

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER
KOPARSKA CESTA 1
6000 KOPER

Datum: 4. 12. 2008

DEF.	676/2008		
------	----------	--	--

Diplomska naloga

POMEN IN VLOGA FAKTORINGA ZA
USPEŠNOST TRGOVSKE ORGANIZACIJE

Andreja Benedičič

Koper, 2008

Mentor:izr. prof. dr. Roberto Biloslavo

POVZETEK

V današnjem času je pomembna naloga vsake organizacije je zbrati zadostno količino sredstev za poslovanje. Organizacija mora biti sposobna poiskati različne vire financiranja, da ni odvisna od enega samega. Za mala in srednje velika podjetja je na trgu nov, zelo učinkovit in konkurenčen alternativni vir financiranja faktoring. Uporaba te storitve v Sloveniji hitro narašča, ravno tako tudi število ponudnikov omenjene storitve. Faktoring je plačilno orodje, ki podjetjem omogoča plačilo nezapadlih terjatev po izstavljenih računih le v nekaj dneh. Za uspešno trgovsko organizacijo, ki ima občasne likvidnostne presežke, to pomeni, da lahko ob vedno večjem obsegu sklenjenih pogodb na željo dobaviteljev na tak način poveča dobiček, še zlasti, ko razvije učinkovito aplikacijo v lastnem informacijskem sistemu za izvedbo pogodbениh poslov.

Ključne besede: obveznostno razmerje, pogodba, faktoring, provizija, boniteta, terjatve, aplikacija v informacijskem sistemu

SUMMARY

Today it is of great importance for every organisation to collect sufficient amount of resources for their operations. They should not depend on a single source but have to be able to find alternative financial sources. A very efficient new financial source for small and middle size enterprises is factoring. In Slovenia the use of this particular service is increasing, as well as number of its providers. One of the most important advantages of this kind of financing is the possibility to collect money from accounts receivables before their maturity. Companies which have a surplus of liquid assets can use their good liquidity position to increase their profit by using factoring. In spite of the fact that factoring could increase companies profit the prerequisite for implementation is a suitable and efficient IT solution.

Key words: obligatory relationship, contract, factoring, commission, benefit, claims, IT application

UDK: 658.14/.17(043.2)



VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Namen in cilji naloge	2
1.2	Omejitve naloge	2
2	Opis obravnavane organizacije	3
2.1	Kratka predstavitev	3
2.2	Uporaba faktoringa v poslovanju z dobavitelji	3
3	Obveznostno razmerje	5
3.1	Osnovni elementi	5
3.2	Značilnosti.....	5
3.3	Vrste obveznosti.....	6
3.4	Nastanek obveznosti	6
3.4.1	Pojem pogodba	6
3.4.2	Predmet pogodbe	7
3.4.3	Učinki obveznosti	8
3.4.4	Sprememba obveznosti.....	8
4	Pogodbe s spremembo oseb obveznostnega razmerja	11
4.1	Cesija.....	11
4.2	Asignacija	12
4.3	Prevzem dolga, prevzem izpolnitve, pristop k dolgu.....	12
5	Factoring	13
5.1	Opredelitev in namen uporabe	13
5.2	Prednosti	21
5.3	Ponudniki storitev	22
5.4	Stroški	25
5.5	Primer dobre prakse	26
6	Informacijski sistem v podporo faktoringu	31
6.1	Aplikacija v informacijskem sistemu SAP	35
6.1.1	Predstavitev aplikacije	38
6.1.2	Uporabnost aplikacije	41
6.1.3	Izvedba obveznosti iz pogodbe.....	42
6.2	Podpora izvedbi v delovnem okolju Lotus Notes	44
7	Sklep	49
	Literatura	51
	Viri	51



SLIKE

Slika 5.1	Potek faktoringa	13
Slika 5.2	Tržni delež faktoringa v letu 2006	24
Slika 6.1	Transakcije, uporabljene pri izvajanju asignacij	38
Slika 6.2	Tip pogodbe	38
Slika 6.3	Parametri za vnos podatkov o klientu	39
Slika 6.4	Selekcijski parametri	39
Slika 6.5	Parametri za vnos podatkov o faktorju	39
Slika 6.6	Izbor odstopljenih obveznosti do dobavitelja(klienta)	40
Slika 6.7	Kreiranje pogodbe	40
Slika 6.8	Sprememba vnesenih parametrov	41
Slika 6.9	Stornacija predloga pogodbe	42
Slika 6.10	Izbor pogodbe za knjiženje	42
Slika 6.11	Knjiženje pogodbe	42
Slika 6.12	Številka dokumenta knjižbe	43
Slika 6.13	Parametri za izbor seznama	43
Slika 6.14	Prikaz delovnega okolja Lotus Notes	45
Slika 6.15	Prikaz odprte zbirke dokumentov	46

TABELE

Tabela 5.1	Opis bonitetnih razredov	17
Tabela 5.2	Dospele neporavnane obveznosti	18
Tabela 5.3	Prihodki in stopnja rasti faktoringa v novih članicah EU od leta 1999 do 2005 v milijonih evrov	23
Tabela 5.4	Okvirni prihodki družbe Interfinance, d. o. o., Ljubljana v obdobju od 1. 1. 2008 do 30. 4. 2008	29
Tabela 6.1	Okvirni podatki o sklenjenih pogodbah po polletnih obdobjih	33
Tabela 6.2	Opis osnovnih elementov procesa izvajanja cesij in asignacij	33
Tabela 6.3	Elementi procesa	34

KRAJŠAVE

AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence
EU	Evropska unija
FCI	Mednarodna veriga faktorjev
IFG	Mednarodna skupina faktorjev
EEFA	Vzhodnoevropsko združenje za faktoring
IBON	Register za iskanje podatkov o poslovanju družb
IPIS	Poslovni register Slovenije
LN	Lotus Notes
OZ	Obligacijski zakonik
SAP	Računalniški program za celovito podporo poslovanju
SPZ	Stvarno pravni zakonik
ZFPPIPP	Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju
ZGD	Zakon o gospodarskih družbah
ZR	Zakon o računovodstvu
ZD	Zakon o dedovanju

1 UVOD

Sredstva podjetja so omejena, zato jih mora to čim boljše izkoristiti. V vseh okoliščinah je potrebno sprejemati odločitve in ob tem sklepati kompromise, ki rešujejo nasprotja. Organizacije morajo danes veliko bolj kot doslej uskladiti interese strank, prejemnikov storitev, dobaviteljev, pogodbenih sodelavcev in lastne organizacije, da bi lahko vsi skupaj dosegli skupni cilj.

Običajno imajo mala in srednje velika podjetja premalo sredstev, da bi financirala rast v posameznih fazah, zato so se izoblikovali določeni finančni mehanizmi, ki podjetniku pri financiranju rasti in širitve pomagajo. Med dolžniškimi viri so najpogostejše oblike financiranja podjetja krediti, lizingi in druge oblike posojil. Za dolžniške vire je značilno, da plačujemo določene obresti za izposojeni denar in vračamo glavnico, vendar pa je dolžniške vire relativno težko dobiti. Poleg tega je skoraj vedno treba jamčiti tudi s sredstvi podjetja ali z osebnimi sredstvi podjetja, lahko pa je zahtevan tudi porok. Inštitucije, ki ponujajo dolžniške vire financiranja, se torej dobro zavarujejo, da prejmejo posojeni denar nazaj skupaj z zelenimi obrestmi.

Sodobni faktoring pa je storitev, ki jo ob ustreznih prilagoditvah lahko uporabljajo podjetja vseh velikosti iz skoraj vseh gospodarskih panog. Ponujajo jih faktorinška podjetja, to so finančne institucije, specializirane za poslovanje s terjatvami. Posebej primeren je za majhna in srednje velika podjetja, ki s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja. Prednost faktoringa je predvsem v hitrosti izvedbe, prilagodljivosti in celovitosti storitve.

Na drugi strani pa obstajajo poslovni subjekti, kot je obravnavano konkurenčno trgovsko podjetje, ki se največkrat srečuje s trenutno povečano likvidnostjo in v faktoringu vidi priložnost zaslužka oz. povečanja sredstev, ki jih pridobi na podlagi obračunanih manipulativnih stroškov (diskonta). S tem zmanjša odliv sredstev. Razliko zmanjšane nakazila sredstev po računih dobaviteljev iz naslova nabave blaga, ki ga nakáže faktorju, se knjiži kot provizija za opravljeno storitev s pripadajočim DDV.

Po krajši osnovni predstavitvi organizacije v drugem poglavju naloge sledi v tretjem poglavju diplomske naloge opredelitev, kaj je obveznostno razmerje in kako nastane. Predmet obveznostnega razmerja so obveznosti na eni strani in terjatve na drugi, le-te pa lahko naknadno postanejo predmet vrste pogodb. V četrtem poglavju so predstavljene zakonske oblike pogodb, v katerih se spremenijo osebe obveznostnega razmerja. Trenutno najpomembnejši in najboljše za trgovsko organizacijo pa je posel faktoringa, ki je podrobno predstavljen v petem poglavju.

Zaradi povečanega obsega sklepanja pogodb je obravnavana organizacija prepoznala, da potrebuje podporo izvedbi teh pogodb v okolju IS SAP in Lotus Notes. Sodelovala sem pri projektu, katerega produkt je aplikacija za izvedbo pogodb, ki se sedaj na IS SAP že uspešno uporablja. Za podporo na Lotus Notesu pa še poteka

testiranje, tako da sem prikazala, kako podoben sistem deluje za sklepanje kompenzacijskih pogodb.

1.1 Namen in cilji naloge

Namen naloge je prepoznati in analizirati vse možnosti, ki so na voljo, da bi v obravnavanem podjetju izvajali faktoring v čim večjem obsegu in obenem dosegli čim večje donose.

Cilji, ki jih želim doseči v diplomski nalogi, so:

- predstaviti vlogo in pomen faktoringa za organizacijo,
- predstaviti ponudnike storitev financiranja,
- analizirati prakso konkretnega finančnega inženiringa,
- svetovati in pomagati dobaviteljem pri sklepanju tovrstnih pogodb,
- predlagati in razviti program za izvedbo pogodb na informacijskem sistemu SAP in Lotus Notes.

1.2 Omejitve naloge

Predstaviti želim vse možne vrste pogodb, ki so namenjene poravnavanju obveznosti in reševanju likvidnostnih težav naših poslovnih partnerjev.

Pri tem so bistvene vsebinske omejitve:

- obligacijski zakonik in drugi podzakonski akti,
- pogoji, ki so zapisani v letnih komercialnih pogodbah.

Metodološke omejitve so:

- omejen dostop do konkretnih podatkov,
- omejeno število dostojne strokovne literature s področja, ki ga obravnavam.

2 OPIS OBRAVNAVANE ORGANIZACIJE

Organizacija z uspešnim poslovanjem zagotavlja plačilo dobaviteljem točno na dan zapadlosti prejetih faktur. S tem se v odnosu do dobaviteljev ponaša kot izredno zanesljiv kupec in obenem pravi subjekt, do katerega terjatve je možno v vsakem trenutku odstopiti finančnemu inženiringu za izvedbo storitev faktoringa. Organizacija želi kot del svoje strategije doseči čim večji obseg poslovanja. Za doseg želenega poskuša z dobavitelji in finančnimi posredniki doseči čim boljše sodelovanje, s tem pa uresničiti interese vseh udeležencev.

2.1 Kratka predstavitev

Organizacija je ena največjih, čedalje bolj uveljavljenih trgovskih verig v Sloveniji, katere najobsežnejša dejavnost je trgovina na drobno in na debelo z izdelki vsakdanje rabe v gospodinjstvu. S svojim uspešnim delovanjem ustvarja koristi za potrošnike, zaposlene, dobavitelje, lastnike in širše okolje. Njene zaposlene povezujejo poštenost, zaupanje, medsebojno spoštovanje in motivacija za doseganje ciljev organizacije. Zavedajo se, da nihče ne pozna želja kupcev bolje kot oni. Zato je njihovo poslovanje v vsakem trenutku in na vseh ravneh skrbno in pregledno. Pomembna vrednota je dostopnost do ključnih informacij, ki lahko v vsakem koraku prinese manjše stroške in s tem večji dobiček.

