

Драган Микеревић¹

Шансе и замке факторинга у санирању неликвидности предузећа и привреде

Opportunities and pitfalls of factoring in relieving insolvent companies and the economy

Резиме

Повећана конкуренција на тржишћу, као и посљедице глобалне кризе ставиле су добављаче у позицију да својим кlijцима одобравају све дуже рокове плаћања. Поред пролонгирања рокова плаћања кlijци не успјевају да их изврше што изазива код многих правних лица неликвидност. Факторинг као специфичан и алтернативни облик финансирања је једно од рјешења тој проблемима који пружа могућност продаје и оштривања специјализованог финансијског институцији-фактору.

При коришћењу факторинга треба имати у виду све његове предности али и недостатке. Неопходно је анализирати трошкове факторинга и одлучити се да ли ићи не у овај аранжман.

Кључне рјечи: *Факторинг, фактор, комисионери, финансирање, трошкови факторинга, отворени и скривени факторинг, прави и квазиправи факторинг, факторинг са правом и без права рејреса, домаћи и међународни факторинг, клириншке банке.*

Summary

Increased competition on the market, as well as the effects of the global crisis put the vendors in a position to grant all their customers longer payment terms. Even

¹ Економски факултет Универзитета у Бањој Луци, dragan.mikerevic@efbl.org

with the extending of terms for payments, customers are not able to carry them out causing the insolvency of many legal entities. Factoring as a specific and alternative form of financing is one of the solutions to this problem that provides the ability to sell receivables to specialized financial institution-factor.

When using factoring, all of its advantages and disadvantages have to be taken into consideration. It is necessary to analyze the cost of factoring and decide whether to proceed or not with this arrangement.

Key words: *factoring, factor, customer, financing, cost of factoring, open and hidden factoring, real and so-called factoring, factoring with and without recourse, domestic and international factoring, clearing banks.*

Увод

Повећана конкурентност и све „оштрији” тржишни услови пословања довели су до даљег погоршања услова плаћања између добављача и купаца. Купци све чешће не успијевају извршити своје обавезе према добављачима у уговореним роковима, што узрокује немогућност подмирења њихових обавеза изазивајући тиме неликвидност привреде у цјелини.

Факторинг као један од специфичних (алтернативних) облика финансирања може дијелом ублажити овај проблем. Ријеч је о могућности продаје потраживања које добављач има од купца (дужника) некој од специјализованих финансијских институција – фактору. Улогу фактора (факторинг фирме) може обављати пословна банка, осигуравајућа кућа, берза и друге консалтинг фирме и клириншке куће. Његова основна активност односи се на наплату на њега пренијетих, тј. од комитента (клијента) цедираних потраживања. Дакле, фактор тиме прихвата обавезу према комитенту да у односу на примљену фактуру (или више њих) у тачно предвиђеним роковима изврши плаћање у одређеном проценту или у цијелости.

У раду ћемо се бавити питањима дефинисања факторинга, врстама, трошковима, дилемама, те предностима и недостацима за предузеће (комитента, клијента) и банкарску индустрију (фактора).

1. Појам, значај и функционисање факторинга

Зависно с које временске дистанце се ово питање третирало (у доба пре-историјских држава – Вавилона и старог Рима, периода колонијалних освајања или новијег датума), постоји неколико различитих дефиниција уговора о факторингу. Дакле, дефиниција уговора о факторингу у различитим земљама зависи од правног концепта, културе пословања, комерцијално-финансијских потреба одређеног тржишта и слично. Институт за

унификацију приватног права (UNIDROIT) из Рима именовано је још 1988. године групу свјетских експерата да предложи правну регулативу о факторингу, па и његову дефиницију. Под факторингом се подразумијева аранжман између фактора и његовог комитента, који укључује најмање двије од следећих услуга које обезбјеђује фактор: финансирање, одржавање рачуна, наплате дугова и заштите од кредитних ризика.²

Факторинг потиче од енглеске ријечи *factor*, која има неколико значења: *аџент*, *комисионар*, *посредник*. Уговор о факторингу се развио у 19. вијеку у англосаксонској трговинској пракси.³ Наиме, тада су енглески извозници продавали робу у Америци преко агената на бази комисионог посла. Временом су се ови агенти почели бавити испитивањем кредитне способности купаца и обављањем низа административних послова за рачун свог енглеског клијента, па и наплатом потраживања од купаца. Тако су ти агенти постали факторинзи, односно специјализоване организације за факторинг послове које су касније прихватиле и неке банке. У европским земљама факторинг се почео развијати шездесетих година прошлог вијека, при чему је годишњи раст факторинг послова 15 до 20%.⁴ Данас је у западном свијету развијена веома разуђена мрежа факторинг фирми које се често повезују у мултинационалне компаније за факторинг укључујући се у банке, осигуравајућа друштва и друге финансијске организације. Предузећа, било мала, средња или велика, у свијету савремених финансија све чешће користе факторинг као начин задовољавања својих финансијских потреба насталих као посљедица повећања продаје и по том основу повећања салда на рачун – *Поштраживање од купаца*.

Од 1984. до 1995. годишњи промет у факторинг фирмама у Великој Британији повећао се са 4,4 на 30,4 милијарде фунти. У тој земљи постоји 46 фирми које се баве пружањем факторинг услуга са око 15.000 клијената чији се појединачни промет креће од 50.000 до 15 милиона фунти. Најважније факторинг фирме су филијале клириншких банака: International Factors (Lloyds), Riffin Factors (Midland), Lombard (Notwest) и Alex Lawrie (Lloyds).⁵

Факторирање је продаја краткорочних потраживања од купаца фактору или факторинг фирми. У пословној пракси факторинг омогућава предузећу рјешавање проблема прибављања готовине у роковима краћим од рока доспијећа потраживања рјешавајући проблем ликвидности, пренос

² Bjorn Birgitte, *Factoring: A Comparative Analysis*, DJOF Publishing, Copenhagen, 1995, стр. 32–37.

³ Има и другачијих мишљења о почетку и развоју факторинга. Видјети о томе: Проф. др Божидар Павићевић: *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и форфегингу*, Агенција „Intellect”, Београд, 1990, стр. 36.

⁴ Проф. др Божидар Павићевић: цитирани опус, стр. 37.

⁵ Glen Arnold: *Corporate Financial Management*, Financial Times Professional Limited, London, 1998, стр. 516.

активности на банку у вези с наплатом потраживања и уколико је ријеч о факторингу без права на регрес и пренос кредитног ризика. Ове користи представљају, заправо, и мотиве предузећа да закључе уговор о факторингу. У најелементарнијем смислу, суштина факторинга своди се на то да предузеће прода своја краткорочна потраживања одмах након фактурисања у цијелости или дјелимично факторинг фирми и након тога може одмах или накнадно добити потребну готовину.

Факторинг фирма уз накнаду (провизију од 1 до 3%) откупљује потраживања прије истека рока плаћања, преузима послове наплате, опомињања, књиговодствене послове и послове ризика наплате потраживања. На средства исплаћена прије наплате потраживања зарачунава камату, тако да су накнада и камата мотиви банке (фактор фирме) за улазак у уговор о факторингу.

Уговор о куповини потраживања је склопљен када фактор прихвати понуду комитента. Пренос потраживања између комитента и фактора обавља се цесијом. Цесија⁶ је уговор између комитента као цедента и фактора као цесионара којим се потраживање преноси са садашњег повјериоца (комитента) на фактора као новог повјериоца.

Предности факторирања потраживања за предузећа су што се тиме:

- а) убрзава прилив новца и олакшава ликвидност,
- б) смањују трошкови наплате потраживања,
- в) преноси ризик наплате потраживања на факторинг фирму.

Продајом потраживања прије рока наплате ослобађа се готовина везана у потраживањима која се може употријебити за финансирање других пословних активности у предузећу. Тиме се смањује просјечно стање краткорочних потраживања, њихов број дана везивања, што повећава коефицијент обртаја потраживања од купаца и позитивно дјелује на ликвидност предузећа и индиректно на рентабилност. На овај начин предузеће се штити и од валутног ризика што има посебан значај у пословима са иностранством. Највећи недостатак факторирања је што је то скуп начин финансирања и омогућује само текуће финансирање. Обично се предузећа одлучују на овај вид финансирања када:

- а) не могу на други начин обезбиједити потребну готовину,
- б) продају робу на кредит,
- в) треба да наплате извезену робу.

