



SAVREMENI INSTRUMENTI FINANSIRANJA - FAKTORING

Autor rubrike: mr Vesna Matić

Dalja razrada pojma faktoringa vodi u pravcu osvetljavanja njegovog pravnog aspekta, prezentacije modaliteta faktoring posla, kao i mesta koje ovaj oblik finansiranja ima u savremenom svetu.

Ugovor o faktoringu je tvorevina autonomnog prava i, još uvek, u velikom broju zemalja (uključujući i našu), nije regulisan nacionalnim propisima.

To je razlog što su izvori prava ovog ugovora opšti uslovi poslovanja faktoring kompanija, tipski i formularni ugovori, opšta pravila ugovornog prava.

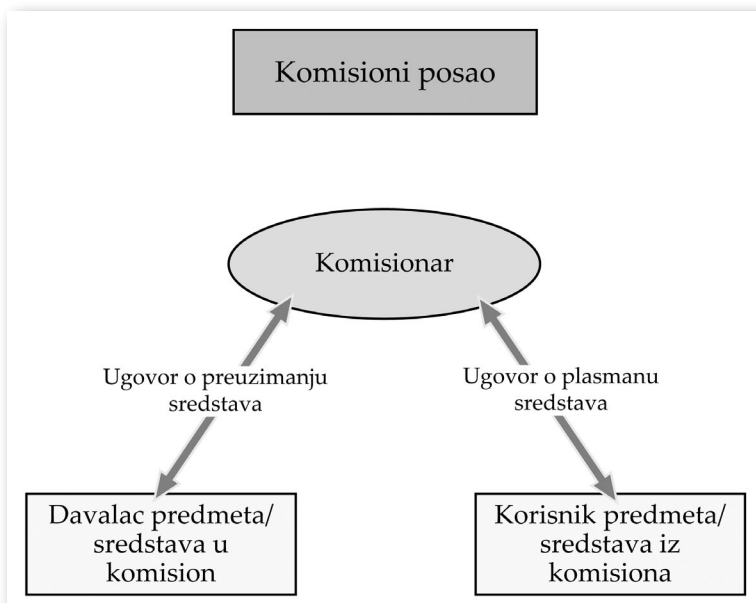
Zbog toga se za ugovor o faktoringu kaže da je neimenovani ugovor. Osim ove karakteristike, ugovor o faktoringu je i formalan ugovor (obavezna pismena forma), teretni ugovor, ugovor sa trajnim izvršenjem prestacija (uspostavlja se trajni pravni odnos između ugovornih strana) i mešoviti ugovor.

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 račun.

Na međunarodnom planu ovaj pravni posao regulisan je UNIDROIT¹ konvencijom o međunarodnom faktoringu iz 1988. godine.

¹ Međunarodni institut za unifikaciju privatnog prava u Rimu - stručnjaci ovog Instituta radili su na izradi Konvencije o međunarodnom faktoringu.



Savremena praksa poznaje različite modalitete faktoring posla, od kojih izdvajamo sledeće:

1. Podelu faktoring posla na domaći i međunarodni faktoring. Za razliku od domaćeg faktoringa kao oblika finansiranja trgovine u zemlji, međunarodni faktoring predstavlja oblik finansiranja međunarodne trgovine, i kao takav značajan podsticaj finansiranju izvoza.

Za razliku od domaćeg, međunarodni faktoring poznaje četiri učesnika u poslu: prodavca (klijenta), njegovog domaćeg faktora, kupca u inostranstvu (dužnik) i korespondentnog faktora u zemlji kupca.

Izuzetne pogodnosti koje ovaj oblik finansiranja pruža izvoznim programima su brojne - otklanja kreditni rizik i isključuje izvorne rizike, obezbeđuje daleko fleksibilnije kreditiranje u odnosu na klasični kreditni posao, smanjuje troškove (knjigovodstva, naplate potraživanja) i obezbeđuje visokokvalitetne kontakte na ino tržištima, kao i direktan pristup Međunarodnoj organizaciji faktoring institucija.

