subjekata (mala i srednja preduzeća) ili privrednih delatnosti (izvoz).

Naziv ovog instrumenta potiče od engleske reči *factor* – agent, komisionar ili posrednik, odnosno, koren ove reči čini latinska reč *facio*, što znači “onaj koji čini”.

U dugoj istoriji razvoja ovog instrumenta, čije početke istraživači vezuju čak za IV vek p.n.e. i stari Vavilon, može se reći da važnu prekretnicu čini period velikih kolonijalnih osvajanja u XV i XVI veku od strane tada vodećih evropskih zemalja. Nagli razvoj trgovine koji je pratio ova osvajanja, pospešio je i razvoj faktoringa.

Model faktoringa definiše se kao prodaja potraživanja od strane klijenta (privrednog subjekta) posredničkoj organizaciji – faktoru ili faktoring organizaciji, koja otkupljuje potraživanje i preuzima sav rizik eventualne nemogućnosti naplate otkupljenih potraživanja. Otkup potraživanja vrši se o dospelosti ili pre dospelosti potraživanja.

Iako faktor u ovoj transakciji isplaćuje promptno klijentu samo deo potraživanja, po avansnoj stopi od 70% - 90% potraživanja, on preuzima celokupno potraživanje.

Autor rubrike:
mr Vesna Matić

Razlika između avansno isplaćenog iznosa i faktoring iznosa predstavlja rezervu koju će faktor koristiti kao pokriće za eventualnu nemogućnost naplate potraživanja.

Kada naplati potraživanje u celosti, faktor isplaćuje klijentu iznos rezerve, ili u dogovoru sa klijentom, rezervu iz jednog potraživanja koristi za pokriće u slučaju nemogućnosti naplate drugog potraživanja.

Ovakva konstrukcija je moguća obzirom da savremeni faktoring posao podrazumeva kontinuirani otkup potraživanja klijenta od strane faktora, u uslovima uspešne saradnje ova dva privredna subjekta.

Osim toga, faktoring znači otkup kratkoročnih potraživanja (maksimum do 180 dana), pa i ova činjenica omogućuje kontinuitet u poslovnim odnosima faktora i klijenta.

Dakle, faktoring posao poznaje tri učesnika.

Faktora koga reprezentuje po pravilu

faktoring preduzeće, mada ovu funkciju mogu obavljati i posebni organizacioni delovi banaka u jurisdikcijama gde je to dozvoljeno.

Savremeni faktor, osim otkupa aktuelnog potraživanja od strane klijenta, obavlja još dve funkcije:

- odobrava klijentu liferantski kredit do koga on može unapred planirati i ugovarati sa kupcima prodaju svoje robe na kredit, i
- obavlja uslužnu funkciju skupljanja tekućih hartija i hartija sa zaostalim plaćanjem, kao i njihovu naplatu preko institucija sistema.

Za svoje usluge faktor naplaćuje komisionu proviziju od klijenta koja se kreće od 2% - 4% iznad interbank rate (prima rate). Ovom provizijom obuhvaćen je rizik naplate kome je faktor izložen, kao i kamata za kreditiranje

klijenta od momenta otkupa potraživanja do momenta naplate.

U okviru pružanja kompletne faktoring usluge, faktor može imati i druge troškove (pr. kamate na stanje nenaplaćenih potraživanja koja prelaze fiksni broj dana, ili razne provizije – za angažovanje pre sklapanja ugovora, za pripremu kredita, proveru poreskih stopa i dr.).

Nadoknadu ovih specifičnih troškova faktor dogovara i definiše ugovorom o faktoringu.

Drugi učesnik u faktoring poslu je **klijent**. Njegova obaveza je da po osnovu zaključenog ugovora o faktoringu, prenese potraživanja na faktora, ali i da mu uredno dostavlja kopije faktura i priznanice o isporučenoj robi. On

je takođe obavezan da sačinjava fakture tako da one budu maksimalno obuhvatne u pogledu podataka relevantnih za kupca – o iznosu koji bi trebalo platiti, rokovima i dinamici plaćanja, ali

i sa jasnom naznakom da se plaćanje treba obaviti preko faktora.

Treći učesnik faktoring posla je **kupac**, čija je osnovna obaveza da izvrši plaćanje za kupljenu robu u svemu prema uslovima iz ugovora o kupoprodaji koji je zaključio sa prodavcem (klijentom). Pri tome, njega pre svega interesuju uslovi plaćanja (mogućnost kreditiranja), ali ne i ko obezbeđuje kredit, klijent (prodavac) ili faktor.

Aktom izmirivanja obaveze od strane kupca zatvara se konstrukcija finansiranja putem faktoring modela.

O modalitetima faktoring posla, izvorima prava i značaju ovog oblika finansiranja biće reči u narednom broju Bankarstva.