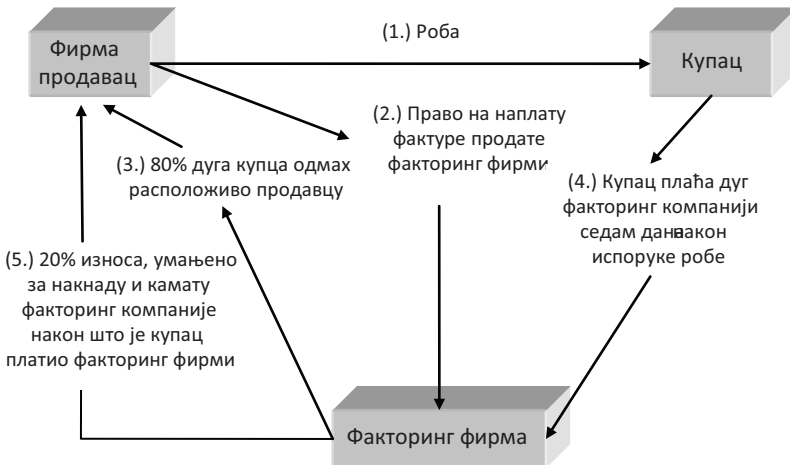
У основи, факторинг фирме пружају три врсте услуга предузећима са ненаплаћеним потраживањима:

- финансирање,

⁶ Видјети: Сениша Радоњић, мастер ек. „Цесије, преузимање обавеза и асигнација као облик обрачунског плаћања у Републици Српској”, Финрар, 10/12.

- осигурање наплате,
- управљање потраживањима,
од којих је најважнији тренутни трансфер новца.

Прва функција факторинга је финансирање. Тако, рецимо, предузеће са годишњим прометом (реализацијом) од пет милиона може имати потраживања од купаца у износу од милион или 20%. Овако велико потраживање објективно може створити проблем ликвидности предузећа које иначе добро послује. Тада на сцену могу ступити факторинг фирме које обезбјеђују новац за одржавање залиха, плаћање обавеза и генерално доприносе профитабилности и расту предузећа. У том случају, факторинг фирма исплаћује клијенту до 80% вриједности фактуре. Преосталих 20% по одбитку трошкова фактурисања, факторинг фирма исплаћује клијенту када се фактура наплати од купца. Наравно, за унапријед исплаћен износ новца зарачунаће накнаду и камату. Трошкови обично варирају од клијента до клијента у зависности од обима продаје, врсте дјелатности и просјечне вриједности фактуре. На примјер, у факторинг фирми Алекс Лори (Alex Lawrie) трошкови факторинга су већи од 2 до 3%⁷ у односу на текућу каматну стопу, плус трошкови обраде (административна накнада) који просјечно износе 1,2%.⁸ По овим стопама фактор зарачунава камату за унапријед уплаћена средства комитенту. Уколико комитент своја средства не повуче и задржи их на рачуну, фактор ће на тај износ обрачунати и платити текућу камату. Овдје ћемо илустровати фазе типичне факторинг трансакције.⁹



Слика 1. Фазе факторинга посла

⁷ Трошкови иностраног факторинга у зависности од начина плаћања и земље дужника су већи за око 0,25 до 0,35% него у промету на домаћем тржишту.

⁸ Ibidem, стр. 516.

⁹ Ibidem, стр. 516.

У првој фази роба се испоручује купцу коме се шаље и фактура. У другој фази продавац продаје факторинг компанији право на фактурисани износ за, рецимо, 80% номиналне вриједности. У трећој фази, неколико недеља касније, купац плаћа фактуру факторинг компанији. На крају факторинг фирма преноси преосталих 20% продавцу, наравно умањених за камату и накнаде.

У наредном примјеру показаћемо на који начин факторинг фирма израчунава износ који ће бити унапријед плаћен.

Износ који одобрава факторинг фирма: Произвођачка фирма има неплаћених фактура у износу од 1.000.000 КМ. Од тога 40.000 КМ су стара потраживања која факторинг фирма не узима у разматрање, 60.000 КМ се одбија због тога што су лошег квалитета, а 30.000 КМ је предмет спора између продавца и купца. Факторинг компанија је спремна да исплати 80% задовољавајућих фактура.

Укупне фактуре		1.000.000
Минус стари дугови	40.000	
Неодобрени дугови	60.000	
Сумњиви дугови	30.000	
		(130.000)
		870.000

Износ који је факторинг фирма спремна одмах да обезбиди клијенту је 80% од 870.000, односно 696.000 (69,9% укупне вриједности свих фактура). Факторинг фирме веома често одбијају комитенте (клијенте) као неодговарајуће за њихове услуге. При томе оне траже „чисте и незаложене дугове”, тако да би могле бити релативно сигурне да ће плаћање фактуре заиста бити извршено. Уз то настоје да буду упознате с пословањем купаца и да буду задовољне компетентношћу њиховог менаџмента, а то обезбјеђују на бази релевантних информација о бонитету клијента и њихових купаца.

Факторинг фирма за поједине комитенте може да одреди и *факторинг лимит*. При томе узима у обзир планирану продају за текућу годину с купцем (дужником) и остварен број плаћања купца. Тако, рецимо, ако комитент остварује са својим купцем промет од 1.000.000 КМ с роком плаћања од 90 дана, факторинг лимит би се израчунавао на следећи начин:

- (1) Коефицијент обрта потраживања $(360 / 90 = 4)$
 (2) Факторинг лимит $1.000.000 / 4 = 250.000 \text{ КМ}$

Износ од 250.000 КМ је довољан факторинг лимит како би факторинг фирма омогућила комитенту финансирање продаје у износу од 1.000.000 КМ с роком плаћања 90 дана.

Друга важна функција факторинга је **осигурање наплате (del credere)**, при чему треба разликовати **прави** од **квазиправог** факторинга.

- Код **правог факторинга** фактор сноси ризик наплате потраживања од дужника. Поред осигурања наплате прави факторинг садржи и пружање осталих пропратних услуга, као што су евиденција и управљање укупним потраживањима, финансирање и одговорност за наплату. Наиме, компаније, нарочито младе, које се убрзано развијају често не желе додатне проблеме и трошкове око установљавања софистицираног рачуноводственог система који би се бавио књиговодственим евидентирањем и наплатом потраживања. Факторинг фирме, уз накнаду, преузимају и послове евидентирања продаје на кредит, провере кредитног бонитета купаца, доставе фактура, наплату закасњелих плаћања и осигуравања да ће дуг бити плаћен. Накнада за ове послове може изгледати висока, рецимо 100.000 н. ј. за фирму чији је промет пет милиона, али у том случају фирма неће имати трошкове административног апарата. Поред тога, факторинг компаније су искусне професионалне фирме за наплату дугова, које знају све трикове у трговини и стога обично могу ефикасније извршити наплату.
- Код **квазиправог факторинга** ризик наплате (кредитни ризик) остаје код комитента који се у том случају обавезује платити фактору износ авансираног (унапријед дозначеног) потраживања увећаног за уговорену накнаду ако дужник (купац) не испоштује своју обавезу у уговореном року.

Трећа функција фактора је управљање потраживањима. Постајући власником потраживања факторинг фирма прати наплату откупљених фактура (потраживања), обавјештава дужнике о измјенама уплатних рачуна, упозорава на доспијеће плаћања и покреће друге правне радње за заштиту интереса комитента, обрачунава камате и слично.