Organizacijo poleg verige trgovskih objektov v skupini sestavljajo še druge trgovske in netrgovske organizacije doma in na tujih trgih bivše Jugoslavije in JV Evrope.

2.2 Uporaba faktoringa v poslovanju z dobavitelji

Podjetja potrebujejo finančno preglednost. Zavedati se morajo vseh posledic cene, ki jo zaračunajo poslovni partnerji, in razumeti stroškovne trende pa tudi to, da zahteve strank, za katere morajo opraviti storitve, odžirajo dobiček (Cokins 2006, 210).

Dandanes se vse bolj zavedamo, da ni dovolj, da je naše podjetje okretno, prilagodljivo in učinkovito – odvisni smo namreč tudi od dobaviteljev na začetku in strank na vrhu verige vrednosti. Sodelovanje tako postaja vse pomembnejše, saj postajajo v verigi vrednosti medsebojno odvisni in imajo skupne interese, ki jih lahko skupaj uspešno realizirajo. Sodelovanje mora obstajati v resnici in ne samo na papirju. Za sodelovanje je potrebno zaupanje.

Trgovska organizacija je še posebej odvisna od načina sodelovanja s svojimi poslovnimi partnerji in dobavitelji, saj brez njih ne more opravljati svoje primarne dejavnosti, če hoče na drugi strani izpolniti svojo največjo vizijo, to je v popolni meri in dolgoročno zadovoljiti čim več svojih starih in novih kupcev. Zato temu posveča veliko pozornosti.

Leta 2006 je hkrati z uvedbo EUR in novega informacijskega sistema SAP v organizaciji prišlo do velikih sprememb. Sodelovanje z dobavitelji se je opredelilo v na novo sklenjenih komercialnih pogodbah, v katerih so definirani med drugim tudi valutni roki, plačilni pogoji in bonitete za finančno disciplino.

Valutni roki so se nekoliko prilagodili, v večji meri ostali nespremenjeni, v nekaterih primerih pa so se tudi podaljšali. Plačilni pogoji so se v celoti spremenili, in sicer tako, da se dobaviteljem več ne plačuje 15. dan z upoštevanjem po pogodbi dogovorjenega odobrenega popusta, tako kot v preteklosti, temveč točno na dan zapadlosti računa. To je tudi eden največjih vzrokov za pojav faktoringa v organizaciji.

Za trgovsko organizacijo to pomeni, da lahko svojo obveznost ravno tako poravna na dan zapadlosti računa, toda s pomembno predpostavko, to je znižano obveznost za diskont, ki jo nakaže faktorju. Komitent se že s podpisom komercialne pogodbe strinja, da ti stroški nastanejo ob kakršnemkoli odstopu terjatev na nekoga tretjega. O tem seznanita tudi faktor, le-ta pa ga všteje v svoje stroške, ki jih za opravljeno financiranje na podlagi sklenjene pogodbe o faktoringu obračuna komitentu.

Glede na velikost trgovske organizacije in številne dobavitelje se obseg povpraševanja po tej storitvi povečuje. Organizacija se s sporazumom o sodelovanju dogovori s finančnim posrednikom »factor hišo« o tem, da bosta sodelovala in s tem omogočala svojim dobaviteljem komitentom faktoringa takšno storitev. Sodelovati začne z več ponudniki storitev faktoringa.

Dobavitelja, ki želi takšno obliko storitve, seznaniti, s katerimi finančnimi posredniki ima sklenjen sporazum, ta pa se nato sam odloči, komu od njih bo prodal terjatve in o tem obvesti kupca (trgovsko organizacijo).

Obseg sklenjenih pogodb se začne povečevati in potrebno je optimizirati delo, ki je v organizaciji potrebno, da se takšna storitev izvede. Potrebno je ob podpori programa na informacijskem sistemu SAP in Lotus Notes, čim bolj skrajšati čas in stroške za izvedbo posameznega posla.

Podatki, ki so tako obdelani, omogočajo kasneje dober pregled in so pomembni kot informacije za bodoče sklepanje poslov.

3 OBVEZNOSTNO RAZMERJE

Obveznostno (obligacijsko) razmerje je razmerje, v katerem ima ena stranka (upnik) pravico do druge stranke (dolžnika) terjati določeno ravnanje (spolnitev), dolžnik pa je upniku to spolnitev dolžan opraviti. Vsebina obligacijskega razmerja so zato pravice in obveznosti strank. Vsako obveznostno razmerje ima lastno določeno vsebino, zaradi katere se razlikuje od drugih obveznostnih razmerij. Vsebina je določljiva na podlagi pravnih pravil.

Pravila, ki jih postavlja zakon, niso izmišljena svojevoljno, temveč izhajajo iz dolgotrajne prakse in so pretehtana tako, da varujejo poslovne, ekonomske in pravne interese obeh strank (Grilc 1996, 16). Obligacijsko (obveznostno) pravo je del civilnega prava in obsega pravne norme za urejanje obveznostnih razmerij. Obligacijsko razmerje je torej takšno razmerje, ki je pravno varovano. Tako lahko npr. upnik uveljavi svojo pravico pri sodišču, če dolžnik prostovoljno ne izpolni obveznosti.

Pri obveznostnih razmerjih velja polna pogodbeno svoboda: svoboda sklepanja pogodb in svoboda vsebinskega urejanja. Stranke niso omejene s tipi, ki jih določa zakon. Obveznostne pogodbe poljubne vsebine lahko stranke sklenejo v okviru splošne pogodbene svobode (Grilc 1996, 37).

3.1 Osnovni elementi

Stranke razmerja sta najmanj dve (upnik in dolžnik), eno stranko lahko tvori več oseb, npr. več upnikov, pri čemer so vsi upniki ena stranka, ena stranka je lahko tudi hkrati upnik in dolžnik.

Pravice in dolžnosti strank tvorijo vsebino obveznostnega razmerja, upnik ima pravice (terjatev), dolžnik dolžnosti (dolg), ravnanje dolžnika (spolnitev) pa je lahko aktivna (dajatev ali storitev) ali pasivna (opustitev ali dopustitev).

Pravni naslov ali obveznostni razlog je tisti pravni temelj, ki daje upniku terjatev na spolnitev, dolžniku pa ustanavlja dolžnost, da spolni. Dopusten je vsak obveznostni razlog, ki ni v nasprotju s prisilnimi predpisi in moralo.

3.2 Značilnosti

Relativnost, kar pomeni, da obveznost ustanavlja pravice in dolžnosti samo med strankama, samo upnik ima pravico terjati dolžnika in samo ta je upniku dolžan spolnitev, tretje osebe brez soglasja obeh ne pridobijo nobenih pravic, še manj pa jim to razmerje lahko naloži kakšne obveznosti. V obveznost tretje osebe ne smejo posegati, sicer so lahko odškodninsko odgovorne.

Premoženjska narava obveznostnega razmerja pomeni, da so za vse kršitve pravic in dolžnosti v obveznostnem razmerju sankcije premoženjske narave.

Enakost strank pomeni, da stranke nastopajo kot enakopravni subjekti. Stranki sta v prirejenem položaju nadrejenosti in podrejenosti.

3.3 Vrste obveznosti

Obveznosti delimo po več kriterijih, in sicer:

- glede na način nastanka na poslovne in neposlovne obveznosti,
- glede na število oseb na deljive, solidarne in nedeljive obveznosti,
- glede na vrsto predmeta na denarne, individualno določene in generične obveznosti,
- glede na število predmetov na preproste, kumulativne, alternativne in fakultativne obveznosti,
- glede na medsebojno odvisnost na samostojne in odvisne (akcesorne) obveznosti,
- glede na ravnanje dolžnika na aktivne in pasivne obveznosti,
- glede na trajanje na trenutne in trajne obveznosti,
- glede na pomen osebe strank na osebne in neosebne obveznosti,
- glede na pravno varstvo na popolne in nepopolne obveznosti,
- glede na obstoj jamstva na obveznosti z neomejenim ali omejenim varstvom,
- glede na kraj spolnitve na prenosne, iskovine in pošiljane obveznosti,
- glede na pomen podlage (kavze) na kavzalne in abstraktne obveznosti.

3.4 Nastanek obveznosti

Obveznost nastane s podpisom pogodbe. Sklenjena je, ko se pogodbeni stranki sporazumeta o njenih bistvenih sestavinah. Pogodbena obveznost mora biti mogoča, dopustna in določena oz. določljiva.

3.4.1 Pojem pogodba

Pogodba je individualni akt in ureja konkretno razmerje. Je soglasna izjava poslovnih volj dveh ali več strank, dana z namenom, da se dosežejo določeni obligacijskopравни učinki. Pod pojmom pogodba razumemo dogovor dveh strank, ki ureja njune medsebojne pravice in obveznosti. Pogodba je sklenjena, ko stranki dosežeta soglasje o njenih bistvenih sestavinah. Vse pogodbe niso napisane, v pisni obliki so takrat, ko zakon za posamezno vrsto pogodb to izrecno zahteva.

Zakon ureja veliko temeljnih tipov – tipičnih obligacijskih pogodb. Tipično posamično obveznostno razmerje, ki ga v posebnih delih normirajo civilnopravni zakoniki ali posebni zakoni o obligacijskih razmerjih, imenujemo pogodbeni tip in jih imenujemo nominatne pogodbe. Izhajamo lahko iz dejanske uporabe besede »tip« in

ugotovitve, da gre za zrel pojav, ki je primerljiv z izrazom »obligacijsko razmerje« (Grilc 1996, 16).

Praksa pa preoblikuje temeljni tip v številne spremenljivke in izvedenke. Iz poslovne prakse izhajajo številne pogodbe, ki jih označujemo kot inominatne, pogodbe, ki so tuje zakonsko urjenim tipom, netipične pogodbe, pogodbe, ki v zakonu niso urejene, nove pogodbene tipe pravnega prometa ali pogodbe, ki so prerasle v tipske pogodbe. Med slednje, katerih značilnost je tipiziranost in so torej bolj ali manj urejene z besedilom, lahko uvrstimo besedila vzorcev pogodb dajalcev franchisinga ali faktorjev. Njihova značilnost je, da več posameznih aktov tvori sistem, ki ga ureja okvirna pogodba. Za te posle je značilno tudi to, da gre za večstranska (tristranska ali več) razmerja. Pri teh pogodbah tretja oseba (npr. faktor) ponavadi kot specialist za določen del gospodarskih aktivnosti razširi tradicionalni dvostranski odnos.

Nominatnost je treba torej pojmovati širše in med nominatne pogodbe vsaj na informativni ravni (ime pogodbe) sprejeti tudi atipične novodobne pogodbe in kompleksne pogodbe avtonomnega gospodarskega prava (Grilc 1996, 25).

Omeniti je treba še eno vmesno vrsto pogodb, ki so zmeraj in popolnoma odvisne od vsakokratne volje strank. Stranke jih izoblikujejo v vsakem primeru posebej. Če se s primerljivo vsebino in razporeditvijo bremen in interesov v pravnem prometu uporabljajo dlje časa in večkrat, govorimo o posebnih imenskih pogodbah (med njimi je tudi pogodba o prevzemu dolga).

Za uporabo poslovnih običajev pri zakonsko neurejenih pogodbah veljajo splošna pravila o uporabi poslovnih običajev (Kranjc 1998, 105). Za razlago pogodb je pomembno predvsem ugotavljanje volje oseb določenega pravnega razmerja – pogodbenih strank. Razlaga je ugotavljanje vsebine, smisla in namena jezikovnih znakov pravnega akta. Pravila gospodarskega pogodbenega prava so že nomotehnično oblikovana tako, da je za njihovo razlago potrebno upoštevanje družbenih razmer, predvsem poslovne prakse. Za razlago oziroma ugotavljanje današnjega pomena je primerno merilo poslovni običaj (Kranjc 1998, 136–139).

3.4.2 Predmet pogodbe

Predmet pogodbe je ravnanje dolžnika, ki je lahko dajatev, storitev, opustitev ali dopustitev. Predmet pogodbe mora biti:

- mogoč: pomeni, da je ravnanje dolžnika fizično možno,
- dopusten: pomeni, da ne sme nasprotovati ustavnim načelom in načelom družbene ureditve,
- določen: pomeni, da pogodba vsebuje podatke, s katerimi je mogoče določiti predmet pogodbe.

