

## ФАКТОРИНГ КАО НАЧИН ФИНАНСИРАЊА ПОСЛОВНИХ АКТИВНОСТИ У СВЕТСКОЈ ПРИВРЕДИ

Стево Шкрбић<sup>1</sup>, Буро Ђурић<sup>2</sup>

### Апстракт

Факторинг представља модерни финансијски инструмент настао у правном окружењу *соттон лау-а*, инструмент који је, поготово у Европи, постао веома прихваћено средство финансирања, наплате, обезбјеђења наплате и преноса потраживања. У улози факторинг организација могу се наћи банке, посебно пословне, разне врсте осигуравајућих кућа, клириншке куће, компаније које се баве консалтинг услугама, берзе и сл. Као основна активност једне факторинг организације сматра се наплата цедираних потраживања која су пренесена на ту организацију. У суштини ради се о прихватању обавезе према комитенту да у прецизно утврђеним роковима изврши плаћање једне или више фактура и то у одређеном проценту или у потпуности. Уговор о факторингу чини правни аспект факторинга и овај уговор је карактеристичан по својим уговорним особинама. Ради се о мјешовитом типу уговора (уговор који има мјешовиту природу), који садржи у себи елементе више уговора, првенствено уговора о цесији, кредитног уговора, гарантног уговора, те уговора о дјелу. Циљ овог рада је поближе објаснити факторинг као начин финансирања пословних активности у свјетској привреди. Из тог разлога у раду је акценат између осталог дат и на три основне функције факторинга: функцију финансирања, функцију осигурање наплате и функцију услуге, односно управљања с потраживањем, те на његове предности и недостатке. Европско тржиште је најважније глобално факторинг тржиште и представља преко 2/3 свјетског тржишта факторинга. Удио факторинга у европском БДП у 2022. години био је 12,3%, што говори о све већем значају факторинга у укупној европској економији.

**Кључне ријечи:** Факторинг, финансирање, потраживања, цесија, аванс.

### Увод

Под факторингом се подразумијева модеран тип финансирања привредних субјеката, небитно да ли се ради о великим, малим и средњим предузећима. Овај тип финансирања заснован је на откупу потраживања од продавца која су натала по основу продате робе купцу. Суштина факторинга представља „исплата клијенту његових потраживања према трећим лицима, наплата тих потраживања од трећих лица и вршење других, са овим повезаних, услуга у робном и новчаном промету уз накнаду“ (Омановић, 2001).

<sup>1</sup> Стево Шкрбић, др, Факултет за пословне студије и право, Универзитет „УНИОН – Никола Тесла“ Београд, Република Србија, Е-mail: dskrbic49@gmail.com

<sup>2</sup> Буро Ђурић, др, Факултет за пословне студије и право, Универзитет „УНИОН – Никола Тесла“ Београд, Република Србија, Е-mail: djuro.djuric@fbsp.edu.rs

Дефинисање појма факторингу зависи од више фактора од којих су најчешћи врста правног уређења у одређеној земљи, начини пословања, потреба одређеног тржишта за финансијским средствима и слично. Овом приликом послужимо се дефиницијом преузетом из Рјечника трговачког права сагласно којој је уговор о факторингу (*factoring contract*) уговор којим клијент узима обавезу да одређеном фактору (најчешће банци) из уговора о испоруци робе и пружања услуга цедира сва потраживања која имају кратак рок доспијећа, прије њихове доспјелости (глобална цесија). У таквом типу уговора, према Горенцу, обавеза фактора је да уз договорену накнаду прихватити све понуђене послове, под условом да му је позната платежна способност клијентових дужника и да вјерује у њу, с могућношћу обавјештавања (није обавезно) дужника о том преносу, тако да ризик наплате потраживања оадне на терет клијента или фактора (Горенц, 1997).

Правна теорија није сагласна када је у питању начин и вријеме настанка овог правног посла. Неки аутори (Васиљевић, 2012) сматрају да се овај посао први пут појављује у одредбама Хамурабијевог законика (XVII вијеку п.н.е.), док други његово поријекло доводе у везу са римском империјом сматрајући га најстаријим обликом финансирања трговине (Влауоок, 1989). Без обзира на наведено већина теоретичари стоји иза става да до озбиљнијих развоја ових послова долази тек у XIX вијеку у и то Сједињеним Америчким Државама када се уз послове комисионе продаје јавља и учесталије финансирање производње.

