

FAKTORING U BIH FACTORING IN BIH

Mladen Kačavenda, dipl. ekonomista, FPE „APEIRON“ Banja Luka

Rezime: *Factoring je odnos, potvrđen ugovorom, između prodavca robe i finansijske institucije koja se zove faktor, gdje faktor otkupljuje potraživanja prodavca, koje također kontrolira i kojima upravlja, dok prodavac dobija gotovinu. Uvođenje faktoringa u finansijski sistem BiH doprinosi „gašenju“ nelikvidnosti i podsticanju „cirkulacije“ novčanih sredstava, obzirom na otežan „pristup“ kratkoročnim kreditima i naglašen problem naplate potraživanja. U radu je obrađen pojam faktoringa, te njegovi pojavni oblici u savremenim uslovima poslovanja. Poseban akcenat je stavljen na moguće prepreke za razvoj faktoringa u BiH-i.*

Ključne riječi: *factoring, kratkoročna pretraživanja, likvidnost, Bosna i Hercegovina*

Abstract: *Factoring is a relation, confirmed with a contract, between seller and financial institution called factor, in which factor purchases sellers claims, and which he controls and manages, while seller gets cash. Factoring implementation in BiH financial system contributes “shut down” of insolvency and money circulation incitement, considering a harder access to short term loans an accentuated problem of claims payment. This paper describes factoring concept, and also its forms in modern business conditions. Particular accent is placed on possible obstacles for factoring development in Bosnia and Herzegovina.*

1. UVOD

Jedan od problema sa kojim se suočava veliki broj preduzeća u BiH jeste spora naplata njihovih potraživanja. To može prouzrokovati, posebno ukoliko preduzeće nema zadovoljavajući pristup kratkoročnim kreditnim linijama banaka ili nema rezervisana određena sredstva, što je vrlo često slučaj kod malih i srednjih preduzeća (MSP), teškoće kod izmirivanja obaveza preduzeća i teškoće u finansiranju tekućeg/obrtnog kapitala. U takvoj situaciji vrlo su limitirane i mogućnosti preduzeća da brzo reaguje na poticaje sa tržišta.

Naime, kako banke obično kod pozajmljivanja traže kolateral, raspoloživost odgovarajućeg kolaterala je ključni faktor osiguranja pristupa MSP finansiranju od strane banaka. Kao kolateral banke obično zahtijevaju realnu imovinu ili drugu opipljivu aktivu, ili pak garanciju od neke osobe ili institucije. Budući da MSP, u principu, koriste kolateral koji imaju za osiguranje sredstava za uspostavljanje biznisa, ona se vrlo često suočavaju sa nedostatkom dodatne aktive kako bi se osiguralo finansiranje kratkoročne i dugoročne ekspanzije.

Factoring dobija na popularnosti kao izvor vanjskog finansiranja za korporacije i MSP širom svijeta. Ono što faktoring čini jedinstvenim jeste da je novac koji osigura faktor preduzeću eksplicitno povezan s vrijednošću njenih potraživanja, a ne s njenom ukupnom kreditnom sposobnošću. To omogućava visoko rizičnim dobavljačima da prenesu svoj kreditni rizik na kupce visoke kvalitete.

BiH nema specifične zakone i propise o faktoringu, iako zakonski okvir postoji. Factoring omogućava da sredstva brže cirkulišu i omogućava likvidnost i solventnost realne ekonomije. Promet sredstava se može ubrzati, prvenstveno uvodeći faktoring kao novi proizvod za financiranje.

2. ISTORIJSKI PREGLED

Factoring potiče od engleske riječi factor koja ima više značenja: agent, komisionar, posrednik. Tvrdi se da se ugovor o faktoringu razvio u 19. veku u Americi. Tada su engleski izvoznici prodavali robu u Americi preko agenata na bazi komisionog posla. Vremenom su se ovi agenti počeli baviti ispitivanjem kreditne sposobnosti kupaca i obavljanjem niza administrativnih poslova za račun svog engleskog klijenta, pa i naplatom potraživanja od kupaca. Tako su ti agenti postali faktorinzi, odnosno specijalizovane organizacije za faktoring poslove koje su kasnije prihvale i neke banke.