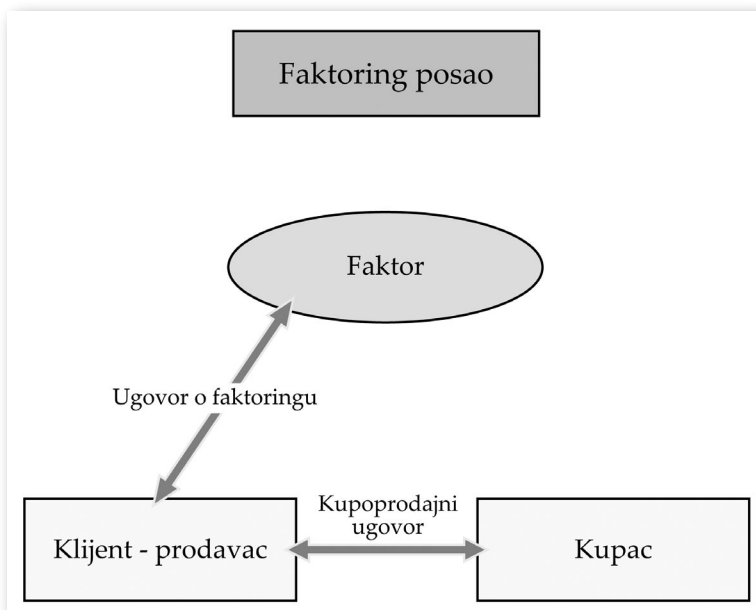
Posebne pogodnosti ovaj oblik finansiranja

pruža izvoznicima i na planu konkretnosti, obzirom da faktor nudi kreditne uslove uobičajene na tržište uvoznika ali i neke druge prateće usluge.

2. Podela faktoringa na domaći ili Old Line Factoring (Conventional Notification Factoring) i nepravi (kvazi) faktoring, bazira na obuhvatnosti i samoj suštini posla otkupa potraživanja.

Pravi faktoring podrazumeva otkup potraživanja klijenta od strane faktora, u kom kontekstu faktor ostvaruje sve tri karakteristike faktoring posla:

- funkciju finansiranja klijenta do visine ugovorenih prodajnih cena isporučene robe,



- funkciju kreditiranja klijenta kroz odobravanje liferantskog kredita i preuzimanje kreditnog rizika, i
- uslužnu funkciju (naplata potraživanja, knjiženje i dr.).

Kod nepravog ili kvazi faktoringa, faktor preuzima potraživanje samo radi naplate za ustupaoca i po pravilu garantuje za naplativost potraživanja.

3. Podela faktoring posla prema kriterijumu zaštite faktora od rizika, poznaje:

- faktoring bez prava faktora na regres u slučaju da potraživanje ostane

nenaplaćeno (zastupljeniji oblik faktoringa u razvijenim tržišnim ekonomijama) i

- faktoring sa pravom faktora na regres, koji je prisutniji na tržištima u nastajanju, gde je rizik neizvršenja teže oceniti.

Bitno je istaći da ovaj oblik finansiranja obrtnog kapitala veoma značajan i za mala i srednja preduzeća, koja spadaju u kategoriju visoko rizičnih dužnika, a imaju hroničan nedostatak obrtnog kapitala. Osim toga, ovi privredni subjekti su nedovoljno informaciono uključeni u okruženje.

U ovako specifičnoj situaciji, faktoring kao oblik finansiranja i kreditiranja za mala i srednja preduzeća, pruža brojne prednosti:

- kreditna sposobnost u poslu faktoringa vezuje se za kvalitet i veličinu osnovnog potraživanja, a ne kreditnu sposobnost klijenta, što posao kreditiranja čini efikasnijim,
- potraživanja koja preuzme faktor nisu deo imovine preduzeća koje bankrotira, što je bitno za mala preduzeća, obzirom da su u najvećem broju slučajeva visoko rizična,
- efikasnost u otkupu potraživanja i pogodnosti koje faktor nudi u uslovima

kreditiranja ali i drugim uslugama, veoma pomažu da mali privredni subjekti održe korak u konkurenciji na tržištu.

Sve zajedno, veoma je doprinelo omasovljenju ovog oblika finansiranja, kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju.

Izuzetno visok uzlazni trend učešća faktoring posla, i promet u poslednjih deset godina, takođe potvrđuju da će ovaj instrument finansiranja imati značajno mesto u finansiranju privrednog razvoja u svetu i u budućem periodu.

Prema rezultatima analize koja je rađena za period od 1988. do 2003. godine, utvrđeno je da je faktoring učestvovao sa 760 mlrd EUR u prometu na svetskom nivou u 2003. godini, što čini porast od 67% u odnosu na 1988. godinu.

Još dinamičniji rast obima faktoring usluga zabeležen je u zemljama Istočne Evrope koje su članice Evropske Unije (EU 8), uključujući i Rumuniju od 434% u istom periodu, mada bi u analizi ovog posla trebalo imati u vidu nizak početni osnov, odnosno učešće faktoring usluga u ovim zemljama 1988. godine.