Дакле, прави факторинг посједује све три функције, а квазифакторинг се одликује једном или дједма функцијама. Услуге факторинг фирми, како смо истакли, нарочито много користе мала и средња¹⁰, али и нека велика предузећа. Уговором о факторингу може се уговорити да факторинг фирма прихвата:

- цесију потраживања свог комитента на факторинг фирму, при чему факторинг фирма исплаћује цедирана потраживања комитенту уз дисконт,

¹⁰ Међутим, треба имати на уму да финансирање путем факторинга изазива значајне трошкове, тако да само она мала и средња предузећа која припадају групи брзорастућих компанија могу поднијети терет финансирања путем факторинга. Насупрот овоме, она мала и средња предузећа која имају скромну маржу добитка треба да пажљиво процјене користи и трошкове факторинга (Видјети: проф. др Ката Шкарић – Јовановић: Факторинг – финансијски, правни и рачуноводствени аспект, Финрар 8/08, стр. 9).

- наплату потраживања комитента у своје име и за његов рачун уз одобрење кредита комитенту,
- испитивање кредитног бонитета купаца комитента,
- маркетинг истраживања за рачун комитента,
- вођење књиговодства комитента.

Наравно, могу се уговорити и само неки од поменутих послова. Уговори су, у принципу, дугорочни (до десет година, на примјер), при чему факторинг фирма у принципу не прихвата мале уговоре јер јој само велики уговори омогућују да њене накнаде за учињене услуге буду релативно ниске и тиме курентне у односу на друге факторинг фирме.

2. Врсте факторинга

Поред правог и квазиправог факторинга у литератури се наводе сљедеће врсте факторинга, и то према:

- обавијештености купца (дужника) о постојању факторинга(2.1.),
- поријеклу настанка обавеза по факторингу(2.2.).

2.1. Отворени и скривени (неотворени) факторинг

Отворени факторинг без права регреса с пуним сетом услуга је уговор дугорочије природе гдје комитент прихвата да прода фактору своја потраживања када она настану, што се неријетко дефинише термином *огмах њо настанку*. Комитент путем фактуре информише купца робе да је то потраживање пренијето (продато) фактору и да плаћања иду према фактору.

На овај начин потраживања од великог броја купаца преносе се на фактора у једно потраживање од фактора. Тиме он има књиговодствено потраживање од једног лица, што му знатно поједностављује и појефтиније посао. Купљена потраживања фактор мора да исплати у року доспијећа и у условима немогућности купца да измири своју обавезу.

Факторинг посао знатно смањује комитенту књиговодствене евиденције, ангажовање на наплати потраживања од великог броја купаца, слање извода и опомена за наплате, правни поступак за наплату и концентрацију кредитног ризика на једно лице, тј. фактора. Све ово за комитента обавља фактор пошто је он и откупио потраживања. Већина фактора гарантује плаћање комитентима, **без права регреса**, на одређени утврђени датум од дана откупа потраживања. Овај период се често назива „**фиксни период доспијећа**”.

Када фактор ступи први пут у контакт с потенцијалним комитентима, он ће испитати просјечан број дана наплате потраживања од купаца, настојећи при томе да смањи тај период наплате. Имајући у виду да неки

купци плаћају раније а неки касније, корист за комитента је што ће добити на одређени утврђени датум прилив готовине од фактора и тиме може да планира своје токове готовине.

Ойворени факторинг с њравом регреса с пуним сетом услуга је такође дугорочни уговор гдје је ризик наплате потраживања од купца или кредитни ризик код комитента (произвођача, продавца, испоручиоца робе или услуге). У случају да не изврши наплату од купаца, фактор има право да се регресира од комитента за ненаплаћене износе. Обично је то у року 90 дана од дана доспијећа наплате од купаца. Код ове врсте факторинга комитент мора водити досије сваког потраживања и предузимати мјере за њихову наплату. Уз потраживања ненаплаћена у року 90 дана од дана њиховог доспијећа фактор има право и на наплату трошкова које је имао у вези с предузимањем мјера за наплату потраживања. У овим случајевима комитент може овластити фактора да настави све радње, укључујући и оне правне, за наплату потраживања на његов терет. У случају факторинга с **правом регреса** фактор не нуди *фиксни ѡериод доспијећа* за наплату потраживања, већ усклађује принцип наплате на бази плаћања када буду извршена од купаца. Тиме комитент нема гарантовани период наплате, као што је то случај са отвореним факторингом без права регреса.

Скривени (неотворени) факторинг са и без права на регрес настаје у случају када комитент не жели да уђе у аранжман отвореног факторинга, а жели пун сет услуга. То се превазилази формирањем посебног предузећа. Обично се практикује оснивање новог правног лица које ће бити под управом и власништвом фактора путем којег ће комитент примати наруџбине и слати фактуре на име тог предузећа. Сачињава се факторинг уговор између комитента и новоосноване фирме, којим се новооснована фирма обавезује да купи сву робу од комитента, а овај се обавезује да све фактуре издаје на име тог предузећа. Овим се заобилази сазнање купаца о ангажовању скривеног фактора. То ново предузеће купује власништво над робом и услугама као и потраживање по том основу. Оно ће водити евиденцију о потраживањима и водити бригу о њиховој уплати. Овај систем одржавања скривеног факторинга веома је скуп и примјењив је само у великим компанијама гдје велики обим трансакција може да поднесе додатне трошкове фактора за рад на овај начин.

2.2. Домаћи и међународни факторинг

Код *домаће факторинга* сва три учесника су из исте земље. Зависно од тога да ли фактор у цијелости преузима ризик наплате потраживања од комитента може се разликовати: домаћи факторинг с правом регреса и домаћи факторинг без права регреса.

Код домаћег факторинга *без њрава рејреса*, тј. код правог факторинга фактор преузима стопостотни номинални износ откупљеног потраживања и ризик наплате и при томе не захтијева инструменте осигурања наплате од комитента.

С друге стране, код домаћег факторинга *с њравом рејреса*, у случају да дужник (купац) не испуни своје обавезе, комитент који је уступио своја потраживања обавезује се платити фактору износ исплаћеног потраживања увећан за уговорену камату.¹¹

Међународни факторинг постоји у случају када су комитент (произвођач, продавац, извозник) и купац робе или услуге у различитим земљама, гдје промет робе и услуга има карактер увозно-извозног посла. Учесници ове врсте факторинга у обавези су да примјењују конвенцију Уједињених нација о међународном факторингу из 2001. године.¹²

Увозни факторинг је финансијска услуга међународног факторинга која обезбјеђује предузетницима куповину робе или услуга из иностранства без банкарских гаранција, отварање документарних акредитива или авалираних мјеница. При коришћењу услуге увозног факторинга дужник (купац) купује робу или услуге од иностраних добављача са одгођеним плаћањем. При томе, умјесто плаћања у корист повјерилаца (добављача) у иностранству, дужник плаћа свој дуг факторинг фирми.

Извозни факторинг је финансијски посао код којег се обавља откуп потраживања између пословних субјеката из Босне и Херцеговине и иностранства. Овдје су присутна четири учесника:

- домаћи комитент који уступа потраживања,
- факторинг фирма,
- купац (дужник) у иностранству,
- кореспондентна факторинг фирма у земљи купца.

¹¹ Пренос потраживања од комитента на фактора није опорезив ПДВ-ом. Међутим, факторинг услуга (накнада, дисконтна стопа, камата плус сви административни трошкови око обраде уговора) коју фактор зарачунава комитенту је финансијска услуга која подлијеже опорезивању ПДВ-ом, ако је фактор у систему ПДВ-а. Наиме, Законом о ПДВ-у у Босни и Херцеговини прописано је тзв (члан 25.) функционално ослобађење финансијских услуга. То значи да су финансијске услуге ослобођене од плаћања ПДВ-а без обзира да ли их врши финансијска установа или било који други обвезник ПДВ-а (правно лице без обзира на облик организације, предузетници и физичка лица-обвезници ПДВ-а). Из финансијских услуга које су ослобођене од плаћања ПДВ-а, изузете су услуге факторинга. Дакле, факторинг је опорезив и када се њиме баве банке као и друга лица. Основица за обрачун ПДВ-а, у складу са ставом Управе за индиректно опорезивање БиХ, утврђује се у износу свих претходно наведених ставки или, уколико није тако уговорено, у износу разлике вриједности потраживања и износа датог за откуп истог.

¹² У децембру 2001. године Генерална скупштина Уједињених нација усвојила је конвенцију о преносу потраживања у међународној трговини.