U evropskim zemljama faktoring se počeo razvijati šezdesetih godina ovog veka, pri čemu je godišnji rast faktoring poslova 15 do 20 %. Danas je u zapadnom svijetu razvijena veoma široka mreža faktoring firmi koje se često povezuju u multinacionalne kompanije za faktoring uključujući u sebe banke, osiguravajuća društva i druge finansijske organizacije.²¹³

²¹³ Dragan Mikerević, *Finansijski menadžment, Banja Luka 2005.*

3. POJAM FAKTORINGA

Factoring, najjednostavnije, može biti definisan kao finansijski instrument kojim faktor (institucija koja se bavi faktoringom) finansira preduzeća na osnovu budućih (nedospelih) potraživanja proisteklih iz prodaje roba ili usluga na domaćem ili inostranom tržištu.²¹⁴

Factoring je pravni posao sa finansijskim posljedicama i proizvod je bankarske prakse. Faktoringom se, po pravilu, bave specijalizovane firme, koje imaju dobro uređeno računovodstvo i naplatu dugova, kao i pristup kvalitetnim poslovnim informacijama o pojedinim preduzećima.²¹⁵

Factoring firma uz naknadu (proviziju od 1 do 3%) otkupljuje potraživanja prije isteka roka plaćanja, preuzima poslove naplate, opominjanja, knjigovodstvene poslove i poslove rizika naplate potraživanja. U poslovnoj praksi factoring omogućava rješavanje finansijskih problema i problema prodaje.

Širom svijeta factoring je dominantna forma finansiranja baziranog na imovini i važan izvor spoljnog finansiranja za preduzeća. Kod finansiranja baziranog na imovini kredit obezbijeden od kreditora je eksplicitno povezan sa vrijednošću dužnikove imovine tj. imovine iz obrtnog kapitala a ne sa dužnikovom cjelokupnom kreditnom vrijednošću. Ova eksplicitna veza se neprestano nadgleda tako da vrijednost povezane imovine uvijek nadmašuje iznos kredita. Kod faktoringa povezana imovina su dužnikova kratkoročna potraživanja - to jeste, novac od prodaja na kredit koji duguju njegovi klijenti - koje faktor (kreditor) kupuje uz diskont. Na primjer, prodavac (dužnik) može primiti od faktora kredit u vrijednosti od 80% od dužnikovih potraživanja i ostalih 20% (umanjenih za kamate i naknade za druge usluge) nakon što su izmirena potraživanja od klijenata.

To se obavlja na taj način što se factoring firmi uručuju otpremni dokumenti za izvoznu robu, a izvoznik potom, po toj osnovi, vuče na faktora mjenicu u iznosu obično od 80% vrijednosti robe čije dokumente posjeduje. Faktor zatim, po nalogu izvoznika, prodaje robu kupcu, koji pri tom uživa kredit. Ovaj način prodaje nekih masovnijih vrsta robe (koža, drvo, i sl.) široko je primenjen u zemljama Severne i Južne Amerike, gde kupci nisu raspoloženi da otvaraju akreditive za ovu robu, a na ovaj način izvoznik uživa i mogućnost plaćanja većeg djela vrijednosti robe unapred. Preostalih 20% factoring firma isplaćuje klijentu kada se faktura plati od kupca. Naravno, za unapred isplaćen iznos novca zaračunaće naknadu i kamatu. Troškovi obično variraju od klijenta do klijenta u zavisnosti od obima prodaje, vrste djelatnosti i prosječne vrijednosti fakture.