Če predmet pogodbe ni mogoč, dopusten in določen, je pogodba nična.

Ločimo bistvene, običajne in dogovorjene sestavine pogodb. Bistvene so tiste, brez katerih dogovor strank sploh nima narave pogodbe. To so stranke pogodbe, plačilni pogoji in predmet pogodbe. Običajne sestavine so določene po določbi zakona. Dogovorjene sestavine pa nastanejo na izrecno voljo strank. Med njimi sta posebnega pomena pogoj, to je dogodek, ki je strankama pogodbe negotov, nepoznan, in rok, od katerega je odvisen nastanek ali prenehanje učinkov pogodbe.

3.4.3 Učinki obveznosti

Splošni učinki vseh obveznosti so:

- Zamuda dolžnika in zamuda upnika; dolžnik pride v zamudo, če ne spolni obveznosti v roku, ki je določen za spolnitev. Ne glede na to, ali je dolžnik za zamudo kriv ali ne, ima upnik pravico zahtevati spolnitev obveznosti ter pravico zahtevati zamudne obresti, če gre za denarno obveznost. Upnik pride v zamudo, če brez utemeljenega razloga noče sprejeti spolnitve ali jo prepreči. V primeru spolnitve iz rok v roke pa takrat, kadar ne spolni svoje obveznosti do upnika.
- Odškodninska odgovornost dolžnika za neizpolnitev obveznosti; upnik je upravičen zahtevati povrnitev škode, ki jo je pretrpel zaradi dolžnikove zamude.
- Odgovornost dolžnika za naknadno nezmožnost spolnitve – če je dolžnik prišel v zamudo po svoji krivdi, je odgovoren tudi za delno in popolno nezmožnost spolnitve.
- Upnikove pravice v posebnih primerih, ki so odvisne od tega, kakšne vrste je obveznost, ki je dolžnik ni spolnil pravočasno.
- Izpodbijanje dolžnikovih pravnih dejanj; oškodovani upnik lahko izpodbije pravno dejanje dolžnika, če ga je dolžnik oškodoval z opravljanjem pravnih dejanj, ki so zmanjševale njegovo premoženje in s tem možnost poplačila upniku.
- Pridržna pravica; upnik zapadle terjatve, v čigar rokah je kakšna dolžnikova stvar, ima pravico to stvar zadržati.

3.4.4 Sprememba obveznosti

V obligacijskih pogodbah (zlasti pogodbah trajnejše narave) se med njihovim trajanjem utegnejo spremeniti subjekti teh pogodb ali pa vsebina njihovih obveznosti. Do tega lahko pride iz različnih razlogov in na različnih pravnih podlagah. Lahko po volji ene od strank ali s soglasjem obeh na podlagi pogodbe. Tu velja po SPZ (stvarno pravnem zakoniku) načelo, da se položaj stranke, ki ostane ista, zaradi spremembe ne sme bistveno spremeniti oz. jo spraviti v slabši položaj, kot je bila predhodno.

V veliko primerih se iščejo in vse bolj uporabljajo negotovinske oblike poravnavanja medsebojnih obveznosti, tudi zaradi nelikvidnosti podjetij. Posebne oblike plačevanja pospešujejo plačevanje in ugodno vplivajo na pravne osebe zaradi boljše ekonomičnosti in možnosti plačevanja zapadlih in nezapadlih terjatev in obveznosti.

Brezgotovinske oblike poravnavanja medsebojnih obveznosti so:

- pobot ali kompenzacija,
- asignacija ali nakazilo,
- cesija ali odstop terjatev s pogodbo,
- prevzem dolga,
- pogodba o prevzemu izpolnitve,
- pristop k dolgu,
- faktoring.

Finančni posredniki ponujajo še nekatere druge storitve, za katero se odločijo, pa je odvisno od stanja podjetja in tega, kaj je za njih najbolj ugodno.

AJPES in Prva Finančna Agencija (E-kompenciacije) vsaka enkrat mesečno ponujata večstransko pobotanje obveznosti (multilateralna kompenzacija). Takrat poslovni subjekti prijavijo v pobotanje vse svoje obveznosti do dobaviteljev. Naslednji dan pa prejmejo obvestilo, katere od prijavljenih obveznosti so se pobotale z večstranskim pobotom, obenem pa tudi za enak znesek pobotajo terjatve do svojih kupcev, katerim so sami dobavitelji in so njih prijavili kot obveznost.



4 POGODBE S SPREMEMBO OSEB OBVEZNOSTNEGA RAZMERJA

S podpisom pogodbe o nakazilu, odstopu terjatev ali prevzemu dolga se osebe obveznostnega razmerja nadomestijo oz. zamenjajo svojo vlogo. Pomeni, da se pravice in dolžnosti strank v razmerju zamenjajo.

4.1 Cesija

Cesija ali odstop terjatve pomeni pravico prvotnega upnika, da svojo terjatev prenese na drugega upnika. Pogodbo o odstopu terjatev skleneta stari in novi upnik. Pri tej pogodbi praviloma dolžnik ne sodeluje, vendar ga je prvotni upnik dolžan obvestiti o odstopu. Sodelovanje ali privolitev dolžnika je potrebna samo v primeru, če je s pogodbo dogovorjeno, da je odstop terjatev možen le z njegovo privolitvijo. V takem primeru cesija nasproti dolžniku nima učinka. Terjatve tudi ni možno prenašati v primeru, če je prenos z zakonom prepovedan ali pa so terjatve povezane z osebnostjo upnika.

Stranke v razmerju so odstopnik (cedent), prevzemnik (cesionar) in dolžnik (cezus).

Izpolnitev odstopniku (cedentu) pred obvestilom o odstopu je veljavna in je z njo dolžnik (cezus) prost obveznosti, vendar samo v primeru, če ni vedel za odstop, sicer obveznost ostane in jo mora izpolniti prevzemniku (cesionarju). Cesionar ima nasproti cezusu enake pravice, kot jih je imel do odstopa cedent. Ta mora izročiti cesionarju vse dokaze o odstopljeni terjatvi in stranskih pravicah.

S terjatvijo preidejo na prevzemnika stranske pravice, kot so:

- pravica do prednostnega poplačila,
- hipoteka,
- zastava,
- pravica iz pogodbe s porokom,
- pravica do obresti (zapadle in neplačane obresti so odstopljene z glavno terjatvijo),
- pogodbene kazni in ostalo.

Inkaso cesija (425. člen Obligacijskega zakonika)

Cesionar (prevzemnik) formalno postane upnik cedirane terjatve, ekonomsko pa terjatev ostaja cedentu (odstopniku). Stranki skleneta sporazum o medsebojnem poslovnem sodelovanju in prevzemnik (cesionar) nastopa proti dolžniku (cezusu) kot upnik v svojem imenu. Prevzemnika (cesionarja) bremeni obveznost iz tega sporazuma, da vse kar izterja, z odbitkom stroškov in provizije izroči odstopniku (cedentu).

4.2 Asignacija

Asignacija ali nakazilo (od 1035. do 1048. člena Obligacijskega zakonika) je poravnavanje obveznosti, kjer obstaja obligacijsko razmerje med tremi pravnimi osebami za poravnavo obveznosti. Pri asignaciji se izpolni obveznost ali izterja terjatev do višine skupnega zneska, ki je lahko predmet dogovora. Z nakazilom (asignacijo) pooblašča ena oseba (nakazovalec ali asignant) drugo osebo (nakazanca ali aignata), da na njen račun izpolni nekaj določeni tretji osebi (prejemniku nakazila ali asignatarju), ter ga pooblašča, da v svojem imenu sprejme to spolnitev. Sprejema nakazila ni mogoče preklicati. Glede na to, da gre tu za dve pooblastili (eno pooblastilo za plačilo in drugo pooblastilo za sprejem nakazila), asignacija ni pogodba, ampak dogovor.

4.3 Prevzem dolga, prevzem izpolnitve, pristop k dolgu

Prevzem dolga (427. člena–431. člena Obligacijskega zakonika)

Prevzem dolga se opravi s pogodbo med dolžnikom in prevzemnikom, v katero je upnik privolil. Obveznosti prvotnega dolžnika s tem dokončno preneha. Pri prevzemu dolga morajo sodelovati tri pravne osebe, dolžnik, ki prenaša dolg na novega dolžnika, novi dolžnik, ki prevzame dolg, ter upnik, ki po prevzemu dolga ostane isti. Njegovo obveznost poravna novi dolžnik.

Razlika med odstopom terjatve in prevzemom dolga je v tem, da se pri odstopu terjatve zamenjata upnika, pri prevzemu dolga pa dolžnika.

Za pogodbo o prevzemu dolga se odločamo predvsem iz ekonomskih učinkov, kajti s tako pogodbo zamenjamo dolžnika z dolžnikom, do katerega imamo obveznosti, ki jih po prevzemu dolga medsebojno pobotamo. Vendar pa novi dolžnik ne odgovarja za neizterjane obresti, ki so zapadle do dneva prevzema, razen če ni bilo drugače dogovorjeno. Novi dolžnik tudi ne more uveljavljati ugovorov proti upniku iz pravnega razmerja med njim in prvotnim dolžnikom.

Pristop k dolgu (432. člen Obligacijskega zakonika)

Pristop k dolgu je pogodba med upnikom in nekom tretjim, s katero se le-ta upniku zavezuje, da bo izpolnil njegovo terjatev do dolžnika v primeru dolžnikovega neplačila.

Prevzem izpolnitve (434. člen Obligacijskega zakonika)

Izpolnitev se prevzema s pogodbo med dolžnikom in nekom tretjim, s katero se ta dolžniku zavezuje, da bo izpolnil njegovo obveznost nasproti njegovemu upniku. Prevzemnik ne prevzema dolga in ne pristopa k dolgu, zato upnik nasproti njega nima nobene pravice, odgovarja pa dolžniku v primeru neporavnanih obveznosti do upnika.

5 FAKTORING

Factoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki.

5.1 Opredelitev in namen uporabe

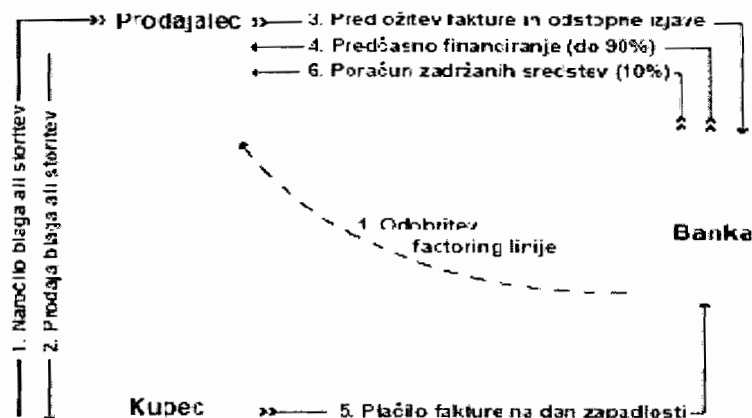
Gospodarski subjekti so pogosto prisiljeni zaradi likvidnostnih težav iskati najrazličnejše vire zunanjega financiranja, ki pa jih lahko pridobijo le ob ustreznem zavarovanju. Takšen objekt zavarovanja pa so lahko tudi terjatve. Prav zato je vsakršno omejevanje prenosljivosti terjatev za gospodarski promet neprimerno (Vrenčur 2005, 147).

Cilj vsakega podjetja je, da bi dobil denarna sredstva čim hitreje. Zaradi dogovorjenega valutnega roka so prodajalčeva sredstva vezana v terjatvah za ta določen čas. Pojavi se potreba po financiranju lastnih sredstev za čas do zapadlosti terjatev. Podjetje nima na voljo zadosti sredstev za financiranje tekočega poslovanja v želenem obsegu. To neugodno vpliva na finančno stanje podjetja in slabša njegovo boniteto (Sibinčič 2007, 11).

Factoring ja plačilno orodje, ki podjetjem omogoča plačilo faktur le v nekaj dneh. Podjetjem omogoča uporabo kapitala, potrebnega za uspešno poslovanje, plačilo dobaviteljev in večjo rast. Glede na svojo funkcijo je factoring posel bančnega prava (Vrenčur 2005, 164).