Ризик је врло висок када компанија продаје робу у иностранству а нема осигурање за њену наплату. Тај ризик је већи и из других разлога:

- недовољно познавање кредитне способности и финансијске снаге инокупаца. Ове информације врло тешко је прибавити, али и када се прибаве, тешко их је дијагностиковати због различитог нивоа примјене МРС/МСФИ;
- када је комитент у стању да обезбиди информације о купцима, оне често нису благовремене пошто је комитент морао већ донијети одлуку о продаји робе на кредит;
- у случају извозних послова кредити се одобравају обично на дужи рок и тиме је кредитни ризик већи;
- без обзира на кредитну способност инокупца, кредитни ризик постоји по основу политичког ризика и уопште лоших привредних перформанси у земљи купца;
- извозник се излаже и валутном ризику.
- девизне контроле земље купаца могу да забране плаћања у страним валутама и тиме јој онемогуће извршење плаћања.

Усљед поменутих ризика с којима се срећу извозници, владе многих земаља основале су институције које осигуравају извознике од ризика немогућности наплате извезене робе или извршених услуга. Поред тога, извозницима се обезбјеђују и веома повољне шеме финансирања и давања гаранција у извозним пословима.

Из претходног је основано устврдити да факторинг индустрија обезбјеђује велике погодности извозницима: заштиту од кредитног ризика, вођење оперативних послова наплате и финансирања путем веома различитих метода.

Наравно, изложена класификација факторинг аранжмана није коначна јер је привредноправна пракса доста динамична и стално се обогаћује новим сазнањима, тако да се појављују и подваријанте наведене класификације: макрофакторинг, е-факторинг, реципрочни извозно-увозни факторинг, према револвинг начелу факторинг, и слично.

3. Трошкови факторинг аранжмана

Трошкови факторинга састоје се од накнаде и камате, зависно од предмета факторинга, тј. да ли је закључен уговор о факторингу са услугама или уговор са услугама и кредитирањем.

Факторинг накнада представља цијену услуге фактора за обављени откуп потраживања и преузимања ризика наплате, ако је у питању прави факторинг. Факторинг камата фактор зарачунава комитентима на износ

исплаћене аконтације која је утврђена уговором о факторингу (80%) од дана исплате аконтације до доспијећа уступљеног потраживања (30, 60, 90 или 120 дана). Висина каматне стопе зависи од кретања каматних стопа на дате краткорочне кредите. Наиме, потраживања од купаца често продају мала и средња предузећа којима се не исплати запошљавање нових радника и ангажовање посебног одјељења за наплату потраживања. С тим у вези, трошак факторирања потраживања зависи од:

- **структуре продаје:** обим послова у односу на број фактура и у односу на број купаца,
- **обима продаја:** обим послова реализован у земљи фактора или у иностранству или укупан обим продаја и просјечних износа продаје,
- **услова продаје:** у готову или уз есконт и остали кредитни услови у складу с бонитетом купаца,
- **основне услуге:** праћење пословања или не с гаранцијом кредитног ризика.¹³

Међутим, трошак факторирања зависи и од момента исплате готовине за продата потраживања:

- а) Ако предузеће добија новац одмах након продаје потраживања, а прије него што фактор наплати потраживање, предузеће плаћа провизију један до два одсто вриједности потраживања и редовну камату. На тај начин факторинг фирма даје предузећу краткорочни кредит до наплате потраживања.
- б) Уколико предузеће не захтијева новац прије наплате потраживања, тада плаћа само провизију на факторирана потраживања.
- в) Ако предузеће не троши новац и оставља га на коришћење фактору, након наплате потраживања плаћа само провизију, али од фактора који користи та средства наплаћује камату.

ПРИМЈЕР: Трошак факторирања у условима када предузеће користи кредит прије најкасније потраживања.

1. Предузеће је продало потраживање са роком доспијећа један мјесец без права на регрес	10.000
2. Провизија за факторирање 2%	200
3. Фактор одобрава на рачун предузећа (1–2)	9.800
4. Мјесечна каматна стопа на кредит	1,5%
5. Мјесечни трошак камата (9.800 x 0,015)	147
6. Стварни готовински кредит (3–5)	9.653
7. УКУПАН ТРОШАК ФАКТОРИРАЊА (2 + 5)	347

¹³ К. F. Schafr, „Factoring un imsamble de prestations de services extrament attooyant” *Le Mios*, Jan-Feb 1988, стр. 188.

- | | |
|---|--------|
| 8. Стварни мјесечни трошак факторирања $347/9.653 \times 100$ | 3,60% |
| 9. Стварни годишњи трошак факторирања (3,60 x 12 мјесеци) | 43,20% |

Дакле, годишњи каматни трошак финансирања помоћу факторинг аранжмана је доста велик, преко 43 посто.

Друго, не мање важно питање је висина аконтативне исплате од фактора, која се уобичајено креће од 75 до 85 одсто номиналне вриједности потраживања. Према томе, фактор неријетко у уговор о факторингу настоји унијети клаузулу о обавезној резерви при чему задржава дио номиналне вриједности потраживања (до 10%). Ова клаузула је нарочито значајна ако фактор врши уплату на рачун комитента унапријед. На тај начин се он осигурава од губитака због враћене робе или накнадних попушта које мора да одобри. На ниво резерви утичу *донийтеј куйаца* и *рок досицијећа фактура*. У условима, рецимо, унапријед исплаћених 90.000 КМ комитенту од 100.000 КМ откупљених фактура резерве су 10% (10.000 КМ). При томе је веома важно унапријед укалкулисати и трошкове факторинга.

Пошто се обрачун по основу факторинга, по правилу, обавља мјесечно, претпоставимо да је фактор купио потраживања и начинио сљедећи обрачун:

1. Износ потраживања фактора	100.000
2. Резерве 10% (100.000*10/100)	10.000
3. <u>Комисиона накнада (2%) 100.000*2/100</u>	<u>2000</u>
4. <u>Обрачунати износ за авансно плаћање комитенту (1-2-3)</u>	<u>88.000</u>
5. <u>Камата за авансна средства 88.000*1,0/100</u>	<u>880</u>
6. <u>Пренос готовине на рачун комитента (4-5)</u>	<u>87.120</u>

Пошто је, рецимо, уговорена годишња каматна стопа за плаћање унапријед (кредитирање од стране фактора) 12%, мјесечна стопа ће бити 1% (1/12). Према томе, комитент ће на жиро рачун од фактора примити готовину у износу од 87.120 н. ј. с могућношћу да накнадно још наплати износ од 10.000 н. ј. који је обустављен као резерва, што ће зависити од тога да ли ће фактор од купаца наплатити потраживања. Пошто је на основу потраживања фактор унапријед обрачунао и обуставио износ камате од 880 н. ј., стварни ефектни трошкови камата су нешто већи и биће 12,12% (880/87.120*12). Ако се у обрачун укључи и комисиона накнада од 2000 н. ј., годишњи трошкови факторинга износили би стварно (ефективно) 40,0% (2880/87.120*12).

Из претходног је основано устврдити да трошкови факторинга могу бити високи што видно могу умањити ефекте прихода од продаје, али треба имати у виду и све користи и предности овог аранжмана.

4. Рачуноводствени аспект факторинга

У складу с претходним примјером, књиговодствено обухватање куповине потраживања (код банке фактора) је следеће:

1) Д Потраживања	100.000
П Приход од накнада и камата	2880
П Обавезе према комитенту	10.000
П Готовина (жиро рачун)	87.120
<u>Куповина потраживања са задржавањем резерве</u>	
2) Д Готовина (жиро рачун)	100.000
П Потраживања	100.000
<u>Уплата потраживања¹⁴</u>	
3) Д Обавезе према комитенту	10.000
П Готовина (жиро рачун)	10.000
<u>Измирење обавеза према комитенту</u>	

Међутим, овдје се чини интересантним, илустровати и књиговодствено евидентирање факторинга са становишта комитента (клијента) који продаје своја потраживања. При томе треба разликовати књиговодствено евидентирање у случају *правој факторинга* без права на регрес и *квизијравој факторинга* са правом на регрес.