Поред финансирања, фактори су у могућности својим клијентима да пруже и друге услуге као што су, примјера ради, преузимање ризика наплате од дужника (клуазула *del credere*) и управљање потраживањем, али на модернијим основама. Наиме, раније је комисиони посао био основа и за остале функције факторинга, док је у данашње вријеме правна основа везана за откуп потраживања које према својим купцима имају факторови клијенти. То значи да се фактор од комисионара трансформисао у посебну врсту финансијера, тако да ће убрзо финансирање постати основна функција факторинг односа, односно незаобилазан инструмент финансирања у савременим пословним односима.

## Појам факторинга

Једноставнија дефиниција овог уговора посматра факторинг као одређени правни посао у којем фактор (једна уговорна страна) прикупља потраживања клијента (друга уговорна страна) и за та потраживања плаћа одређену накнаду (Зиндовић, 2011). Шире дефиниције факторинга зависе од угла из којег се овај правни посао гледа: економског или правног, односно да ли су важније привредне (економске) карактеристике, или се примарно акценат ставља на његове уговорне (правне) карактеристике.

### *Економски аспект појма факторинга*

Уколико факторинг посматрамо из економског угла онда можемо рећи да се ради о специфичној врсти извршења и обезбјеђења наплате потраживања (финансирање на основу пренесених потраживања). У суштини ради се о посебно комплексном финансијском сервису који даје банка или факторинг друштво, а који у себи садржи најмање двије услуге типа: (1) финансирања комитента (уступиоца

потраживања); (2) вођења рачуна у вези са потраживањем; (3) наплате потраживања и (4) гаранције (заштите од неплаћања од стране дужника). Ради се, дакле, о финансијској техници посебно погодној за привреднике који се баве извозом, пошто им омогућава подизање конкурентности при продаји робе или услуга купцима на иностраним тржиштима. Обично су у питању послови краткорочног финансирања увоза или извоза које се врши преко посебне организације (фактора) којој купац подноси све фактуре на увид прије самог извршења испоруке наруџби, а за које фактор зарачунава провизију. У таквим случајевима у улози фактора обично се налази пословна банка, осигуравајућа или клириншка кућа, берза и разне друге консалтинг компаније. Основна активност фактора се своди на наплату на њега пренесених, тј. од комитента (клијента) цедираних потраживања. То значи да фактор прихвата обавезу према комитенту да с обзиром на доспјелу фактуру (или фактуре) у тачно зацртаним роковима изврши плаћање само дијела или комплетног потраживања.

### *Правни аспект појма факторинг*

Правни аспект факторинга чини уговор о факторингу који је заснован на специфичним уговорним карактеристикама. Уговор о факторингу је у принципу мјешовити уговор, који има елементе више уговора. Ту су прије свега заступљни елементи уговора о цесији, о кредиту, о гаранцији, те уговора о дјелу. Овај уговор спада у неименоване, формалне, теретне уговоре, уговоре који обавезују двије стране, уговоре са трајним престацијама (гдје се формира трајни правни однос између уговорних страна), уговоре по приступу, те уговоре за које је битан однос повјерења - уговоре *intuitu personae* (Васиљевић, 2006).

Овдје треба нагласити да не постоји јединствена општеприхваћена дефиниција овог уговора. С једне стране готово да постоји сагласје по питању елемената који чине факторинг посао, с друге стране при тумачењу правне природе овог института постоје битне разлике. С тим у вези неки аутори уступање потраживања (цесију) посматрају само као предуговор којим се странке обавезују на закључење главног уговора. Тако Горенц, дефинише факторинг као уговор којим се клијент „обавезује понудити фактору на продају све краткорочне тражбине из уговора о испоруци робе или пружању услуга прије њихова доспијећа и на плаћање факторинг – пристојбе, а фактор се обавезује те понуде прихватити, преузимајући ризика наплате од клијентових дужника, при чему безизнимно управља клијентовим тражбама“ (Горенц В. , 1988). С друге стране Васиљевић под „факторингом посматра правни посао из групе специјалних кредитних послова којим се уступилац потраживања обавезује да пренесе на фактора постојећа или будућа потраживања из уговора о продаји робе, односно вршења услуга, док се фактор обавезује да, уз провизију и наплату трошкова, наплати потраживања (евентуално гарантујући наплату), као и да кредитира уступилоца потраживања (уз његову обавезу да плаћа камату) и врши друге факторинг услуге“ (Васиљевић, 2006).