Međunarodni institut za unificiranje privatnog zakona ili UNIDROIT je formiran prije 25 godina radi promoviranja međunarodne podudarnosti komercijalnih zakona. Nudi definiciju faktoringa koja uključuje tri sljedeće karakteristike:

- Prvo, mora postojati odredba koja omogućava da dugovanja koja nastaju iz prodaje robe ili usluga prema komercijalnom ugovoru budu prenesena. Factoring obično nije povezan s potrošačkim dugovanjima.
- Drugo, mora postojati odredba da dužnici trebaju biti obaviješteni o takvom prijenosu.
- Treće, faktor mora vršiti najmanje dvije od sljedećih usluga:

(1) Obezbeđivati finansije - faktor obezbjeđuje klijentu finansiranje, uključujući kredite i avanse (otprilike 80% prenesenih dugova unaprijed, ostatak na datum dospjeća nakon naplate).

(2) Održavati potraživanja - faktor je odgovoran za upravljanje i održavanje evidencije o prodaji za svakog klijenta. Faktor proizvodi i šalje klijentu periodične izještaje o trenutnom statusu potraživanja i iznosu dobijenom od klijenata.

(3) Naplaćivati dugove - faktor naplaćuje potraživanja klijenta, preuzimajući sve probleme povezane s naplatom. Klijent se može koncentrisati na posao, dok se trošak naplate smanjuje uštedama u radnoj snazi, vremenu i naporima.

(4) Štiti od kreditnog rizika - faktor štiti klijenta od rizika neizvršenja obveza u plaćanjima od strane klijenata, ali samo u faktoringu bez regresa. Limit do kojeg klijent može prodavati robu odobrenim klijentima određuje faktor. Faktor, također, osigurava savjet o kreditnoj sposobnosti potencijalnih klijenata.

Prednosti faktoriranja potraživanja za preduzeća su što se time: a) ubrzava priliv novca i olakšava likvidnost, b) smanjuju troškovi naplate potraživanja i c) prenosi rizik na factoring firmu. Prodajom potraživanja prije roka naplate oslobađa se gotovina vezana u potraživanjima koja se može upotrebiti za finansiranje drugih poslovnih aktivnosti u preduzeću. Time se smanjuje prosečno stanje kratkoročnih potraživanja, njihov broj dana vezivanja, što povećava koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca i pozitivno djeluje na rentabilnost i likvidnost preduzeća.

Najveći nedostatak faktoriranja je što je to skup način finansiranja. Obično se preduzeća odlučuju na ovaj vid finansiranja kada: a) ne mogu na drugi način obezbediti potrebnu gotovinu, b) prodaju robu na kredit i c) treba da naplate izvezenu robu.

²¹⁴ <http://www.serbianfurniture.org>

²¹⁵ Zorka Grandov, *Spoljnotrgovinsko poslovanje u globalnom okruženju, Beogradska trgovačka omladina, 2004.*

4. VRSTE FAKTORINGA

Postoji znatan broj vrsta faktoringa u teoriji i praksi. Oni ovise o odnosu između glavnih aktera u poslu faktoringa. Osnovne vrste faktoringa su:

Factoring s regresom i bez regresa

U faktoringu s regresom, faktor se obraća klijentu (prodavcu) ako potraživanja postanu loša, tj. ako klijent ne plati na dospeljeću. Rizik loših potraživanja ostaje na klijentu, a faktor ne preuzima rizik povezan s potraživanjem. Faktor pruža uslugu naplate potraživanja, ali ne pokriva rizik kupca koji ne uspijeva da plati dug. Faktor može povratiti sredstva od prodavca (klijenta) u slučaju takvog neizvršenja. Prodavac preuzima rizike povezane s kreditom i kupčevom kreditnom sposobnošću. Faktor naplaćuje prodavcu za upravljanje potraživanjima i usluge naplate dugova, dok također naplaćuje kamatu na iznos unaprijed plaćen klijentu (prodavcu).

U faktoringu bez regresa, faktor preuzima rizik neplaćanja klijentovih klijenata. Faktor ne može tražiti neizmireni iznos od klijenta (prodavca). Provizija ili takse naplaćene za usluge faktoringa bez regresa su više nego za faktoring s regresom. Faktor preuzima rizik neplaćanja na dospeljeću i kao rezultat toga uzima dodatnu proviziju koja se zove *del credere* provizija.