Pogodba o faktoringu je pogodba, s katero se klient zaveže, da bo faktorju ponudil terjatve nasproti svojim dolžnikom, faktor pa, da bo ponudbo sprejel, če ga bo zadovoljila plačilna sposobnost tega dolžnika.

Slika 5.1 Potek faktoringa



Vir: Volksbank 2008.

- Ko kupec naroči blago in/ali storitve pri prodajalcu, lahko le-ta pristopi k finančnemu posredniku s prošnjo po odobritvi faktoring linije do njegovega obstoječega ali novega kupca. Posrednik nato na podlagi individualnega obravnavanja finančnih analiz kupca in prodajalca odobri višino faktoring linije, znotraj katere lahko prodajalec odstopa nezapadle terjatve. Pri večini odstopljenih terjatev je pogojena regresna pravica, s katero lahko terjamo tudi odstopnika v primeru, da novi dolžnik ne plača računov.
- Prodajalec proda in dostavi blago ali storitev kupcu in mu izstavi fakturo.
- Prodajalec (takoj po dobavi) predloži fakturo in podpisano odstopno izjavo v odstop. Odstopna izjava mora biti podpisana s strani prodajalca (odstopnik terjatev) in kupca (dolžnik).
- Ko posrednik prejme vse potrebne dokumente, lahko že isti dan nakaže prodajalcu avans v višini do 90 % vrednosti terjatev, zmanjšano za stroške faktorinške provizije in administrativne stroške s pripadajočim DDV.
- Na dan zapadlosti posamezne fakture kupec izvrši plačilo na račun posrednika.
- Po prejetem plačilu s strani kupca posrednik opravi poračun za odstopljeno fakturo in prodajalcu nakaže razliko do polne vrednosti fakture, zmanjšano za stroške obresti s pripadajočim DDV.

Factoring ni samo preprost kredit, ampak nudi celotni splet storitev, ki jih faktor opravlja za komitenta, le ena od storitev je prodaja terjatev z diskontom za takojšnja denarna sredstva, kupci podjetja pa nato nakažejo celotni znesek prodanih računov faktorju.

Bistvo faktoringa z vidika prodajalca terjatve je, da ta takoj ob oddaji blaga in izstavitvi fakture dobi od faktoringa denarna sredstva, katera nato nameni za nadaljnji razvoj cikla proizvodnje ali jih uporabi za druge namene (Salinger 1991, 14).

Stranke pogodbe o faktoringu so faktor, klient in kupec.

Faktor

Faktor je institucija, ki prevzema terjatve od svojih klientov. Temeljna funkcija faktorja je financiranje klientov in izterjava njihovih terjatev, ki so prenesene nanj. Faktor prevzema od klienta praviloma le nezapadle terjatve, ki imajo rok dospelja plačila od 30 do 90 dni, včasih tudi do 120 dni.

Vloga faktorja v odnosu do klienta je lahko zelo obširna, zlasti pri klientih, ki imajo manjši obseg poslovanja in nimajo usposobljenih finančnih kadrov. Takemu klientu faktor nudi tudi informacije o posameznih poslovnih partnerjih, s katerimi le-ta želi vzpostaviti poslovno razmerje oziroma jim prodati svoje blago ali storitve. Faktor ima večjo možnost, da si pridobi informacije o plačilni sposobnosti kupcev, saj ima za to usposobljene kadre in izkušnje. Da bi faktor lahko spremljal informacije in kvalitetno

usmerjal svoje komitente, potrebuje za to tudi uspešno notranjo organizacijo, kamor prav gotovo sodi tudi računalniška in programska oprema. Če želi ažurno in dosledno opravljati svojo dejavnost, potrebuje dober programski sistem, ki mu vsak trenutek omogoča vpogled v zahtevani podatek.

Faktor pripravi pogodbe in ostalo dokumentacijo za faktoring sodelovanje. Lahko, ni pa nujno, prevzema riziko naplačila terjatev dolžnika. V tem primeru se običajno s klientom dogovorita, da ima pravico izbire, katere terjatve bo odkupil. Osnovni kriterij izbire je plačilna sposobnost kupcev. Faktor nastopa v funkciji financiranja, zavarovanja plačil in upravljanja terjatev. Rezultati dejavnosti faktorja so predvsem odvisni od kvalitete vira informacij, ki so pomembne za odločanje o nakupu terjatev določenega klienta.

Klient

Klient je proizvajalec blaga ali izvajalec storitev, s katerim faktor sklene posebno pogodbo, s katero klient faktorju odstopa svoje nezapadle terjatve do kupcev. Klient se s podpisom pogodbe obvezuje, da bo faktorju redno dostavljal izstavljene fakture, ki morajo vsebovati vse potrebne običajne podatke in informacije:

- številko kupčevega naročila,
- način in datum odpreme ali opravljene storitve,
- vrsto prevoznega sredstva,
- predmet storitve,
- datum izdaje fakture,
- naslov in davčno številko kupca,
- naslov in davčno številko izdajatelja fakture,
- znesek fakture brez in z DDV,
- znesek DDV,
- rok plačila.

Fakture morajo vsebovati tudi navedbo, da so terjatve odstopljene faktorju in tako je dolžnik obveščen, da je dolžan fakturo plačati faktorju. Klient je dolžan faktorju posredovati vse razpoložljive informacije, ki so za faktorja pomembne. Klient je dolžan odgovarjati na pritožbe kupcev, ki se nanašajo na kvaliteto proizvodov in s tem v zvezi na neizvrševanje plačil. Klient odgovarja le za obstoj terjatve in dobave blaga ali storitev v skladu z določili prodajne pogodbe s kupcem, lahko pa tudi za izterljivost terjatve.

Kupec

Kupec je subjekt, ki od prodajalca kupuje blago ali storitev in je zavezan za plačilo prejetega blaga ali storitve faktorju, čim prejme obvestilo, da je terjatev odstopljena faktorju. Kupcu je načeloma vseeno komu plača, klientu ali faktorju, pač pa so zanj pomembni predvsem plačilni pogoji, ki se jih je dogovoril s prodajalcem – klientom. Praviloma želi doseči čim daljši rok plačila za razliko od klienta, ki želi čimprejšnje plačilo. V primeru, da se proizvodi ne prodajajo za gotovino, ampak na kredit, faktor zagotavlja klientu finančna sredstva, ki mu omogočajo predčasno realizacijo prodaje. Tako faktor pomaga klientu premostiti časovno razliko med prodajo proizvodov ali storitev in rokom plačila, ko kupec plača zapadlo terjatev faktorju. Kupec je dolžan svoje obveznosti poravnati faktorju, o čemer ga mora klient pravočasno obvestiti (419. čl. OZ). To obvestilo je lahko na sami fakturi. V kolikor kupec pomotoma plača namesto faktorju klientu, čeprav je bil o prenosu terjatve pravočasno obveščen, in se kupec in klient nista dogovorila o prepovedi prenosa denarne terjatve (417. čl. OZ), mora ponovno svojo obveznost plačati faktorju in istočasno lahko zahteva od klienta vračilo pomotoma nakazanega zneska.

Faktor ni dolžan sprejeti vseh terjatev, ki jih klient ponudi v odkup. Po pogodbi o faktoringu je faktor dolžan sprejeti tiste terjatve, ki ustrezajo zahtevanim kriterijem glede bonitete kupca, navadno pa za vsakega kupca določi limit, ki je primeren za njegovo boniteto.

Ugotavljanje bonitete podjetja pomeni:

- ugotavljanje plačilne sposobnosti oziroma bonitete kupca,
- ugotovitev bonitete prihodnjega kupca pomaga pri uvrstitvi v ustrezni bonitetni razred in temu primerni izbiri instrumentov zavarovanja plačila,
- če gre za kupca s slabšo boniteto, lahko faktor zahteva večji odstotek provizije.

Gospodarske družbe so uvrščene v bonitetne razrede glede na poslovno uspešnost in finančno stabilnost. Vir za izračun so podatki iz letnih poročil za zadnjih pet let.

Bonitetna dejavnost je gospodarska dejavnost AJPES. Informacije o boniteti poslovanja dajejo vpogled v poslovni izid in v premoženjsko finančni položaj posameznih poslovnih subjektov. Po ZGD, ZR, ZD morajo vse pravne osebe in samostojni podjetniki, razen samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, predložiti AJPES letna poročila za zagotavljanje javnosti oz. javno objavo in podatke letnih poročil za potrebe državne statistike. Letnih poročil ne predlagajo poslovni subjekti, ki niso ustanovljeni niti kot pravne osebe niti kot samostojni podjetniki (to so notarji, odvetniki, samostojni zdravstveni delavci, samostojni kulturni delavci, športniki, novinarji, nekateri drugi poslovni subjekti in civilna združenja).

Letna poročila, ki jih poslovni subjekti predložijo AJPES, veljajo hkrati kot priloga k davčnim obračunom. Zato poslovnim subjektom k davčnim obračunom, ki jih predlagajo Davčni upravi Republike Slovenije, ni treba več prilagati letnih poročil.

Razredi so označeni pri poslovni uspešnosti s številkami od 1 do 5, pri finančni stabilnosti pa s črkami od A do E. Bonitetne ocene so podane za vsako leto posebej za zadnjih pet let.

Tabela 5.1 Opis bonitetnih razredov

Poslovna uspešnost		Finančna stabilnost	
Razred 1:	Odlična poslovna uspešnost	Razred A:	Trdna finančna stabilnost
Razred 2:	Zelo dobra poslovna uspešnost	Razred B:	Zelo dobra finančna stabilnost
Razred 3:	Dobra poslovna uspešnost	Razred C:	Dobra finančna stabilnost
Razred 4:	Slaba poslovna uspešnost	Razred D:	Slaba finančna stabilnost
Razred 5:	Poslovna neuspešnost	Razred E:	Zelo slaba finančna stabilnost

Vir: AJPES 2008.

Poleg bonitetnih razredov za zadnjih pet let je v bonitetni informaciji navedeno tudi trenutno stanje. Ta ocena temelji na podatkih o dospelih neporavnanih obveznostih ter na podatkih o obsegu poslovanja v tekočem letu.

Izvajalci plačilnega prometa vsak dan posredujejo AJPES podatke o znesku in vrsti dospelih neporavnanih obveznosti pravnih oseb. V objavo in raziskovanje so vključene pravne osebe, ki imajo v posameznem mesecu dospele obveznosti več kakor 5 dni neprekinjeno.

Spodnja tabela prikazuje število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi in skupen dnevni znesek neporavnanih obveznosti.

Tabela 5.2 Dospеле neporavnane obveznosti

Meseci	Število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti (v EUR)
Januar 2008	2.646	84.185.926
Februar 2008	2.687	88.966.855
Marec 2008	2.793	91.758.701
April 2008	2.703	92.131.367
Maj 2008	2.736	92.912.874
Junij 2008	2.955	99.252.271
Julij 2008	2.880	98.920.137

Vir: AJPES 2008.

Pri faktoringu gre za dolgoročni dogovor med faktorjem in klientom (stranko) – odstopnikom terjatev, na osnovi katerega odstopnik prodaja faktorju vse bodoče terjatve do določenih kupcev, ki izvirajo iz dobave blaga ali opravljenih storitev po podpisu pogodbe o faktoringu. Klient se s to pogodbo zaveže, da bo svojim dolžnikom naznanil odstop terjatev in spremembo upnika (Juhart 1996, 221). S pogodbo se prenesejo terjatev, nastale iz kakršnekoli pogodbe, vendar v praksi prevladujejo pogodbe o storitvah in pogodbe o prometu blaga. Predvsem gre za terjatve iz pogodb iz primarne klientove dejavnosti (Juhart, Grilc, Ilešič in Strnad 1995, 280). Faktoring je dejavnost, ki temelji na odkupu terjatev, ki niso zapadle, niso sporne in se ne glasijo na fizične osebe in izhajajo iz posamičnih faktur, ki jih podjetje izda drugemu podjetju.

Za dosego zelenega učinka sklenjene pogodbe mora klient o odstopu terjatev obvezno obvestiti dolžnika, da je le-ta seznanjen, da mora obveznosti izpolniti faktorju. Šele s tem dejanjem je dosežen celoten uspeh posla in ustvarjen položaj, da dolžnik svoje obveznosti ne bo izpolnil staremu, temveč novemu upniku (Juhart 1996, 114).