С обзиром да су се национална рјешења везана за факторинг преносила на правни режим међународних уговора треба поменути и двије најзначајније организације које се баве унификацијом правила у међународној трговини, UNIDROIT

(International Institute for the Unification of Private Law is an independent intergovernmental Organisation) са сједиштем у Риму и UNCITRAL (The United Nations Commission on International Trade Law) са сједиштем у Бечу које су приступиле изради међународних правних инструмената у виду конвенцијског права у области међународног факторинга. UNIDROIT Конвенција дефинише факторинг као уговор који је закључен између испоручиоца и фактора по основу којег испоручилац има право да уступи или је већ уступио одређена потраживања која су настала из уговора о купопродаји робе склопљеног између испоручиоца и његових купаца (који су у својству дужника). Фактор у том случају треба да изврши најмање двије од неколико сљедећих функција: финансира, води рачуне, наплати потраживања и заштити од кашњења у плаћању.

У правним системима већине држава насталих на простору бивше Југославије до прије десетак година нису постојале законске дефиниције овог уговора, (Србија до 2013. године, а Хрватска до 2014. године) него само правне дефиниције. Сагласно закону који је у Републици Српској донесен у децембру 2020. године под факторингом се посматра правни посао купопродаје постојећег недоспјелог или будућег краткорочног потраживања, насталог на основу уговора о продаји робе или пружању услуге у коме учествују уступилац, фактор и дужник (Службени гл. РС, 123/2020). У Републици Српској фактор може бити банка, друштво за факторинг и ИРБ Републике Српске.

## **Факторинг послови из економског угла**

### *Функције факторинга*

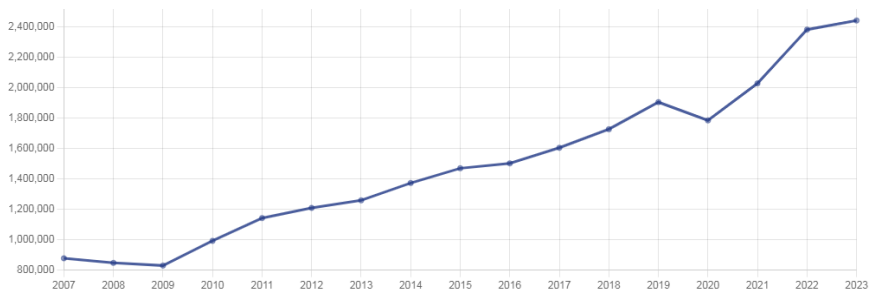
Економски ефекти факторинга обично се анализирају из два угла (нивоа). Први ниво је утицај факторинг послова на укупну економију одређене земље, а други на појединачног привредног субјекта (компанију). На нивоу економије државе анализира се однос обима факторинг послова (послова извршених кроз факторинг аранжмане) и и обима послова реализованих кроз кредитна задужења. Учешће факторинг послова у укупном друштвеном производу је други значајни показатељ. Примјера ради, у Великој Британији, држави са развијеним факторинг пословима који из године у годину показују континуиран раст, посљедњих година учешће факторинг послова у друштвеном бруто производу креће се у распону од 12 до 15% (EU Federation, 2024).<sup>3</sup>

Према подацима познате и признате међународне асоцијације факторинг компанија Factor Chain International (FCI), факторинг промет у свијету у 2010. години износио је 1.684,2 милијарде евра, и од тада је дошло до константног раста, што је видљиво из података за 2023. годину. Крајем 2023. године укупан промет факторинга широм Европе у 2023. години достигао је 2,444 милијарде евра. На чланице Европске уније је отпадало 94,7% промета док је првих пет земаља ЕУ чинило скоро 71,3% укупног промета. Промет индустрије факторинга представљао је 12% европског БДП-а у 2023. години (EU Federation, 2024).