I. ПРИМЈЕР КЊИГОВОДСТВЕНОГ ЕВИДЕНТИРАЊА ОБУХВАТАЊА КОД ПРОДАВЦА (КОМИТЕНТА) ПРАВОГ ФАКТОРИНГА БЕЗ ПРАВА НА РЕГРЕС

Комитент је с своје потраживање од купаца по основу продате робе у износу од 100.000 КМ са роком доспијећа од 60 дана продао факторинг фирми која је у систему ПДВ-а. Факторинг фирма је купила потраживање уз исплату унапријед 80% купљеног потраживања. Провизија за услугу је 1% а каматна стопа 10%, с тим да је за обраду захтјева фактор зарачунао административне трошкове у фиксном нивоу од 500 КМ. Након што је факторинг фирма наплатила потраживање од купца, исплатила је преостали износ комитенту уз умањење трошкова факторинга.

КАЛКУЛАЦИЈА ТРОШКОВА ПРАВОГ ФАКТОРИНГА		
1.	Административни трошкови (500 + 17% ПДВ)	500 + 85 = 585
2.	Провизија за факторинг услугу (1.000 + 17% ПДВ)	1000 + 170 = 1170
3.	Камата (80.000 * 10% * 60 / 365 * 100) + 17% ПДВ	1315 + 224 = 1539
4.	УКУПНО: (1 + 2 + 3)	2815 + 479 = 3294

¹⁴ Било какве бонификације које би се додатно одобравале купцу (дужнику) теретиле би „обавезе према комитенту”.

КЊИЖЕЊЕ

1.	Д П	Потраживање од фактора Потраживања од купаца - за продато потраживање од купца фактору	100.000 100.000
2.	Д Д Д Д П	Трошкови администрације Трошкови провизије за факторинг услугу (1%) Трошак камата (10%) Улазни порез на додатну вриједност Обавезе према фактору - за обавезе према фактору	500 1000 1315 479 3294
3.	Д П	Жиро рачун Потраживање од фактора - за наплату 80% унапријед од фактора	80.000 80.000
4.	Д Д П	Обавезе према фактору Жиро рачун Потраживање од фактора - за пренос преосталог износа потраживања по умањењу трошкова факторинга	3294 16.706 20.000

Пошто је факторинг фирма у систему ПДВ-а, на цијене својих услуга зарачунала је ПДВ од 17%. Након унапријед примљених 80% потраживања преосталих 20% је наплаћено уз умањење трошкова факторинга од 3294 КМ.

На основу претходног трошак факторинг ангажмана обухвата:

УКУПНИ ТРОШКОВИ без ПДВ-а / износ потраживања * 100

$$2.815 / 100.000 = 2,815 \%$$

II. ПРИМЈЕР КЊИГОВОДСТВЕНОГ ОБУХВАТАЊА КОД ПРОДАВЦА (КОМИТЕНТА) ПРАВОГ ФАКТОРИНГА СА РАСКИДОМ УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ

Примјер је исти из претходне тачке I с тим да је овдје претпоставка да факторинг фирма није била у могућности да наплати потраживање од купца и због тога је раскинут уговор о факторингу.

Књижење по ставовима од 1 до 3 су иста као и у претходном примјеру I с тим да се даљи ставови књижења разликују, како слиједи:

ПРИМЕР КЊИЖЕЊА РЕГРЕСИРАЊА ФАКТОРИНГА КОД ПРОДАВЦА

1. Књижење преноса потраживања од купца на факторинг фирму у износу од 100.000 КМ

Потраживања од купаца		Потраживање од фактора	
Со 100.000	100.000 (1)	(1) 100.000	80.000 (2)
(4) 100.000			20.000 (4)

2. Факторинг фирма је платила 80.000, па је књижење сљедеће:

Жиро рачун	
Со 10.000	82.124 (6)
(2) 80.000	

3. Факторинг фирма је обрачунала трошкове својих услуга у износу од 2815 + ПДВ који износи 479 КМ, па је књижење сљедеће:

Расходи факторирања	Обавезе према фактору	
(3) 2815	(6) 82.124	3294 (3)
(5) (1000)		80.000 (4)
		(1170) (5)

Обрачунати ПДВ

(3) 479
(5) (170)

- Фактор је *оџказао преузимање најлапше њошраживања*, па је књижење (књижење 4)
- Умањују се трошкови факторинга за 1000 + ПДВ од 170, па је књижено (књижење 5)
- Плаћене су обавезе према фактору (књижење 6).

Пошто факторинг фирма није од купца наплатила потраживање по уговору је дакле, раскинула уговор о факторигу чиме је враћена аконтација фактору.

Факторинг фирми је исплаћена и камата на кориштена авансирана средства од 80% и административни трошкови, док је обавеза за провизију факторирања сторнирана (1.000+170), због раскида уговора о факторингу.

III. ПРИМЈЕР КЊИГОВОДСТВЕНОГ ОБУХВАТАЊА КОД ПРОДАВЦА (КОМИТЕНТА) КВАЗИПРАВОГ ФАКТОРИНГА (СА ПРАВОМ РЕГРЕСА)

Полазећи од претходног примјера, у овом случају, кредитни ризик као кључни ризик повезан с потраживањима није пренесен с продавца (комитента – клијента) на фактора. Продавац (клијент) наплати, задржава обавезу да ће у случају да потраживање не буде наплаћено у цјелини он рефундирати фактору недостајући износ. Сагласно МРС 39 овакав аранжман није продаја потраживања, већ је ријеч о кредитном аранжману у коме потраживање има улогу залог. Из књиговодства комитента (клијента) се стога неће искњижити потраживање, већ ће примљена уплата од стране фактора бити третирана као позајмица. У складу с тим клијент има обавезу плаћања камате, а по наплати потраживања од купца измирује своју обавезу према фактору.

Полазећи од претпоставке да клијент у оваквом аранжману преноси фактору потраживање чија је номинална вриједност 100.000 КМ које до-спјева за 60 дана, клијенту ће бити авансно исплаћено 80.000 КМ. На овај износ је зарачуната камата за дати период по стопи од 10 %, тако да обавеза за камату са ПДВ-ом износи 1539 КМ. По наплати потраживања клијент измирује обавезе према фактору. У складу са претходно наведеним, књи-жење је следеће:

1.	Д П	Жиро рачун Обавезе према фактору - за извршену уплату од фактора по уговору о факторингу	80.000 80.000
2.	Д П	Финансијски расходи(камата) Обавезе према фактору за обрачунату камату за уплату унапријед по уговору о факторингу	1539 1539
3.	Д П	Жиро рачун Потраживање од купца за наплаћена потраживања од купца	100.000 ¹⁴ 100.000
4.	Д Д П	Обавезе према фактору по основу камата Обавезе према фактору по основу аконтације Жиро рачун за измирене обавезе према факторинг уговора	1539 80.000 81.539

Ако би у оваквим аранжманима (квазиправог факторинга) дошло до дјелимичне наплате потраживања ненаплаћени износ потраживања би био губитак клијента, а не фактора.

Треба имати у виду да се факторирање често поистовјеђује с цесијом и залогом потраживања код кредитирања што у суштини доводи до искри-вљавања стварне слике стања предузећа.¹⁶

Поред одређених сличности између факторинга и *цесије* који за основу трансакције имају „потраживање”, постоје и извјесне разлике:

- факторинг је заправо глобална цесија гдје потраживања не морају бити одређена нити постојећа јер могу бити одредива и будућа, док се цесија односи стриктно на одређена постојећа потраживања;
- уговором о факторингу се не врши пренос конкретног потраживања које је увијек у вези с прометом робе и услуга; међутим, цесијом се обавезно преноси конкретно потраживање, без обзира по ком основу је настало;
- уговор о факторингу је трајан и шири пословни однос на одређено и неодређено вријеме, а цесија не представља било који облик пословне сарадње, па тиме ни трајне;

¹⁵ У случају мање наплате од 100.000 разлика би се књижила на дуговну страну рачуна – Остали расходи

¹⁶ Видјети: проф. др Ката Шкарић – Јовановић: оп. цит стр. 9 до 11.