Faktor klientu nakaže predujem ponavadi do višine 80–90 % nominalne vrednosti fakture, zmanjšan za provizijo. Preostanek kupnine, zmanjšane še za stroške financiranja (obresti) in stroške obdelave, pa mora faktor izplačati odstopniku, ko prejme plačilo od kupca, ob dospelosti odkupljene terjatve. Osnovna obveznost komitenta do faktorja je redno dostavljanje izstavljenih faktur v skladu s pogoji pogodbe o faktoringu. Komitent mora kupca obvestiti o prenosu terjatev na tretjo osebo – faktorja. Kupec se zavezuje, da bo svojo obveznost plačila poravnal soglasno s pogoji kupoprodajne pogodbe neposredno faktorju, o čemer ga je klient pravočasno obvestil. Zaključna faza faktoringa se konča na relaciji kupec – faktor, in sicer ko kupec plača dogovorjeni znesek faktorju.

Pogodba o faktoringu kot pogodba avtonomnega gospodarskega prava v zakonu ni urejena. Praviloma je pogodba po volji strank pisna. Po nastanku ni stvaritev

zakonodajalca, temveč poslovne prakse, nastale v bančnem svetu. Zato so najpomembnejši, domala edini pravni viri zanjo faktorjevi splošni pogoji poslovanja.

Slovenska zakonodaja podrobneje ne ureja faktoringa, temveč ga Zakon o bančništvu (2006) in Obligacijski zakonik (2001). Bančni zakon dovoljuje uporabo faktorinške storitve. Kljub temu da Slovenija ni podpisnik konvencije o mednarodnem faktoringu, lahko pride do doslednega upoštevanja njenih določil v primeru poslovanja z državo, ki je podpisnica omenjene konvencije (Sinkovič 2007, 36).

Za uporabo poslovnih običajev pri zakonsko neurejenih pogodbah veljajo splošna pravila o uporabi poslovnih običajev. Za razlago pogodb je pomembno predvsem ugotavljanje volje oseb določenega pravnega razmerja – pogodbenih strank.

Pogodba o faktoringu kot ena najvitalnejših pogodb avtonomnega gospodarskega prava ima nekaj pojavnih oblik in izpeljank (Juhart, Grilc, Ilešič in Strnad 1995, 280). Poznamo mnogo različnih vrst faktoringa. Odvisne so od vključenosti storitev, ki jih opravlja faktor (financiranje, zavarovanje, upravljanje terjatev), narave in obsega posameznega posla, potreb komitentov, od gospodarskih pogojev v posamezni državi itd.

Popolni faktoring

Popolni faktoring zajema vse storitve, ki jih ponuja faktor svojemu komitentu. Običajno je trajen posel. Komitent odstopa v celoti terjatve do določenih kupcev daljše časovno obdobje. Poudarjena je del credere¹ funkcija. To pomeni, da faktor proti nadomestilu (proviziji) prevzame tveganje plačilne nesposobnosti kupca. S tem pridobi komitent popolno zaščito pred neplačilom kupca, ob pogoju, da je faktor predhodno odobril zavarovanje.

Nepopolni faktoring

To vrsto faktoringa uporabljajo predvsem komitenti, ki potrebujejo zgolj financiranje za pokritje svojim dobaviteljem, ne pa tudi zavarovanja in upravljanja terjatev. Komitent uporabi faktoring le za odstop določenih računov, običajno zaradi likvidnostnih težav ali zaradi priložnosti, zaradi katere potrebuje dodatna sredstva. Faktor takim klientom ponudi preprosto obliko faktoringa.

Faktoring z regresno pravico – brez zavarovanja terjatev

Faktoring brez zaščite pred riziki neplačil (z regresom do odstopnika terjatev) ne ponuja zavarovanja pred neplačilom kupca zaradi nelikvidnosti, nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja ali drugih razlogov. V primeru neplačila s strani kupca lahko faktor v

¹ Del credere funkcija pomeni prenos kreditnega tveganja oziroma prenos tveganja neplačila terjatev (obveznosti).

določenem roku po zapadlosti obveznosti pozove komitenta k plačilu obveznosti namesto kupca. Pri odobravanju takšne oblike faktoringa je poudarek na kreditni sposobnosti komitenta in ne kupca. V praksi ga uporabljajo komitenti, ki dobavljajo številnim kupcem, odprte terjatve do posameznega kupca pa ne dosegajo visokih zneskov. Za faktorja ni smotrno, da bi spremljal boniteto za toliko kupcev.

Factoring brez regresne pravice – z zavarovanjem terjatev

Prednost za komitenta v tej vrsti faktoringa je, da faktor prevzame nase celotno odgovornost glede plačil s strani kupcev. Značilnost faktoringa brez regresne pravice je zavarovanje terjatev. Faktor pred financiranjem zavaruje terjatev odstopnika. Limit zavarovanja se določa na osnovi tipa faktoringa, bilanc dolžnika ter plačilnih pogojev do komitenta. Zavarovani računi se v tem primeru vključujejo po časovnem zaporedju. Ko je zapadli zavarovani znesek plačan, se v zavarovani znesek uvrsti prvi nezavarovani račun do višine limita. V primeru, da kupec ob zapadlosti ne poravnava svojih obveznosti, faktor poravnava obveznost namesto kupca. Komitentu mora kljub temu nakazati razliko do polne vrednosti računa.

Glede na to, ali je kupec obveščen o odstopu terjatev v korist faktorja, ločimo *odkriti* in *tihi faktoring*.

Glede na geografsko lokacijo udeležencev ločimo *domači* in *mednarodni faktoring*.

Mednarodni (izvozno-uvozni) faktoring se odvija med strankama(i) iz različnih držav. Kot posel je nedeljiva celota, v katerega sta vključena dva faktorja iz različnih držav. Nastopajo 4 stranke: klient (prodajalec), domači faktor, dolžnik (kupec v tujini) in tuji (dolžnikov) faktor. Lahko bi se sklenil tudi brez korespondenčnega faktorja. Prvo pogodbo o faktoringu skleneta klient in njegov domači prodajalec, drugo pogodbo pa sklene domači faktor s korespondenčnim faktorjem v državi dolžnika (kupca). Mednarodni faktoring nastopa le kot pravi faktoring. Obstajata 2 izjemi, prva glede globalne cesije, saj obstaja možnost omejitve na terjatve do dolžnikov iz natančno določene države. Druga posebnost se navezuje na del credere funkcijo faktorja, saj pri mednarodnem faktorju obstaja možnost, da domači faktor poleg običajne del credere odgovornosti prevzame tudi riziko spremembe deviznih tečajev, pa tudi politični riziko.

Pogodbo o faktoringu uokvirja več institutov, katerih stičišča so, da gre pri faktoringu za cesijo terjatve, predpogodbo, ki zavezuje stranke k sklepanju glavnih pogodb, in da predmet glavnih pogodb vsebuje vse bistvene sestavine (prodajne) pogodbe, torej ceno, predmet, terjatve in stranke (Juhart, Grilc, Ilešič in Strnad 1995, 278).

5.2 Prednosti

Klient s sklenitvijo pogodbe o faktoringu pridobi vrsto prednosti, najpomembnejše pa so izboljšanje likvidnosti, rentabilnost in zmanjšanje tveganja za plačilo od dolžnika. S financiranjem faktorja klient takoj prejme protivrednost svoje šele kasneje dospele terjatve. S tem sprosti del plačilnih potencialov in postane likviden. To se posebej nanaša na majhna in srednje velika podjetja ter podjetja, ki se širijo. S tem se srednjeročno in dolgoročno izenačuje financiranje kapitala. Financiranje s faktoringom je ugodnejše kot financiranje s kontokorentom, saj pri kontokorentnem kreditu banka ponavadi zahteva globalno cesijo (vseh) terjatev, ki jih plača po 60–80 odstotkov nominalne vrednosti, pa še to le do vrednosti odobrenega kredita, faktor pa da na voljo nasprotno vrednost klientovih terjatev, ponavadi prek 80 odstotkov, in brez limita. Pridržani znesek v višini 20 odstotkov klient dobi potem, ko je dolžnik plačal (Juhart, Grilc, Ilešič in Strnad 1995, 282).

V primeru pravega faktoringa s prevzemom rizika del credere za plačilo od dolžnika faktor zavaruje klienta pred izgubo terjatve. Plačilna nesposobnost dolžnika klientu ne more škodovati, ker je riziko neplačila terjatve zmanjšan, saj preide na faktorja.

Pri preverjanju dolžnikove plačilne sposobnosti je faktor uspešnejši, natančnejši in bolj objektivni od klienta, ki je manj usposobljen. Klient je omejen na lastne vire in sodelovanje z zunanjo bonitetno službo. Faktor ima razvit sistem in sodeluje tudi z dolžnikovimi bankami, s katerimi zaradi velikosti in usposobljenosti posluje bolj enakovredno. Največji faktorji sami ustanavljajo evidenčno-informacijska središča. Faktor ima torej na voljo tudi več in boljše zunanje podatke in ni omejen na lasten, predvsem knjigovodske informacije. Tudi njegova analitična sposobnost je večja od klientove. Navadno (klientovo) knjigovodstvo ponavadi ne zadostuje za dobro preglednost, opominjanje in izterjavo terjatev. Faktor združuje te funkcije za vrsto klientov in s tem posluje rentabilno, kar zmanjšuje njegove in posledično klientove stroške. Čeprav je faktor v poslu kot klient, navzven, torej tudi proti dolžnikom, deluje bolj nepristransko in neobremenjeno, kar mu omogoča trdnejše argumentiranje zahtevkov. Faktorinška podjetja se za podatke o odstopnikih in njihovih dolžnikih poslužujejo informacij kreditnih agencij (npr. iBON, d. o. o., in IPIS – poslovni register podjetij).

Strnjene prednosti faktoringa so:

- pridobite dodatne finančne vire pri prodaji na odloženo plačilo,
- izboljšane možnosti za financiranje poslovanja – predčasna pridobitev finančnih sredstev,
- takojšen dostop do likvidnih sredstev,
- lažja nastop podjetjem na trgu in pospešuje njihov razvoj,

- izboljšuje poslovni ugled,
- s pridobljenimi sredstvi lahko uveljavljate boljše plačilne pogoje do dobaviteljev,
- svojo likvidnost lažje uravnavate ne glede na točnost plačil kupcev,
- ni vam treba skrbeti za tekočo izterjavo plačil kupcev,
- nudi vam urejanje dokumentacije in evidenco terjatev do kupcev,
- rešuje težave s plačno nedisciplino,
- zagotavlja tudi varnost pred riziki neplačila,
- boljša likvidnost – predvidljiv denarni tok,
- prihranek časa in denarja – unovčevanje in administrativno spremljanje terjatev,
- 100 % varnost poslovanja – prenos rizikov plačil na faktorja,
- zmanjšanje tečajnih rizikov pri mednarodnem faktoringu – financiranje z valutno klavzulo,
- hitrost, prilagodljivost in celovitost storitve.

5.3 Ponudniki storitev

Država je v današnjih gospodarskih razmerah pomemben dejavnik, ki vpliva na gibanje denarnega toka. Področje neposrednega denarnega toka od države do podjetij obsega celotni javni sektor in ima pomemben vpliv na celotno gospodarstvo. Ta določa tudi povprečni čas realizacije terjatev poslovnih subjektov in ima sposobnost, da povečuje ali zmanjšuje denarne tokove in tudi hitrost le-teh med poslovnimi subjekti. Dober denarni tok med poslovnimi subjekti v gospodarstvu pomembno vpliva na njihov razvoj in s tem na razvoj celotnega gospodarstva. Posel, ki ni plačan v roku, zmanjšuje likvidnost. Poslovni subjekt v tem primeru lahko uporabi različne finančne instrumente.

Danes je faktoring ena izmed najbolj konkurenčnih in v svetovnem merilu vse bolj uveljavljenih finančnih storitev. Tudi v Sloveniji je faktoring vse bolj prepoznaven, saj se število uporabnikov iz leta v leto povečuje, kar kaže tudi kontinuirana 30-odstotna rast. Tako hitra rast prometa in števila strank je posledica zelo koristne in prilagodljive storitve, ki je med podjetji izredno dobro sprejeta in cenjena.