---

<sup>3</sup> EUFederation - Factoring & Commercial Finance (2004). Annual Factoring Data (видјети на <https://euf.eu.com/data-statistics/annual-factoring-data.html>, приступ 20.10.2024)

Узимајући у обзир наведено у неком будућем периоду би факторинг као могући алтернативни извор финансирања, а с обзиром на своје специфичности везане за преузимање ризика те управљање потраживањима, могао значајно утицати на смањење обавеза компаније, повећање процента наплате потраживања, јачање конкурентности привредних субјеката, повећање конкуренције на финансијском тржишту, те смањење цијене капитала.



**Слика 1.** Укупан факторинг земаља ЕУ у периоду 2007 – 2023 у милионима евра (EUFederation, 2024).

Економски аспекти факторинг послова се испољавају кроз извршење бројних сегмента услуга које ови послови пружају компанијама и које у бити представљају основне функције факторинга.

Као што не постоји у теорији не постоји јединствен став о дефиницији факторинга исто тако не постоји јединствен став ни о броју и структури функција које се обављају путем факторинг послова. У теорији је ипак најчешће стајалиште да се у оквиру факторинг послова обављају три основне функције и то: функција финансирања, функција осигурање наплате и функција услуге, односно управљања с потраживањем.

*Функција финансирања код факторинга* остварује се на начин да се прије рока доспијећа реализује откуп потраживања, те да клијент непосредно након успјешне продаје потраживања добије од фактора договорени износ новца за извршену испоруку и услуге неvezано за рок наплате дуга који може бити одређен на различите начине. Предмет уговора су углавном краткорочна потраживања са роком доспијећа 90 - 120 дана (Перовић, 2010). Једном ријечју неликвидна актива се претвара у ликвидну пошто се продајом потраживања обезбјеђује потребна готовина.

*Код функције осигурања наплате (del credere)* фактор обавља све правне и друге радње у вези са наплатом уступљених потраживања. У случају правог или потпуног факторинга без регреса фактор преузима и функцију осигурања наплате потраживања, односно *del credere* функцију. У случају тзв. квази факторинга са регресом (тзв. неправи факторинг) када фактор преузима потраживање само на наплату, он може и да гарантује наплату, а може такође и да на себе преузме ризике кашњења у плаћању или да преузме ризике у случају да је дужник платежнеспособан.

Преузимање ризика се се обично у пракси реализује кроз појединачно одобравања рачуна или кроз постављања лимите који вриједи за неког одређеног дужника, с

тим да одобравање рачуна може да има и revolving карактер. Осигурање наплате, *del credere* ризик значи да се у случају неплаћања од стране дужника (због непостојања спремности за плаћање или платежне неспособности) фактор одриче права на поврат потраживања клијенту - у SAD је то "*purchase without recourse*" (Горенц, 1988).

*Под управљањем потраживањем*, неки аутори, као Горенц, посматрају све оне друге услуге које нису садржане у функцији финансирања и функцији *del credere* (Горенц, 1988). У оквиру ових осталих услуга разликују се финансијске (финансијско савјетовање клијента и послови наплате потраживања, типичне (испитивање бонитета дужника, вођење књиговодства за клијента, обрачун пореза и такси и сл.) и додатне (помоћне административне) услуге.

### *Предности и недостаци факторинга*

Постоји више предности факторинга. Већина аутора, као најзначајнију предност, истиче да је финансирање преко факторинга, уз многе друге погодности, брже него финансирање које укључује кредите код банака (нема губљења времена на дуга аплицирања, не тражи се обимна документација, жиранти, хипотеке и сл.). Друга предност је везана за МСП сектор који због слабе кредитне способности или немогућности обезбјеђења кредитног задужења уопште нема има отежан приступ банкарским средствима. Такође се сматра да је факторинг значајно флексибилнији од банкарских кредита (не базира се на кредитној способности већ на процјени квалитета потраживања и купаца клијента). Факторинг у случају извозних послова, не само да обезбјеђује обртни капитал већ и омогућава када је наплата потраживања у питању и већу сигурност као и већу заштиту од ризика неплаћања. Посебно је погодан за финансирање сезонске производње јер омогућава "свјеж" обртни капитал којим ће се добављачи платити унапријед чиме се могу обезбиједити значајно ниже цијене или одређени попусти.