- уговор о факторингу је банкарски посао и послове факторинга врше мултинационалне компаније груписане у три највећа система (International Factors Group, Factors Chain International, Hiller International Group) и велике и снажне банке, а цесију може да закључи сваки привредноправни субјект;
- уговор о факторингу заснива се на претходно усвојеном елаборату о факторингу у цјелини и посебно за сваки уговор којим треба показати економске, технолошке и финансијске користи и трошкове факторинга, док цесија не захтијева претходно елаборирање користи и трошкова;
- уговором о факторингу фактор се никад унапријед не обавезује да ће прихватити сва понуђена потраживања јер увијек ће уговором задржати право да неке одбије преузети од комитента; међутим, уговором о цесији цедент на цесионара преноси конкретно потраживање;
- факторинг посао у нашој законодавној регулативи није посебно квалификован и налази се у дијеловима неколико других закона и МРС/МСФИ, док је цесија регулисана законом о облигационим односима.

Неријетко у пракси долази и до поистовјеђивања факторинга и *задуживања по основу залога појтраживања*. Дакле, код факторинга је у питању продаја потраживања од комитента, док је залог потраживања¹⁷ у ствари осигурање кредита. Овдје, значи, постоје сличности, јер су предмет аранжмана потраживања, али и разлике:

- уговором о факторингу фактор преузима власништво над потраживањем и тиме ризик наплате потраживања и наплату директно врши од купца (дужника), док у случају залога кредитор (зајмодавац) не стиче власништво над потраживањем јер укупан ризик наплате и даље сноси предузеће. Начин наплате кредита се регулише уговором о осигурању кредита гдје је могуће уговорити да купац плати директно банци кредитору или да купци своје обавезе плате предузећу (зајмодавцу) које ће касније средства пренијети на банку и затворити своју обавезу;
- у постојању дилеме о природи аранжмана између фактора и комитента је битно питање: да ли је суштина аранжмана *продаја појтраживања* или се ради о *залогу појтраживања*. Овдје је важно утврдити да ли је комитент у том аранжману фактору пренио и контролу¹⁸ над потраживањем. У условима немогућности наплате потраживања од купца фак-

¹⁷ Код залагања потраживања од купаца као најликвиднијег дијела обртних средстава ријеч је о осигураним краткорочним изворима финансирања. (видјети: проф. др Милорад Иванишевић: Пословне финансије, Београд, 2012., стр. 273).

¹⁸ МРС 39 – Финансијски инструменти: признавања и процјењивање у параграфу 20 наводе се општи услови који морају бити испуњени да би се сматрало да је контрола над неким финансијским средством пренета. (Видјети: проф. др Ката Шкарић – Јовановић: оп. цит стр. 13)

тор ће имати губитак ако је закључио уговор о факторингу без права на регрес. У супротном, ако је закључен аранжман с правом на регрес, онда је комитент у значајнијој мјери задржао све ризике и користи по основу кредитног ризика због чега је ово разликовање веома важно с рачуноводственог аспекта.

- Ако се продаја потраживања с рачуноводственог аспекта прикаже као заложено потраживање по основу зајма, у билансу стања комитента биће исказана већа имовина (актива) а и виша стопа задужености што ће даље резултирати нижу стопу успјешности (рентабилности).
- Супротно претходном, уколико би се залог потраживања ради одобравања зајма од комитента евидентирао као продаја, тада би имовина и обавезе биле исказане нижим, а и степен задужености би био нижи због неисказивања обавеза.

Рачуноводствено исказивање куповине потраживања као датог зајма обезбдијеђеног потраживањем код банке за посљедицу нема промјену вриједности имовине (активе). Међутим, исказивањем купљених потраживања као пласмана обезбдијеђених залогом потраживања сасвим извјесно код фактора даје погрешну слику о његовој изложености кредитном ризику. Наравно, ово поље анализе је интересантно за форензичаре, ревизоре а и за супервизора (Агенција за банкарство) ради заштите интереса штедиша.

5. Услови и ограничења развоја факторинга код нас

У развијеном свијету, који се одликује владавином права, приватном својином која је светиња и стабилношћу система, главну улогу у факторинг пословању имају велике **пословне банке** које ове послове обављају путем својих супсидијарних фирми специјализованих за ову врсту послова. Улазак банака у факторинг послове веже се за 1963. годину. У Великој Британији ови послови су највише сконцентрисани у великим клириншким банкама. Упркос растућој потреби за овим видом услуга код нас у Републици Српској, па и цијелој регији западног Балкана, послови факторинга нису довољно присутни. Према нашим сазнањима, у Босни и Херцеговини постоје само двије фактор фирме,¹⁹ а у нашим банкама факторинг је спорадичан посао. Оне очигледно на овим просторима не користе предности широке мреже филијала и експозитура и поред тога што имају спознају о кредибилитету великог броја предузећа. На тај начин не користе ни предности економије обима.

¹⁹ Први фактор д.о.о. је прва специјализована кућа која се бави домаћим и међународним факторингом, коју је формирао Први фактор, д.о.о. Љубљана.

ИГА – извозно-кредитна агенција коју је 1996. године основао Савјет министара Босне и Херцеговине, која се поред факторирања бави осигурањем некомерцијалних ризика.

Факторинг фирме које пружају пун сет услуга, како наплату потраживања, тако и кредитне, тј. дисконтне услуге, имају предност уколико имају више клијената из различитих сектора привреде. Оне имају податке о платежној способности клијената у земљи и иностранству, њиховој кредитној способности, имају поуздану базу података за доношење брзих одлука, што немају појединачне фирме да би самостално обављале факторинг послове. При томе, велике факторинг фирме имају веома професионално особље, технолошку опрему, искуство и репутацију, чиме су у стању да убиједу своје клијенте да се ради о пружању првокласне услуге. Међутим, улазак на тржиште факторинга и стицање конкурентске предности веома је скупо. О томе треба водити рачуна, тим прије што акционари факторинг фирми захтијевају њихово рентабилно пословање. Велике факторинг фирме успешним пословањем остварују рентабилно пословање на задовољство својих акционара што обезбјеђује наступ на овом тржишту и нових конкурената. Иако ови послови нису кључна дјелатност банака, они доприносе њиховој рентабилности.

Подстицаји развоју факторинга у западним земљама долазе у првом реду из високе свјесности значаја малих и средњих предузећа и предузетника за њихове националне привреде. Будућност малих земаља и економија, као што је наша земља, још више је овисна од развијености малих и средњих предузећа и добра стратегија на том плану може убрзати њен раст и развој. С обзиром на њихов велики значај, адекватну подршку развоју малих и средњих предузећа чине банке и владе или њихове институције (агенције и сл.). То се чини из разлога потпуне свјесности значаја и потребе промјене привредне структуре земље ради повећања новододате (новостворене) вриједности. Што прије владајуће структуре схвате да се национални доходак ствара у производњи, а само реализује на тржишту, утолико ћемо прије видјети јасније и конкретније мјере за повећање производње и промјену постојеће веома ригидне привредне структуре.

Лимитиране могућности банака да финансирају мала и средња предузећа путем *overdraft* кредита узрокују улазак тих банака на тржиште факторинга. Поред врло поједностављене процедуре одобравања *overdraft* кредита, пласман овог банкарског производа лимитиран је могућношћу малих и средњих предузећа да банкама обезбиде квалитетне инструменте обезбјеђења. Зато ова предузећа нуде факторинг фирмама продају кредибилних и наплативих потраживања, што им омогућава да дођу до финансијских средстава која не могу од банака да добију на други начин. Ријечју, досадашњи развој културе пословања малих и средњих предузећа упућује их на индустрију факторинга. Оваква позиција тих предузећа утиче на банку да

дио свог потенцијала усмјери и на факторинг послове који дају значајан допринос расту производних предузећа и привреде у цјелини.