Domaći i izvozni faktoring

Domaći i izvozni faktoring se razlikuju po broju uključenih strana. U domaćem faktoringu, uključene su tri strane (prodavac, kupac i faktor), dok u izvoznom faktoringu postoje četiri (prodavac, kupac, domaći faktor i faktor u inozemstvu).

U domaćem faktoringu, faktor posreduje između prodavca i kupca. Sve tri strane su locirane u istoj zemlji.

Izvozni faktoring je sličan domaćem faktoringu, osim što su četiri strane uključene. Kao rezultat toga, postoje dva faktora u transakciji, i to se zove dvofaktorski sustav faktoringa.

Objavljeni i neobjavljeni faktoring

U objavljenom faktoringu (faktoring sa obavještenjem), prodavac obavještava kupca o imenu faktora u fakturi, govoreći kupcu da izvrši plaćanje faktoru na dan dospeljeća. Objavljeni faktoring može biti i na osnovi faktoringa s regresom i bez regresa.

U neobjavljenom faktoringu (faktoring bez obavještenja), prodavac ne obavještava kupca o postojanju faktoringa, tako da ime faktora nije objavljeno na fakturi. U objavljenom faktoringu, faktor ipak zadržava kontrolu, vodeći evidenciju prodavčeve prodaje i osiguravajući kratkoročno financiranje prema fakturama o prodaji, iako se transakcije izvršavaju u ime prodavca.

Potpuni faktoring i ograničeni faktoring

U potpunom faktoringu faktor pruža gotovo sve usluge: naplatu, vođenje evidencije o prodaji, kreditnu kontrolu i kreditno osiguranje. To je poznato kao konvencionalni faktoring ili tradicionalni faktoring. Faktor, također, može osigurati druge usluge zasnovane na zahtjevima klijenta: naplatu mjenica po dospeljećima, vođenje računa, davanje limita unaprijed za ograničeno diskontiranje faktura na selektivnoj osnovi. Faktori obično osiguravaju potpuni faktoring s regresom za dobre kompanije.

U ograničenom faktoringu faktor bira ograničen broj faktura koje će biti predmet sporazuma o faktoringu s klijentom (prodavcem).²¹⁶

5. FAKTORING U BIH

Za finansijski sistem BiH, uprkos značajnim promjenama koje se dešavaju u posljednjem periodu, može se reći da je još uvijek rigidan i nerazvijen. Prethodna tvrdnja se temelji na činjenici da finansijski sistem u BiH još uvijek nije u mogućnosti da obezbjedi likvidnost i solventnost realnog sektora ekonomije, niti transfer finansijskih rizika, što predstavlja ključne funkcije svakog finansijskog sistema. Ukoliko se, pored navedenog, uzmu u obzir i veoma rigidna pravila valutnog odbora, onda postaje sasvim jasno zašto finansijski sistem u BiH, osim navedenih nedostataka, nije u mogućnosti da obezbjedi kapital za ekonomski rast i razvoj bosanskohercegovačke ekonomije.

Na osnovu navedenog nužno se nameće zaključak da postoji nedostatak novca i kapitala u BiH, te stoga nije moguće obezbjediti niti likvidnost realnog sektora ekonomije, niti značajniji rast i razvoj. Međutim, činjenica je

²¹⁶ <http://www.cbbh.ba>

da u BiH postoji značajan finansijski potencijal, (domaći i ino izvori) i uprkos tome «finansijska anemija» je prisutna i lako uočljiva.

Navedeno najbolje potvrđuje činjenica da bosanskohercegovačke banke imaju jako veliki kamatni spread, kao i sama činjenica da su kamatne stope na dugoročne kredite najčešće niže u odnosu na kamatne stope na odobrene kratkoročne kredite. Osim toga, indikatori likvidnosti naših banaka su jako visoki (znatno iznad svjetskih standarda (prosjeaka)), što opet potvrđuje respektabilan finansijski (kreditni) potencijal naših banaka. Ipak, finansijska sredstva kojima raspolažu banke van dohvata su realnog sektora ekonomije.