Поред наведених значајних предности факторинг послова, свакако траба указати и на одређене недостатке које овај правни посао има. С једне стране није добро превелико ослањање на факторинг компанију јер исто може резултирати погрешним управљањем са потраживањима, а и довести до престанка директних односа са клијентом. С друге стране трошкови факторинга су обично већи од трошкова банкарског кредита, тј, ради се о скупљем начину финансирања које омогућава само текуће финансирање (Микеревић, 2013).

## **Факторинг као начин финансирања пословних активности у свјетској привреди**

Факторинг у модерно вријеме представља веома значајну форму финансирања базираног на имовини и свакако важан извор спољашњег финансирања пословних субјеката. Наиме, у случајевима финансирања заснованог на имовини, од финансијера добијена финансијска средства у директној су вези само са вриједношћу дужникове имовине из обртног капитала, а не са дужниковом свеукупном имовином. Предности факторинга су довеле до примјетног раста броја факторинг компанија из године у годину. Према подацима међународне факторинг организације FCI (Factors Chain International), 2010. године укупан број

компанија које су се бавиле пословима факторинга у свијету износио је 2.272. По броју факторинг компанија те године је предњачила Америка (1.502), док је у Европи пословало дупло мање субјекта (732) или 32,2%, од укупног броја свјетских факторинг компанија. Дванаест година касније (2022. године), по подацима исте организације тај број се кретао око 4.200 (FCI, 2023), што је годишњи пораст од око 7,07%. Подаци ЕУF-а<sup>4</sup> из 2022. показују импресиван раст у Европи тржишта факторинга. Те године укупан промет достигао је 2,499 милијарди евра, што је повећање од 19% у односу на 2021. годину. Европско тржиште је најважнији глобално факторинг тржиште и представља преко 2/3 свјетског тржишта факторинга (FCI, 2023). Удио факторинга у европском БДП у 2022. био је 12,3% што је повећање од 0,9% у односу на 2021. године када је износио 11,4%, што говори о све већем значају факторинга у укупној европској економији. Концентрацијски ниво који показује тржиште факторинга ЕУ остао је релативно непромијењен, пошто првих пет земаља представљају и даље око 72% укупног европског тржишта ЕУ: Француска (18%), Њемачка (16%), Уједињено Краљевство (15%), Италија (12%) и Шпанија (11%) (FCI, 2023). Највећи обим факторинг послова у 2023. години остварен је у Европи, што је са 67,39% тржишног учешћа чини највећим и најзначајнијим тржиштем за факторинг упркос чињеници да је у Америци и даље регистрован највећи број факторинг предузећа. По овом критеријуму на другом мјесту налази се Азија са Пацификом, са учешћем од 24,85%, гдје је посљедњих година забиљежен највећи регионални развој, првенствено због развоја факторинга у Кини. У сљедећој табели дат је преглед учешћа појединих региона у укупном факторингу (FCI, 2023).

**Табела 1. Факторинг у милионима евра по континентима**

Година	Европа	С. Амер.	Азија и Пац.	Ј. Амер.	Африка	Остали	Свијет
2019	1.976.239	86.742	687.594	132.031	24.562	9.937	2.917.105
2020	1.844.721	66.598	697.093	83.559	25.242	9.515	2.726.728
2021	2.118.041	97.000	751.096	86.048	32.345	9.176	3.093.706
2022	2.498.697	103.900	881.312	124.097	41.822	9.376	3.659.204
2023	2.555.266	92.800	942.078	144.453	47.481	9.377	3.791.455

Извор: FCI, 2023

Процес преласка на тржишне услове привређивања у земљама у транзицији (БиХ, Србија, ...) текао је различитом динамиком и уз различите баријере у зависности од укупног стања друштвено-економских односа у конкретној средини. Већина економија транзиционих држава суочавало се са застарјелим начином пословања привредних субјеката и недостатком капитала потребног за пословање. О овим државама, када је пословање у питању, била и јасно изражена правна несигурност (недостатна, непрецизна и често промјењива правна регулатива, дуги судски поступци, непроводивост прописа). Управо због таквог правног амбијента,

<sup>4</sup> EUFederation – ЕУ организација која дјелује као информациона платформа за тијела која донесе важне одлуке везане за законодавство индустрије факторинга

факторинг послови су у овим земљама значајно допринијели побољшању пословања МСП, што се огледало у расту, како продаје, тако и наплате, као и могућношћу стицања обртног капитала на лакши начин и уз повољније услове, те његовог увећања. Када је бивша Југословија у питању највећи обим факторинг послова има Словенија и Србија, нешто мање Хрватска, а драстично мање БиХ.