Omenim naj, da dejavnost faktoringa v novih članicah EU hitro raste. Njena rast je bila več kot trikrat večja od rasti faktoringa v celotni Evropi, vključno z novimi članicami EU. Največjo rast v sedemletnem obdobju v novih članicah je zabeležila Madžarska, in sicer v povprečju 46,8-odstotno letno rast. Takoj za Madžarsko je na drugem mestu Slovenija, ki je zabeležila 30,86-odstotno letno rast. Na tretjem mestu najdemo Poljsko z 29,52-odstotno rastjo. Sledijo jim Slovaška (26,51-odstotna rast), Estonija (26,23-odstotna rast) in ostale države.

Tabela 5.3 Prihodki in stopnja rasti faktoringa v novih članicah EU od leta 1999 do 2005 v milijonih evrov

Država	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Rast v %	Povp. let. st rasti v %
Ciper	.120	1.410	1.554	1.997	2.035	2.140	2.425	116,52	11,67
Češka	780	1.005	1.230	1.681	11.880	2.620	2.885	269,87	20,55
Estonija	470	615	1.400	2.143	2.262	3.920	2.400	410,64	26,23
Madžarska	144	344	546	580	1.142	1.375	1.820	1163,89	43,68
Malta	/	/	/	/	/	/	/	/	/
Poljska	605	2.085	3.330	2.500	2.580	3.540	3.700	511,57	29,52
Slovaška	160	160	240	240	384	665	830	418,75	26,51
Slovenija	35	65	71	75	170	185	230	557,14	30,86
Sk. nove čl. EU	3.394	5.684	8.371	9.216	10.453	15.640	15.950	369,95	24,74
Skupaj EU	352.214	414.383	468.326	522.851	546.935	612.504	715.486	103,14	10,65

Vir: Statistics 2006.

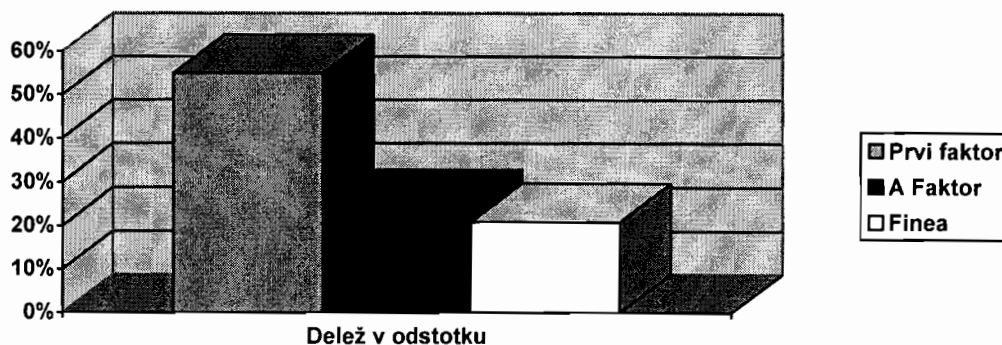
V letu 2005 je bila primarna dejavnost faktoringa tako v novih članicah EU kot v celotni EU usmerjena v domači faktoring. Delež mednarodnega faktoringa je v celotni EU leta 2005 znašal le 8,23 odstotka. Nekoliko višji odstotek 13,92 je bil istega leta dosežen v novih članicah EU.

Analiziran je tudi delež, koliko domačih in tujih terjatev do kupcev so kupili z regresno ali brez regresne pravice. Ugotovljeno je, da 66 odstotkov domačih terjatev, kupljenih z regresno pravico faktorinških družb, medtem ko je pri mednarodnem faktoringu delež odkupljenih terjatev z regresno pravico znašal le 35 odstotkov.

Obstaja splošno mnenje, da je faktoring draga storitev. To mnenje izhaja iz primerjave s cenami bančnih kreditov. Potrebno je poudariti, da bančni kredit vrača kreditojemalec, pri faktoringu pa obveznost iz naslova odstopljenih terjatev plača kupec, hkrati pa faktoring ponuja še celo paleto storitev, in sicer zavarovanje terjatev, opominjanje in izterjavo kupcev, finančne analize kupcev, knjigovodsko spremljanje terjatev ipd. Iz tega sledi, da je faktoring v primerjavi z bančnimi storitvami stroškovno primerljiv in cenovno ugoden vir financiranja.

V Sloveniji so se s faktoringom (domači in mednarodni faktoring) do leta 2007 ukvarjale 3 faktoring hiše, in sicer: A Faktor, Finea holding in Prvi faktor. Slednji ima prevladujoč tržni delež, saj je bil na tržišču prvi (od leta 1994) in je del največje mednarodne bančne skupine NLB. Vse tri družbe so vključene v mednarodno verigo faktorjev (FCI), ki pokriva 62 držav in združuje 229 faktorjev po vsem svetu. Prvi faktor pa je vključen tudi v drugo mrežo faktorjev, in sicer v IFG (International Factors Group), katerega značilnost je boljše pokrivanje vzhodnih držav in pokriva 50 držav, vanjo pa je vključenih 100 faktorjev po celem svetu.

Slika 5.2 Tržni delež faktoringa v letu 2006



Vir: Podpeskar 2007.

Z letom 2007 pa so se na trgu pojavili novi večji in manjši ponudniki faktoringa. Gre za še nekatere dele večjih bank in samostojne finančne inženiringe, ponavadi organizirane kot družbe z omejeno odgovornostjo.

Ponudniki faktoringa so vsi manjši in večji finančni inženiringi ter banke, katerih dejavnost je financiranje, upravljanje in zavarovanje nezapadlih terjatev in poslovne banke, ki ponujajo celotno storitev odkupa terjatev na domačem in tujem trgu.

Njihova ponudba je odvisna od tega, kako uspešno ocenjujejo značilnosti in bonitete podjetij, od katerih odkupujejo terjatve. Za reševanje glavnih dilem pri instrumentih odkupa terjatev pa je bistvena njihova baza podatkov in informacijska podpora, na podlagi katere ocenijo stopnjo tveganja odkupa. Njihovo poslanstvo je na osnovi dolgoročnega partnerstva izpolnilo pričakovanja malih, srednjih in velikih podjetij.

Manjši finančni posredniki so specializirani na področju terjatev in obveznosti v gospodarstvu in smisel njihovega delovanja predstavlja tudi vnaprejšnje beleženje povezav med subjekti v gospodarstvu (Fajdiga 2005, 22). Največkrat banke v poslovanju spremljajo bonitete klienta, ki v faktor poslu predstavlja dobavitelja (odstopnika terjatev).

Prednost finančnih posrednikov, specializiranih na področju terjatev in obveznosti, je, da je sklepanje poslov z njimi veliko bolj enostavno. Njihovo delovanje je že vnaprej usmerjeno v beleženje povezav med poslovnimi subjekti v gospodarstvu. Imajo tudi natančno oblikovan pregled nad strukturo kupcev poslovnih subjektov v gospodarstvu, ki razpolagajo s povečano likvidnostjo. Finančni posrednik se lahko vnaprej dogovori za plačilo in na tak način ve, kako bo realiziral odkupljeno terjatev že vnaprej in lahko ponudi nižjo ceno za takšno storitev.

Med posredne konkurente oz. substitute in/ali komplemente štejemo institucije, ki opravljajo sorodne dejavnosti. To so banke, SID, zavarovalnice in velika podjetja.

Bistvena razlika je, da ti posredni konkurenti ne opravljajo celotne storitve upravljanja s terjatvami na enem mestu, kot to ponujajo pravi faktorji (Klopčič 2003, 18–19).

Ljubljana je bila za Moskvo, St. Peterburgom, Bukarešto in Vilno dne 8. 11. 2005 peta gostiteljica mednarodne letne konference vzhodnoevropskega združenja za faktoring (East European Factoring Association – EEFA). Razpravljali so o hitri rasti poslovanja s terjatvami na vzhodu in tudi o priložnostih, ki jih v tej panogi ponuja še skoraj "prazen" balkanski trg.

5.4 Stroški

Stroški faktoringa so sestavljeni iz treh postavk:

- faktorinška provizija,
- administrativni stroški,
- obrestne mere.

Vsi stroški so predhodno opredeljeni v faktorinški pogodbi in so rezultat pogajanj med komitentom in faktorjem.

Faktorinška provizija pokriva stroške upravljanja s terjatvami in zavarovanja. Faktor zaračunava provizijo v odstotni vrednosti od nominalnega zneska odstopljenih terjatev.

Pri faktoringu brez regresne pravice je ponavadi provizija višja kot pri faktoringu z regresno pravico, saj faktor prevzame nase riziko neplačila s strani kupcev.

Na višino provizije, ki jo mora komitent plačati faktorju, vplivajo bonitete, plačilni roki, dejavnost, število kupcev in obseg odstopljenih terjatev.

Lahko rečemo, da je višina provizije korelirana z zaznanim tveganjem neplačila, z obsegom dela, ki ga mora faktor vložiti v upravljanje terjatev in časom vezave denarnih sredstev.

Stroški financiranja (obresti) predstavljajo strošek, ki ga faktor zaračuna komitentu za odobreno posojilo, za zavarovanje le-tega pa ima komitentovo terjatev do kupca. Faktor komitentu kot predujem izplača le del kupnine (navadno 80–90 %). Končni obračun stroškov financiranja pa se naredi na datum zapadlosti oz. ob plačilih s strani kupca. Stroški obresti se merijo v procentih na leto in se obračunavajo na dnevni bazi od zneska financiranja.

Administrativne stroške vključi faktor v primeru velikega števila računov ali pričakovanih zapletov pri unovčevanju. Takrat vključi v pogodbo še dodatno postavko o fiksnem nadomestilu za upravljanje v določenem znesku ali kako drugače.

Poslovni subjekti, ki načrtujejo povečanje poslovanja, potrebujejo večjo akumulacijo kapitala, lahko hitro poiščejo v nezapadlih terjatvah do svojih kupcev. V tem obdobju se jim splača prodati nezapadle terjatve in pospešiti realizacijo. Strošek

prodaje nezapadle terjatve znaša 5–20 % njene vrednosti in je odvisen od poslovnega subjekta, na katerega se nanaša.

Posrednik se lahko že vnaprej dogovori z določenim poslovnim subjektom, ki razpolaga s povečano likvidnostjo in je pripravljen denarna sredstva tudi nakazati seveda z nekim diskontom in odkupi terjatev z zelo zmanjšanim tveganjem. S poglobljenim znanjem o strukturi kupcev odjemalca in stalnim kontaktom s poslovnimi subjekti, ki delujejo v večini kot suficitne gospodarske celice, lahko posrednik zmanjša ceno za takšno storitev in s tem pripomore klientu pri odločitvi. To pa tudi pomeni hitro realizacijo odkupa terjatev.

5.5 Primer dobre prakse

Dobro sodelovanje med finančnim posrednikom in trgovsko organizacijo je ključnega pomena. Izredno dobro sodeluje s finančnim posrednikom, ki ima specializirano znanje na področju terjatev in obveznosti. Vedo, kaj so interesi vsakega izmed njiju, zato se od primera do primera posebej dogovorijo za obliko posla.

V primeru, da so obveznosti organizacije do dobavitelja zapadle do 30 dni, se poslužujejo finančnih kompenzacij. Referent na oddelku kompenzacij pove zneske in dneve zapadlosti do posameznega dobavitelja, zaposleni v finančnem inženiringu nato sestavi verižno kompenzacijo, na podlagi dogovora z vsemi udeleženci. Finančni inženiring na eni strani verige odkupi terjatev zadnjega udeleženca verige po določeni ceni, na drugi strani pa prejme denar od podjetja, ki za določen v procentih izražen znesek plačila nakaže sredstva finančnemu inženiringu. V tem primeru trgovsko podjetje samo pobota svoje terjatve na eni strani in obveznosti na drugi strani.