Већина развијених земаља своје политике су усмјериле на развој малих и средњих предузећа (предузетничку економију) у циљу стимулисања раста њихових привреда и извоза. Услед високог ризика наплате ових потраживања мала и средња предузећа не показују спремност за значајније извозне послове. Такво понашање је потпуно супротно потребама малих земаља које су знатно више овисне од њеног извоза него велике земље. У условима повећаних ризика наплате извозних послова факторинг фирме могу ријешити овај проблем и подстакнути та предузећа на извоз и њихов успјешан раст и развој. На тај начин могуће је ставити човјека и производњу испред себичних интереса (капитала и добити) власника. На овим искуствима потребно је код нас почети развијати мала и средња предузећа и предузетништво. Да би таква предузећа овдје опстала и модернизовала своје пословање, треба им капитал који тешко добијају од банака. То је присутно и код текућег пословања, односно одржавања било које производње гдје факторинг аранжман представља излазну варијанту за одржавање неопходне ликвидности.

При томе је основано устврдити да је код нас и на цијелом западном Балкану факторинг *пошребан*, али не и довољан услов за одржање ликвидности као основне претпоставке опстанка предузећа, па и привреде у цјелини. Да би лијек (факторинг) био дјелотворан, треба отклонити неке од присутних дисторзија у систему. Те дисторзије су посљедица себичности, која је на овим просторима нарасла до нивоа који у наше вријеме изазива општу економско-финансијску и моралну кризу. У таквим условима ни власници капитала нису способни да обуздају сопствену себичност, којима је новац постао циљ а не средство. Управљање капиталом подређено је увећању богатства појединаца (власника), и по цијену кршења позитивних законских прописа и моралних норми. Преовладавајући концепт неолибералне економије, и код великих и малих, у коме су се „многи” снашли, довела је на глобалном нивоу до већег стварања новчане масе него производње добара и услуга. То је довело до подјеле друштва на мањи број богатих и енормно богатих и мноштво сиромашних и често гладних, што је у дужем року неодрживо стање. Та глобална неравотежа пренијела се и на већину националних привреда и друштава.

Најмањи заједнички садржалац који осликава стање код нас и у региону западног Балкана су:

- присутност високог нивоа *корупције*, гдје се само на овим просторима, мимо сваке економске логике, може за *ништиа добити нештиа*, и то „велико нешто”;

- *неадекватан њословни амбијент*, који је озбиљна баријера потенцијалним домаћим и иностраним инвеститорима, што за посљедицу има велики број сиромашних. Они који имају слободан новац и не помишљају га искористити као оснивачки капитал за неки бизнис, већ га радије улажу у куповину потрошних добара, што, наравно, не води друштво напријед. На то указују и подаци које сваке године у јануару објављују у свом извјештају²⁰ фондација „Харитиц” и „Вол стрит џорнал” о економским слободама у појединим земљама у свијету. Тако су се за 2013. годину од 177 земаља у категорији „углавном не слободних” из нашег региона нашле Босна и Херцеговина (103) и Србија (94). За ове земље, према извјештају, потребне су дубље структурне реформе, и то: институционалне како би смањиле бирократију и корупцију, затим јачање правосуђа које је осјетљиво на политичко мијешање, смањење јавне потрошње, побољшање инвестиционе климе путем унапређења катастра непокретности и скраћивања рокова добијања грађевинских дозвола на 60 до 80 дана, и слично;
- *одсуство одговорности и професионалности* у послу која превазилази мјеру толеранције. Систем је усредсређен за стицање нетранспарентне добити, привилегија, диплома и слично. Зато се само на овим просторима улагање у здравство и школство сматра трошком који оптерећује ионако напрегнуте буџете, а не да су они основна супстанца друштва, јер само здрав и образован човјек може вући друштво напријед;
- *тјекућа јавна њошрошња* на свим нивоима одржава се, за наше услове, високим порезима и доприносима, продајом имовине (предузећа, природних ресурса и некретнина)²¹ и задуживањем код међународних финансијских институција, на отвореном финансијском тржишту, па и код домаћих банака по комерцијалним условима што је у овим нашим (не)условима неопрости нонсенс. Наивно би било очекивати да ће доћи до апсолутног резања буџетске потрошње, тим прије, што високи дефицити и задуженост ипак нису узрок већ посљедица неадекватно вођене економске политике. Кључ рјешења за земље са израженим дефицитима буџета и растом задужености је заправо у промјенама економске политике. При томе би наравно требало под „лупу” ставити функционисање тржишта као „невидљиве руке конкуренције”. Пошто

²⁰ Економске слободе оцјењују се на основу десет критеријума: тржиште рада, фискална одговорност, владавина права, монетарна политика и други.

²¹ Намјера Владе Србије да компанији „Ал Дахра” из Уједињених Арапских Емирата прода и преда у власништво 7.453 хектара пољопривредног земљишта у осам комбината у реструктурирању и право да користи 3.664 хектара на 30 година заслужује да се нађе у рубрици „вјеровали или не”. У исто вријеме неке земље које су у Европској унији још увијек нису либерализовале купопродају земљишта.

је ријеч о тржишту као „систему” који очигледно нема уграђене природне саморегулаторе, што је показала и посљедња глобална финансијска и економска криза из 2008. године, требало би веома одговорно сагледати улогу и „видљиве руке конкуренције” - државе, посебно у кризним периодима функционисања тржишта.

- умјесто приватизацијом власт значајне ресурсе троши на *йоновном йодржављењу* пропалих предузећа, што доноси вишеструке штете по економију земље а тиме и пореске обвезнике;
- *мејаломански захваји* на изградњи капиталних објеката (привредних и непривредних) који нису у складу с могућностима привреде. Оправдања за ове одлуке у доба кризе траже се у сличним таквим примјерима (Америке, Њемачке послје Другог свјетског рата) који су те земље извукли из кризе, па ће као тај лијек и код нас успјети. Међутим, чини се да нико од аналитичара и економиста а посебно доносилаца одлука није примијетио да ми на западном Балкану не дољујемо од истих болести као тадашња Америка и Њемачка а употребљавамо исти лијек. Наиме, у Америци и Њемачкој је тада била значајна понуда робе као посљедица хиперпродукције а недовољно присутног новца да би се извршила размјена робе за новац те су велике количине робе остале у складиштима што је проузроковало раст незапослености. У таквим условима започети су јавни радови (у Америци и у тадашњој Њемачкој) гдје је становништво радило на пројектима јавних инвестиција и долазило до новца којим су, купујући домаћу робу, празнили складишта, оживљавали своју производњу и излазили из кризе.

Међутим, код нас је ситуација квалитативно сасвим другачија јер понуда домаћих производа и робе је недовољна (увозимо лук, кромпир, млијеко, а о техничкој роби да и не говоримо), а новца има јер је још увијек велик прилив дознака из иностранства,²² али и оног који се нађе овдје.²³ Показатељ да новца има је што се и данас купује увозна роба и

²² У Босни и Херцеговини прилив по основу укупних личних трансфера у нивоу од 3,5 милијарди КМ одржава се на истом нивоу од стања прије кризе (2008) до закључно са 2011. годином (3,484 милијарде КМ). Извор: Централна банка Босне и Херцеговине – статистика платног биланса.

²³ Депозити становништва у Босни и Херцеговини и поред кризе убрзано расту. На крају 2008. износили су 5,2 милијарде КМ, а након кризе 2011. године 7,0 милијарди, да би у новембру 2012. износили 7,5 милијарди КМ. Ови подаци о расту штедње и у условима кризе само потврђују нашу претходно дату констатацију да високи порези и увођење нових пореских облика и парафискалитета одвраћају људе од инвестирања, од уласка у бизнис и привређивања и тиме повећања нове додате вриједности.

спољнотрговински дефицит се апсолутно не смањује од 2000. године.²⁴ У таквим условима овисности од увоза, када држава покрене велике капиталне пројекте, пошто је домаћа понуда роба недовољна, новац се усмјерава на увоз а то даље погоршава стање спољнотрговинског дефицита који је у дугом року неодржив. Оваква ситуација која траје већ више од деценије само је још један индикатор одсуства стратегија и политика раста и развоја на свим нивоима власти у БиХ. У условима све веће конкуренције на глобалном нивоу неопходно је да се трага за рационалним и практичним рјешењима у том погледу. У супротном уколико изостане системски приступ рјешавању нагомиланих проблема и дисторзија система, пријети нам катаклизма великих размјера.