**Табела 2.** Факторинг у милионима евра држава региона

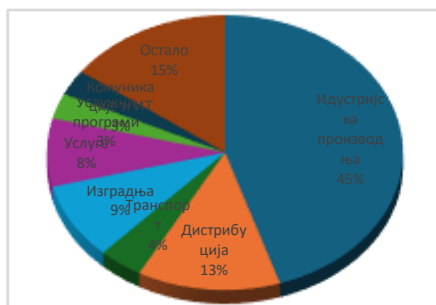
Година	БиХ	Србија	Хрватска	Словенија
2019	91	883	1.140	2.000
2020	50	930	1.132	1.750
2021	69	1.080	1.230	2.000
2022	69	1.690	1.365	2.190
2023	69	2.100	1.415	2.500

Извор: FCI, 2023

Из претходних табела је лако закључити да док је у ЕУ, као и у већини високоразвијених привреда, факторинг пословање представљало значајан извор краткорочног финансирања МСП, у Републици Српској и БиХ је овај тип пословања у самом повоју. Међутим, по оцјени финансијских институција (Централне банке БиХ), факторинг има потенцијал да донесе значајне беневите пословној заједници и допринесе бољем пословном окружењу. Наиме, привредни субјекти (посебно МСП) имају отежан и неадекватан приступ финансијским средствима неопходним за несметано пословање, што уз продужене рокове плаћања, доводи до све веће неликвидности и данас представља најизраженији проблем наше привреде.

Стефановић оцјењује да је финансијски систем БиХ, као база (логистика) која ствара финансијске инструменте и финансијску индустрију у цјелини, упркос промјенама које се дешавају, још увијек недовољно развијен и доста ригидан (Стефановић, 2003). Он ове тврдње заснива на чињеници да финансијски систем у БиХ још увијек није у могућности да обезбиједи ликвидност и солвентност реалног сектора економије, нити трансфер финансијских ризика, што представља кључне функције сваког финансијског система. Сходно наведеном, намеће се закључак да постоји недостатак новца и капитала у БиХ, те да стога није могуће обезбиједити нити ликвидност реалног сектора економије, нити значајнији раст и развој.

На крају осврнимо се и на концентрација факторинг послова у Европи по гранама пословања. Сагласно подацима FCI факторинг послови су највећим дијел везани за индустријску производњу (45%) и дистрибуцију (13%).



Слика 2. Концентрација факторинг посл. у ЕУ у 2023. год. (EUFederation, 2024)

## Закључак

Економски аспекти факторинг послова се манифестују кроз реализацију низа услуга које факторинг и институције пружају пословним субјектима и које у суштини представљају функције факторинга.

Као најчешће функције које се обављају путем факторинг послова обично се наводе следеће функције: функција финансирања; функција осигурање наплате и функција услуге, односно управљања с потраживањем.

Крајем 2023. године укупан промет факторинга широм Европе у 2023. години достигао је 2,444 милијарде евра. На чланице Европске уније је отпадало 94,7% промета док је првих пет земаља ЕУ чинило скоро 71,3% укупног промета. Промет индустрије факторинга представљао је 12% европског БДП-а у 2023. години. Процент факторинг послова БиХ у укупним факторинг пословима ЕУ износио је свега 0,003%.

Употреба факторинга може довести до значајног повећања ефикасности пословања, и то најчешће кроз смањење периода наплате потраживања.

Привреде у транзицији су сусрећу са низом проблема од којих је један од најважнијих неликвидност и продужени рокови плаћања. Стога, развој алтернативних извора финансирања, као што је факторинг, може да има само позитиван допринос, не само на микро већ и на макро плану. То потврђује, поготово током посљедњих неколико година, снажан раст факторинга на свјетском нивоу .