Drugače pa je v primeru, ko ima organizacija svoje obveznosti zapadle nad 30 dni. Dobavitelj izrazi željo po predčasnem plačilu. Trgovska organizacija mu tega ne more zagotoviti, zato mu svetuje, naj se dogovori s finančnim posrednikom, s katerim ima sklenjen sporazum o sodelovanju in za katerega ve, da je zainteresiran za odkup, da v ta namen z njim sklene posel. Ko se na podlagi njihove ponudbe odloči prodati terjatve, o tem seznaní kupca (trgovsko organizacijo) z obvestilom o odstopu terjatev. Posel je lahko po uspelem dogovoru med strankami sklenjen v enem dnevu. Tako ima dobavitelj možnost, kadarkoli ima terjatev do organizacije, pridobiti sredstva na tak način.

Finančna družba Interfinance ni ena največjih ponudnikov storitev financiranja, toda s kvalitetno bazo podatkov in poslovnih informacij ponuja garancijo za kakovostne storitve in uspešno izpeljavo poslov. Podjetje s svojo raznoliko ponudbo v poslovnem okolju in konkurenčnimi cenami nudi veliko možnosti za sodelovanje. Sodelovanje z njimi je trgovski organizaciji dobro poznano, skupaj iščeta in tudi najdeta področja, kjer je za vse udeležence koristno trajneje sodelovati. Odlikuje jih enostavnost, inventivnost, prožnost, odzivnost in medsebojni odnosi.

Interfinance, družba z omejeno odgovornostjo, z opisom dejavnosti drugo finančno posredništvo je bila ustanovljena v drugi polovici leta 2005. Njeno aktivno poslovanje se je začelo 1. 11. 2005. Takrat je bilo v tej dejavnosti na slovenskem trgu 194 takšnih družb. Njihov tržni delež v prvem letu poslovanja zato ni predstavljal skoraj nič. Kljub temu je družba že prvo leto svojega poslovanja zaključila s pozitivnim rezultatom in visokim kazalnikom donosnosti, višjim od povprečja v dejavnosti. Kazalnik gospodarnosti, produktivnosti in dohodkovnosti je ravno tako, čeprav je bil pod povprečjem v dejavnosti, kazal, da je družba na pravi poti za uresničitev svoje vizije, biti konkurenčna družba v tej dejavnosti na območju Slovenije.

Poleg faktoringa je njihova ponudba opredeljena znotraj šestih sklopov:

Unovčevanje terjatev na način verižnih pobotov

Zapadle terjatve unovčujejo s t. i. tehniko zapiranja terjatev, ki jo imenujemo verižna kompenzacija. Zapadle terjatve do kupcev – pravnih oseb – unovčujejo tako, da preko njihovih terjatev iščejo gospodarske subjekte, ki so pripravljeni poravnati svoje obveznosti do dobaviteljev. Večina med-organizacijskih odnosov med podjetji je stalnih, pogosto pa se iščejo tudi nove verižne relacije, ki zahtevajo tako čas kot znanje iz med-organizacijskega poslovanja.

Osnova za začetek dela je letna pogodba, na tej osnovi pa sledijo posamezni dogovori o naročilu, ki se navezuje na posamezne odprte postavke do podjetij – kupcev.

Terjatve, ki jih želi naročnik unovčiti, predhodno preverijo. Nato pripravijo kompenzacijski predlog z navedenimi gospodarskimi subjekti in dolžniško/upniškimi razmerji med njimi. Unovčevanje izpeljejo, ko vsi udeleženci kompenzacijskega predloga potrdijo obstoj obveznosti in terjatev.

Unovčevanje terjatev preko multilateralne kompenzacije sistemov AJPES, e-kompenzacije

Ena izmed možnosti unovčevanja terjatev je tudi zapiranje terjatev preko večstranskih pobotov. V kolikor ima podjetje – naročnik odprte terjatve do kupcev v Sloveniji, nima pa obveznosti, ki bi se lahko zapirale v večstranskem pobotu (npr. ker dobavitelji ne prijavljajo svojih obveznosti ali ker imajo obveznosti do uvoznikov, ki sami nimajo obveznosti v Sloveniji ipd.), ponujamo možnost, da v verigi nastopajo kot naš vezni člen oz. nadomestni upnik. Storitev se imenuje unovčevanje terjatev preko multilateralne kompenzacije. Unovčevanje terjatev poteka preko prijave v multilateralno kompenzacijo oziroma preko večstranske kompenzacije enega od sistemov (AJPES, E-Kompenzacije) na osnovi Pogodbe o ciljnem predplačilu.

Poravnava obveznosti do dobaviteljev s popustom – preko verižnih kompenzacij in preko multilateralne kompenzacije sistemov AJPES in E-kompenzacije.

Podjetje Interfinance omogoča popust na poravnavo obveznosti do dobaviteljev preko verižnih kompenzacij in preko dveh multilateralnih kompenzacijskih sistemov. Postopek preko multilateralnih kompenzacij izvedejo tako, da z vključitvijo v enega od dveh sistemov – AJPES in E-kompenzacije opravijo prijavo fiktivne obveznosti do naročnika.

Kompenziranje terjatev z obveznostmi

V podjetju Interfinance nudijo storitve zapiranje terjatev in obveznosti preko verižnih pobotov.

Odkup terjatev

Odkupujejo tako zapadle kot nezapadle terjatve na podlagi kopij faktur, pri čemer je strošek odvisen od zapadlosti terjatve in načina zapiranja terjatve in se dogovori za vsak primer posebej. Na ta način lahko naročnik pride do denarja že dan po izstavitvi fakture in ne šele ob valuti. Odkupljen znesek terjatve izplačajo v polni višini, zmanjšani za znesek stroška. Od potencialnega odstopnika pričakujejo, da jih najprej seznanijo s svojimi osnovnimi podatki, nato pa z vsebino ter vrednostnim obsegom terjatev, ki bodo predmet morebitnih poslov. Sledi podpis pogodbe in utrditev zavarovanja za primer uveljavljanja regresnega zahtevka.

Kratkoročno financiranje na podlagi odstopa terjatev

Kratkoročno financiranje, ki je vezano na odstop terjatev je produkt, namenjen zlasti na novo ustanovljenim podjetjem, ki potrebujejo zagonski kapital, uvoznikom in tistim, ki svoje dobavitelje plačujejo, še preden jim zapadejo terjatve do njihovih kupcev. Kratkoročno financiranje na podlagi odstopa terjatev odobrava družba Interfinance do določene vrednosti, pri čemer terjatve v odstopu ne presegajo 30-dnevnega roka zapadlosti. Strošek storitve je odvisen od višine in obdobja financiranja, bilanc odstopnika in dolžnika, zapadlosti terjatve ter vrste zavarovanja, ki ga nudi odstopnik.

Factoring

Podjetjem, ki začenjajo za določeno obdobje (leto ali več) poslovanje z novim kupcem ali imajo že utečeno razmerje z njim za nedoločen čas, odobravajo Interfinance factoring na podlagi dokazila o utrditvi razmerja med obema partnerjema (npr.: Pogodba o medsebojnem sodelovanju in podobno). Prednost tovrstne storitve je, da potencialni upnik načrtuje denarni tok še preden dolžniku izstavi prvo fakture.

V ostali ponudbi pa uresničujejo ideje za sofinanciranje projektov in kratkoročno investiranje, namenjeno institucionalnim vlagateljem.

Leta 2006 je podjetje, ko je že celo leto poslovalo na trgu, zaključilo kot eno izmed 329 podjetij v dejavnosti zelo uspešno. Primerljiv je še z letom kasneje, to je leto 2007, ko so na trgu nastopali že drugo leto. Sredstva podjetja so se v primerjavi z letom poprej potrojila, čisti dobiček pa podeseteril. Čista dobičkonosnost kapitala je bila to leto visoko nad povprečjem v dejavnosti. To je dokaz, da je podjetje veliko vložilo, gospodarno ravnalo in si ustvarilo odlične pogoje za nadaljnje delovanje.

Pridobljeni podatki so za leto 2008 in prikazujejo okvirne prihodke, ki kažejo na velik porast poslov in pričakovati je, da bodo leto zaključili zelo uspešno.

Tabela 5.4 Okvirni prihodki družbe Interfinance, d. o. o., Ljubljana v obdobju od 1. 1. 2008 do 30. 4. 2008

Mesec	Znesek (v tisoč eur)
Januar	75
Februar	85
Marec	105
April	145

Vir: Interfinance 2008.

Vizija podjetja oz njihov najvišji cilj je vstopiti na tuje trge in doseči porast v storitvi mednarodnega faktoringa.

Vsem svojim strankam ponudi, da izpolnijo okvirni obrazec, v katerega vpišejo vse svoje največje kupce in opredelijo višino terjatev, ki jih imajo do njih oz. do katere višine jih želijo odprodati. S tem faktor dobi veliko uporabnih podatkov za nadaljnje delo.

Način, s katerim želi organizacija z inženiringom povečati obseg poslovanja, je posredovanje podatkov o večini obveznostih do dobaviteljev. Tako inženiring pridobi kakovostne podatke, ki jih uporabi v interes obeh.



6 INFORMACIJSKI SISTEM V PODPORO FAKTORINGU

V letu 2007 je bilo podjetje osredotočeno na razvoj organizacijskih struktur, racionalizacijo poslovnih procesov in standardov poslovanja ter je dejavno nadaljevalo z izvajanjem dejavnosti v okviru strateškega projekta splošne optimizacije poslovanja družbe. V letu 2006 se je spremenila organizacijska struktura družbe, ki zajema tudi novo področje, imenovano strateški projekti, v okviru katerega so se pojavili štirje novi projektni sektorji, ki so ključni v okviru racionalizacije in optimizacije podjetja:

- optimizacija celotne skupine,
- optimizacija logistične infrastrukture,
- upravljanje z blagovnimi skupinami,
- prenova informacijskega sistema.

Obstoječi informacijski sistem kljub dobri uporabnosti ni več podpiral potreb, ki jih organizacija potrebuje, če želi ohraniti svojo konkurenčno prednost in vse svoje sposobnosti.

V prihodnosti bodo preživela le tista podjetja, ki bodo sposobna nenehno spreminjati notranje poslovno okolje in ki se bodo znala najbolje prilagajati spremembam v zunanjem okolju. Da bi bile organizacije tega sposobne, potrebujejo prenovno poslovanja, v smeri preoblikovanja, prestrukturiranja ali prenove poslovnih procesov ob uporabi sodobnih informacijskih tehnologij (Tomšič 2006, 4).

V letu 2007 je bila izvedena investicija v prenovno informacijskega sistema (v nadaljevanju IS), z uvedbo novega podpornega IS SAP² na področju računovodstva, financ, kontrolinga ter nabave in prodaje netrgovskega blaga in storitev. SAP prinaša poenoten vpogled v poslovanje celotne organizacije z vzpostavitvijo centralne baze matičnih podatkov in z zagotavljanjem ustrezne podpore izvajanju funkcij na vseh ravneh. IS postopno uvajajo tudi v družbe na tujih trgih in s tem zagotavljajo standardizacijo poslovnih procesov in podporo hitremu razvoju poslovanja na tujih trgih. IS mora delovati na enak način v vseh družbah, ne glede na regijo ali državo, in s tem povsod omogočiti enotne procese.

Programska oprema je orodje, ki podpira metodologije za upravljanje učinkovitosti (UU). Programska oprema za UU je nujna, vendar ni dovolj. Programi ne morejo nadomestiti razmišljanja, ki je nujno pri oblikovanju strategije in načrtovanja. Danes sta programska oprema in upravljanje podatkov daleč pred sposobnostmi večine družb, da bi izkoristile ves potencial teh orodij. Težava ni več v tehnologiji, temveč v razmišljanju organizacije – v njeni sposobnosti, da ustvarja modele medsebojnih odvisnosti, da sestavi program, da vanj vključi prave predpostavke in logiko, ki temelji na pravilih.

² SAP – Systems, Applications and Products je svetovno znano podjetje, ki ponuja informacijske poslovne rešitve za vse vrste in velikosti podjetij in organizacij.

Danes sta programska oprema in upravljanje podatkov daleč pred sposobnostmi večine družb, da bi izkoristile potencial teh orodij – Komercialna programska oprema je naredila ogromen skok, tako v izpolnjenosti kot vzdrževanju, zlasti pa pri uporabi (Cokins 2006, 15).