Potreba za faktoringom direktno zavisi od mogućnosti banaka da kroz kratkoročne kredite obezbjede finansijska sredstva realnom sektoru ekonomije. Naime, mogućnost banaka da obezbjede značajnija finansijska sredstva kroz kratkoročne kredite, podrazumjeva da je potreba za faktoringom manja i obrnuto (uprkos činjenici da i jedan i drugi izvor finansiranja ima značajne prednosti i nedostatke).

U BiH, faktoring je u začetku, ali ima potencijal da donese značajne beneficije u BiH poslovnu zajednicu i doprinese boljem poslovnom okruženju. To može biti jedan od najfleksibilnijih finansijskih instrumenata koji podržava trgovinu i pogonska snaga za dalji rast ekonomije BiH.

Faktoring s regresom je tehnologija koja može ublažiti problem nedostatka transparentnosti u poslovnom okruženju sa slabim informacionim infrastrukturama ali samo u slučaju kada su predmet faktoringa potraživanja od veoma kvalitetnih kupaca. Faktoring omogućava bržu cirkulaciju sredstava i osigurava likvidnost i solventnost realne ekonomije. Uvođenje faktoringa kao široko raspostranjene finansijske usluge u BiH bi osiguralo brži promet sredstava.

6. MOGUĆE PREPREKE ZA RAZVOJ FAKTORINGA U BIH

- Pravno okruženje,
- Narušavanje odnosa između kupaca i prodavaca,
- Nedostatak informacija o kreditnoj kvaliteti,
- Moguće visoke provizije faktoring kuća zbog izraženih rizika,
- Neizgrađena poslovna etika,
- Slaba informisanost okruženja po pitanju faktoringa.

U pogledu pravnog okruženja od posebnog značaja za faktoring je izvršenje ugovora od strane ugovornih strana i efikasnost sudova u razrješavanju eventualnih sporova. Potpuno i pravovremeno izvršenje ugovora je posebno važno kod ulaska preduzeća u aranžmane sa novim kupcima ili kreditorima.

Jedna od navedenih mogućih prepreka odnosi se na narušavanje odnosa između kupaca i prodavaca zbog činjenice da se u odnos sada uključuje i treća strana.

Potrebno je da se što veći broj posebno malih i srednjih preduzeća širom BiH upozna sa mogućnostima koje pruža faktoring posao u pogledu poboljšanja njihovog poslovanja.²¹⁷

ZAKLJUČAK

Faktoring predstavlja finansijski „proizvod“ koji omogućava bržu „cirkulaciju“ finansijskih sredstava i time doprinosi „gašenju“ nelikvidnosti i insolventnosti, a time i ublažava „finansijsku anemiju“. To je efikasno sredstvo kratkoročnog financiranja i može osigurati privatnom sektoru lak pristup radnom kapitalu.

Što se tiče uvođenja faktoringa kao novog finansijskog proizvoda u BiH, u vrijeme sadašnje svjetske finansijske krize, finansijske institucije mogu da čekaju stabilnije vrijeme, prije nego što ponude usluge faktoringa poslovnoj zajednici. A u drugom slučaju, mogu početi da nude faktoring kao novi proizvod pokazujući svojim klijentima da rade u njihovom najboljem interesu tako što im pomažu da osiguraju likvidnost i solventnost u sadašnjem teškom vremenu.

LITERATURA

- [1] Dragan Mikerević, *Finansijski menadžment*, Banja Luka 2005.
- [2] Zorka Grandov, *Spoljnotrgovinsko poslovanje u globalnom okruženju*, Beogradska trgovačka omladina, 2004.
- [3] Rovčanin Adnan, Omerbegović Adisa, Halilbašić Muamer, *studij: Mogućnosti razvoja faktoringa u BiH*, SEED, Sarajevo, 2005.
- [4] <http://www.cbbh.ba>
- [5] <http://www.serbianfurniture.org>

²¹⁷ Rovčanin Adnan, Omerbegović Adisa, Halilbašić Muamer, *studij: Mogućnosti razvoja faktoringa u BiH*, SEED, Sarajevo, 2005.