## Литература

1. Blaurock, U. (1989). Grundstruktur und aktuelle Fragen des Factoring . Juristische Arbeitsblätter 6/1989, 273-280.
2. FCI. (2023). FCI Annual Review 2023. Amsterdam: FCI.
3. Heaseler, H. R., & Grebl, F. (2007). Leasing und Factoring, Attraktive Finanzierungsinstrumente im Lichte von Basel II. Wien: EXIS NEXIS Verlag.
4. Timmermans, E. (2010). The World of Factoring in 2010. Zurich: IFG.
5. Васиљевић, М. (2001). Пословно право. Београд: Правни факултет Универзитета у Београду.

6. Васиљевић, М. (2012). Трговинско право, тринаесто измјењено и допуњено издање, Правни факултет Универзитета у Београду 2012. Београд: Правни факултет Универзитета у Београду.
7. Васиљевић, М., Рајчевић, М., Поповић, В. (2002). Уговори у привреди (теорија, пракса, обрасци). Бања Лука: Универзитет у Б. Луци, Правни факултет Бања Лука.
8. Горенц, В. (. (1997). Рјечник трговачког права. Загреб: Masmedia.
9. Горенц, В. (1988). Уговор о факторингу. Загреб: Школска књига.
10. Зиндовић, И. (2011). Правна природа и односи из уговора о факторингу. Нови Сад: Правни факултет Универзитета у Новом Саду.
11. Микеревић, Д. (2013). Шансе и замке факторинга у санирању неликвидности предузећа и привреде. АСТА Економиса, година XI, број 18/2013, 191-217.
12. Омановић, С. (2001). Арбитраже. Сарајево: Економски факултет.
13. Перовић, Ј. (2010). Модерни уговори. Форум за грађанско право за Југоисточну Европу, Прва регионална конференција (стр. 69-108). Цавтат: GTZ.
14. Стефановић, М. (2003). „Факторинг савремени начин финансирања пословања. Порезни савјетник Рачуноводство и финансије, 51-59.
15. Закон о факторингу (Службени гласник Републике Србије, 62/2013 и 30/2018)
16. Закон о факторингу (Службени гласник Републике Српске, 123/2020)
17. EU Federation (2024). Annual Factoring Data (<https://euf.eu.com/data-statistics/annual-factoring-data.html>), приступ 19.09.2024.

# FACTORING AS A WAY OF FINANCING BUSINESS ACTIVITIES IN THE GLOBAL ECONOMY

Stevo Škrbić<sup>1</sup>, Đuro Đurić<sup>2</sup>

## Abstract

*Factoring is a modern financial instrument created in the legal environment of common law, an instrument that, especially in Europe, has become a very accepted mean of financing, collection, securing collection and transfer of claims. The role of factor (factoring organization) can be performed by a commercial bank, insurance company, stock exchange and other consulting companies and clearing houses. Its main activity refers to the collection of those transferred to it, i.e. from the customer (client) of assigned claims. Therefore, the factor thereby accepts the obligation towards the client to make a payment in a certain percentage or in full in relation to the received invoice (or several of them) in exactly the stipulated terms. The legal aspect of factoring constitutes the factoring contract with its specific contractual features. A factoring contract is a contract of a mixed nature (mixed contract), which includes elements of several contracts, primarily assignment contracts and credit contracts, guarantee contracts, and performance contracts. The aim of this paper is to explain in more detail factoring as a way of financing business activities in the world economy. For this reason, the paper emphasizes, among other things, the three basic functions of factoring: the function of financing, the function of ensuring collection and the function of service, i.e. management with receivables, as well as its advantages and disadvantages. The European market is the most important global factoring market and represents over 2/3 of the world's factoring market. The share of factoring in the European GDP in 2022 was 12.3%, which speaks of the increasing importance of factoring in the overall European economy.*

**Key words:** *Factoring, financing, receivables, cession, advance.*

---

<sup>1</sup> Stevo Škrbić, PhD., Faculty of Business Studies and Law, "UNION - Nikola Tesla" University, Belgrade, Republic of Serbia, E-mail: dskrbic49@gmail.com

<sup>2</sup> Đuro Đurić, PhD., Faculty of Business Studies and Law, "UNION - Nikola Tesla" University, Belgrade, Republic of Serbia, E-mail: djuro.djuric@fpp.edu.rs