- Увођење пореза на некрећнине и укидање неопорезивог дијела дохотка код нас, уз извлачење новца увођењем непореских намета (фискалне касе и сл.) дефинитивно ће отјерати и оне инвеститоре који су ту, а о новим ћемо само сањати. Оваквом политиком високих пореза и парафискалних намета ризикујемо да угушимо било какву иницијативу и вољу за започињање бизниса, посебно младих људи. Јер, тамо гдје су високи порези и други намети нема зараде (добити). У таквом пореском окружењу не треба занемарити ни опасности пресељења постојећих бизниса у друга подручја и одлазак богатих појединаца руковођених примјерима случаја „Депардије” или великог румунског тенисера Илије Настаса који би због високог пореза у Румунији могао преселити у Русију. Данас у вријеме кризе биле би прихватљиве и препоруке Европске комисије земљама чланицама Европске уније да пореско оптерећење преусмјере са опорезивања рада и корпоративних пореза (пореза на добит) на потрошњу, тј. ПДВ и еколошке порезе.²⁵ Тај став је резултат економске анализе која је показала да порези на рад и на добит нису подстицајни за раст економије. Европска комисија при томе препоручује проширење пореске основице наводећи да повећање пореских стопа није једини начин за повећање пореских прихода. Наравно, уз све ове промјене пореског система неопходно је побољшање система прикупљања пореза и ефикаснија борба против пореских превара и избегавања плаћања пореза.

²⁴ Негативни салдо увоза и извоза се дужи низ година креће у нивоу око 7,0 милијарди КМ. За период јануар – децембар 2011. године износио је 7,3 милијарде КМ, односно покривеност увоза извозом је била највећа 53,0 %. Спољнотрговински дефицит у 2012. години на нивоу БиХ износио је 7,395 милијарди КМ. (Извор: Агенција за статистику БиХ, вањскотрговински биланс БиХ)

²⁵ Славица Цвитанић: Европски прописи о порезима и прекограничним споровима, РРИФ, Загреб, 1/13, стр. 291.

Закључак

Под факторингом се подразумејева аранжман између фактора и његовог комитента који укључује низ услуга које обезбјеђује фактор: финансирање, одражавање рачуна, наплата дуга, опомињање купаца и заштита од кредитних ризика. У основи, факторинг фирме пружају три врсте услуга предузећима која имају ненаплаћена потраживања: финансирање, осигурање наплате и управљање потраживањима. Уколико се у факторинг аранжману обављају све три услуге, онда је ријеч о правом факторингу, а уколико се обавља једна или двије услуге (функције), ријеч је о квазиправом факторингу. Функција финансирања код факторовог комитента по правилу се активира у моменту испоруке робе трећим лицима (купцима) када од фактора након одбитка уговорених накнада, наплаћује продајну цијену, а заузврат на фактора преноси своја потраживања према трећим лицима. Функција осигурања наплате омогућава комитенту (продавцу) да се ослободи ризика наплате продајне цијене за испоручену робу. Уговарајући и ову функцију са фактором комитенту се омогућава да на тржишту постане конкурентији јер је у том случају у могућности својим купцима давати повољније рокове плаћања од конкуренције. Функција управљања потраживањима састоји се од низа услужних активности и стручних послова фактора чијим се преносом факторов комитент ослобађа и одговорности која је углавном законом регулисана.

Факторинг послови су развијени у западним економијама ради подстицања развоја малих и средњих предузећа која су имала велике проблеме у ликвидности. Иако до сада наше банке овом „банкарском производу” нису посвећивале довољно пажње, све већа конкуренција у банкарској индустрији, с једне стране, и потребе развоја малог и средњег бизниса, с друге, неминовно ће довести до развијања овог посла.

Поред разликовања правог од квазиправог факторинга, треба имати у виду и специфичности отвореног, скривеног, домаћег и међународног факторинга. Колико је проблеме текуће ликвидности исплативо рјешавати путем факторинга, зависи од висине трошкова факторинга које чине: накнада (провизија) и камата. С обзиром на сличности факторинг аранжмана са цесијом и залогом потраживања, неопходно је искристалисати факторе путем којих је најлакше препознати о чему је заправо ријеч. Да би се факторинг развио и код нас, неопходно је значајније побољшање пословног окружења и инвестиционе климе како би се обични људи с већом сигурношћу опредјељивали за покретање бизниса на овим просторима. Садашње стање одбојности према оваквим иницијативама само је још једна иницијална каписла за промјенама, које, уколико се не десе у краћем периоду, могу имати нежељене дугорочне негативне посљедице.

Са становишта корисника, факторинг аранжман се не третира као кредитно задужење и не повећава задуженост, те се на тај начин чува кредитни бонитет предузећа. Због тога је предузетницима све препознатљивији овај модел финансирања који ће у наредном периоду имати све важнију улогу у финансирању текућег пословања. Овај модел финансирања може послужити као инструментариј за побољшање ликвидности цјелокупне привреде, која је данас, мора се признати, на незавидном нивоу.

Незавидна економска и социјална ситуација неће престати сама од себе, што подразумева храбре и брзе одлуке оних који су одговорни за њихово доношење. Све одлуке морају бити плод анализе свих проблема постојеће привредне структуре. Рјешења треба тражити на позитивним искуствима раста и развоја малих земаља, настојећи при томе да се посљедице не замјене узроцима проблема.

Литература

1. Агенција за статистику БиХ - <http://www.bhas.ba/>
2. Arnold G. *Corporate Financial Management*. Financial Times Professional Limited, London, 1998.
3. Badie Z., Martin R. C. *Finance*. Prentice Hall Internacional, New Yersey, 2000.
4. Вјрон В., *Factoring: A Comparative Analysis*. DJOF Publishing, Copenhagen, 1995.
5. Иванишевић, М. *Пословне финансије*, Београд, 2012.
6. Микеревић, Д. *Финансијски Менаџмент*. Бања Лука: Економски факултет и Финрар д.о.о., 2011.
7. Орсаг, С. *Вредносни папири, инвестиције и инструментни финансирања*. Сарајево: Revicon, 2011.
8. Павићевић Б. *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и форфешингу*. Агенција „Intellect”, Београд, 1990.
9. Пезеровић, А. *Порезни клин у Босни и Херцеговини*. Финансинг 4/12.
10. Петковић, С. (2010). *Извори финансирања малих и средњих предузећа у Републици Српској*. Главни и одговорни уредник Драган Микеревић. Зборник радова 14. Конгреса Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Улога финансијске и рачуноводствене професије у превазилажењу кризе у реалном и финансијском сектору, Бања Врућица, Теслић, 23-25.09.2010. Теслић: Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, пп. 343-377.

11. Петковић, С. и Берберовић, Ш. (2013). Економика и управљање мали и средњим предузећима. Принципи и политике. Бања Лука: Економски факултет.
12. Петровић П. *Факторинг – модел дујорочне пословне сарадње*. Финансинг, 10-11/96.
13. Радоњић С., *Цесије, преузимање обавеза и асигнација као облик обрачунског плаћања у Републици Српској*. Бања Лука: Финрар, 10/12.
14. Родић, Ј., Филиповић, М. *Пословне финансије*. Београдска пословна школа, Београд, 2008.
15. Salinger F. R. *Factoring Law and Practice*. Sweet & Maxwell, London, 1991.
16. Schafr K. F., *Factoring un imsamble de prestations de services extrament at-toayant*. Le Mios, Jan-Feb 1988.
17. Hawkins D. *The business of Faktoring*. Pulished by MC RRAW-Hill Book Comprany Europe, England,1993.
18. Цвитанић С. *Еуройски пројиси о порезима и прекограничним сировима*. Загреб: РРИФ, 1/13.
19. Централна банка Босне и Херцеговине – статистика платног биланса
20. Cox A. N., MacKenzie J. A. *Internacional Factoring*. Published by Euromoney, Ltd, London, 1981.
21. Шкарић-Јовановић, К. *Факторинг – правни, финансијски и рачуновдсџвени аспектџ*. Финрар, 8/08.
22. Шкарић-Јовановић, К., *Финансијски рачуновдсџво*. Економски факултет, Београд, 2007.