Uspeh organizacije kot poslovnega sistema je v sposobnosti odgovornih, da identificirajo in vodijo procese v organizaciji. Pravilno je treba definirati vse procese. Kriteriji za definiranje so njihova povezanost in potreba po zadovoljevanju glavnih zahtev uporabnika.

Partnerji programske opreme SAP pri vpeljavi rešitev koristno uporabljajo najboljše SAP-ove primere iz prakse, imenovane SAP Best Practice. Pri oblikovanju modelov se največkrat opirajo na lastne izkušnje prilagajanja programske opreme poslovnim potrebam podjetja (Tomšič 2006, 25).

V primeru predstavljene organizacije pa je bilo potrebno povezovanje, saj je organizacija želela programsko opremo prilagoditi posebnim značilnostim poslovnega okolja, v katerem deluje. Skupaj s strokovnjaki je podjetje v sistemu SAP³ razvilo nekatere rešitve, ki temeljijo na njihovi poslovni praksi in jih sistem sprva ni podpiral. Predvsem lahko to trdim za področje delovnih postopkov oddelka kompenzacije, kamor sodi tudi postopek sklepanja pogodb. Z gotovostjo lahko trdim, da je modul FI – finančno računovodstvo (angl. Financial Accounting), ki se je implementiral v podjetju, za partnerje programske opreme SAP odličen primer dobre prakse in je prinesel koristno znanje za veliko novih rešitev.

Poleg kompenzacij je tudi factoring ena izmed ključnih nalog v vlogi oddelka kompenzacij, ki so del sektorja finance. Delo je usmerjeno v možnosti doprinosa dodatnih provizij, ki nastanejo pri sklepanju finančnih pogodb (poleg factoringa sem spadajo tudi asignacije in cesije).

Pojavila se je potreba po sistemski rešitvi, ki bo omogočala standardizacijo procesov, ki so potrebni za izvedbo obveznosti iz sklenjenih pogodb. Cilj je, da bi aplikacija predstavljala enostavno, kvalitetno rešitev, ki bi posledično omogočala boljšo kontrolo nad delom z nižjimi stroški in preglednim arhivom.

Tabela 6.1 prikazuje, kako narašča oz. koliko pogodb se okvirno pričakuje v naslednjih obdobjih.

³ Matično podjetje SAP je v nemškem Walldorfu leta 1972 ustanovilo pet programskih inženirjev IBM, z namenom izdelati programsko opremo, ki bo v celoti pokrivala informacijske potrebe podjetja.

Tabela 6.1 Okvirni podatki o sklenjenih pogodbah po polletnih obdobjih

Obdobje	Št. sklenjenih pogodb	Okvirni znesek sklenjenih pogodb	Okvirna provizija
1. jan.–30. jun. 2007	310	2.000.000,00 EUR	40.000,00 EUR
1. jul.–31. dec. 2007	1.510	8.000.000,00 EUR	160.000,00 EUR
1. jan.–30. jun. 2008	1.670	9.000.000,00 EUR	180.000,00 EUR
Predvidoma 1. jul 2008.–31. dec. 2008	2.000	11.000.000,00 EUR	220.000,00 EUR

Število sklenjenih pogodb oz. število obvestil dobaviteljev o prodaji terjatev do organizacije se je že v drugi polovici leta 2006 zelo povečalo. Referent na oddelku kompenzacij potrebuje program, ki mu omogoča čim hitrejšo in pregledno spremljanje prejetih obvestil, da lahko vse stranke obravnava v sprejemljivem času, kot to od njih pričakujejo. Hkrati s ponudniki faktoringa išče nove smernice, kako bi število teh pogodb še povečali.

Tabela 6.2 Opis osnovnih elementov procesa izvajanja cesij in asignacij**Naziv procesa:**

Izvajanje cesij in asignacij

a) Namen procesa:

Hitro in učinkovito poravnavanje terjatev in obveznosti

b) Meje procesa:

Začetek procesa:	Priprava pogodbe oz. dogovora o poravnanju terjatev/obveznosti
Konec procesa:	Arhivirana pogodba oz. dogovor o poravnanju terjatev/obveznosti

c) Skrbnik procesa:

Samostojni strokovni sodelavec v oddelku za kompenzacije
--

d) Vhod v proces:

Vhod v proces	Dobavitelji	Zahteve dobaviteljem
Pogodba oz. dogovor o poravnanju terjatev/obveznosti	Samostojni strokovni sodelavec v sektorju Finance	Pravočasno in natančno izdelana pogodba oz. dogovor

e) Izhod iz procesa:

Izhod iz procesa	Kupci	Zahteve in pričakovanja
Izvedeno plačilo	Podjetje	Plačilo v skladu s pogodbo oziroma dogovorom

f) Kontrolne točke in nadzor procesa:

Opis	Odgovorna oseba	Odločitev – merilo
Priprava ustreznih pogodb in dogovorov	Samostojni strokovni sodelavec v sektorju Finance	Pogodba oz. dogovor odraža dejansko stanje obveznosti/terjatev
Izvedba finančnega dela	Samostojni strokovni sodelavec v sektorju Finance	Pravilni znesek nakazila

g) Kazalniki učinkovitosti oz. zmogljivosti procesa:

Kazalnik	Frekvenca merjenja
Delež poravnjav po pogodbah oz. dogovorih o poravnanju terjatev/obveznosti v prilivih iz poslovanja	Letno

Vir: Cugelj, Markovič in Markovič 2006.

Tabela 6.2 prikazuje vse osnovne elemente procesa, ki so predvideni, da se koraki v procesu odvijajo v naravnem zaporedju in pri tem si naloge sledijo glede na to, kaj mora čemu slediti, so jasni in preprosti, ker obravnavajo le tiste primere, za katere je namenjena in pri tem ni nobenih posebnih izjem. Pri tem je več nalog združenih v eno samo, s čimer je zmanjšana možnost napak in nesporazumov.

Tabela 6.3. prikazuje število ljudi, ki sodelujejo v procesu in razdelitev njihovih odgovornosti po posameznih elementih procesa. Z njimi se nadzoruje delo posameznikov, ki imajo poglobljena in razširjena znanja o delu, ki ga opravljajo, hkrati pa se delavci s tako določitvijo naučijo sprejemati lastne odločitve, za katere so prvotno iskali odgovore pri nadrejenih. S tem prihaja do zmanjšanja števila zastojev, boljši odziv strank in večje moči v rokah delavcev. S tem je vzpostavljena dodatna motiviranost vseh tistih, ki so ključni za proces, saj se zavedajo tako svoje samostojnosti kot pomembnosti naloge. Izboljšana je komunikacija med udeleženci v procesu, hkrati pa se zmanjšajo tudi administrativni režijski stroški.

Tabela 6.3 Elementi procesa

	Direktor sektorja Finance	Vodja službe za denarne transakcije	Samostojni strokovni sodelavec	Finančno računovodski referent	Referent oddelka kompenzacij
4.1. Dogovor s partnerji glede možnosti, oblike, načina in višine poravnave	P	P	P		
4.2. Predlaganje načina in oblike medsebojnih poravnav			P	P	
4.3. Priprava ustreznih pogodb in dogovorov, potrjevanje in pošiljanje	P	P	P	P	
4.4. Izvedba finančnega dela			P	S	P
4.5. Spremljanje dela Okrožnih sodišč v zvezi z Zakonom o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (ZPPSL) in spremljanje finančnih poročil o stanju pravnih oseb preko različnih medijev (stečaji, prisilne poravnave in likvidacije)			P		P
4.6. Arhiviranje asignacij in cesij			P	S	
4.7. Nadgrajevanje mrežne aplikacije za cesije in asignacije	I		P		

Legenda: **P** = primarna odgovornost, **S** = sekundarna odgovornost, **I** = obvezno informiran, **K** = kontrolna točka

Vir: Cugelj 2008.

Samostojni strokovni sodelavec:

- je odgovoren za dogovor s partnerji razen pri določitvi višine provizije,
- v primeru odstopa terjatev je višina provizije določena v dogovoru o medsebojnem sodelovanju,

- za primer enkratnega posla pa je višina provizije za poravnavanje terjatev in obveznosti določena v letni komercialni pogodbi, vendar pa je prosta volja samostojnega strokovnega sodelavca, da poskuša doseči višjo provizijo od predpisane,
- s partnerji se dogovori glede možnosti, oblike, načina in višine poravnave,
- dogovor lahko poteka osebno, telefonsko ali pa preko elektronskih medijev,
- je odgovoren za predlaganje najbolj primerne oblike poravnavanja obveznosti oziroma terjatev,
- je odgovoren za dogovor, izbor oblike poravnave in pošiljanje,
- je odgovoren za pravilno izvedbo,
- je odgovoren za pregledovanje Uradnih listov,
- je odgovoren za pravilno shranjevanje.

Direktor sektorja Finance:

- je odgovoren za določitev odstotka provizije v primerih, ki so za organizacijo pomembni in ko se zapirajo terjatve, starejše od enega leta, ali tožene terjatve.

Vodja službe za denarne transakcije:

- je odgovoren za določitev odstotka provizije v primerih, ki so za organizacijo pomembni in ko se zapirajo terjatve, starejše od enega leta, ali tožene terjatve.

Finančno računovodski referent:

- je odgovoren za predlaganje najbolj primerne oblike poravnavanja obveznosti oziroma terjatev,
- je odgovoren za dogovor, izbor oblike poravnave in pošiljanje,
- je odgovoren za prenos podatkov, dokumentov in informacij v ustrezne saldakonte,
- je odgovoren za ustrezno knjiženje kompenzacije,
- je odgovoren za pravilno shranjevanje.

6.1 Aplikacija v informacijskem sistemu SAP

Udeleženci na trgu različno sprejemajo informacije, saj so njihovi motivi, pričakovanja in značaji različni (Maver 2000, 4–6). Pomembno je imeti pravočasno in natančno informacijo, tako lahko ukrepaš kakovostno in izkoristiš prednost. V sistemu ročnega pošiljanja pogodb se preveč časa porabi za pošiljanje pogodb in arhiviranje, zato je potrebno čim bolj skrajšati potreben čas za ta opravila in preostali čas porabiti za pridobivanje pomembnejših informacij.

Trgovska organizacija ima zelo obsežen šifrant svojih dobaviteljev. Njen največji poslovni proces je nabava pravega blaga zadostnih količin. Z vsakokratno nabavo pri

dobaviteljnih pride do vnosa ogromnih količin podatkov v informacijski sistem. Leta 2006 je organizacija v svoje poslovanje uvedla novo programsko rešitev informacijski sistem SAP, ki ima bogato funkcionalnost in omogoča natančen in celosten pregled poslovanja. Vanj pa je možno vključiti tudi posamezne dele oziroma module, iz katerih je SAP sestavljen. S tem se je ponudila priložnost, da se tudi proces izvedbe faktor poslov uredi v skladu z ostalimi procesi.

Povečanje števila obvestil s strani dobaviteljev o prodaji terjatev je zadosten izhodiščni problem, ki zahteva odločanje. Odločitev je nova aplikacija na IS SAP, ki bo v celoti podpirala izvedbo poslov, v katerih se spremenijo osebe v obveznostnem razmerju. Največje je število faktor poslov, potem asignacij in cesij. Skoraj povsem identična aplikacija, ki uspešno funkcionira v produkciji, je aplikacija za podporo sklepanju in izvedbi kompenzacijskih pogodb.

S partnerji programske opreme pripravijo načrt, ki je razdeljen na štiri faze.

V *fazi analize* delovnih postopkov se določijo podrobne zahteve o tem, katere podatke potrebuje proces za izvajanje (vprašanje KAJ). Njen glavni cilj je izdelati podrobni procesni, funkcionalni in podatkovni model za delovno področje. Definirati je potrebno tudi strukturo strojne in programske opreme, na kateri bo IS deloval.

Sledi najpomembnejša *faza načrtovanja*, v kateri se izdelava zgradba IS glede na zahteve, ki so postavljene v fazi analize (vprašanje KAKO). Pri tem je najpomembnejše, da se izdelava tak načrt, ki ustreza zahtevam, ki so bile postavljene v fazi analize. Potrebno je upoštevati tehnološke omejitve sistema, načrt pa mora biti takšen, da omogoča vzdrževanje sistema in upošteva strategijo prehoda iz obstoječega sistema na novo aplikacijo (konverzijo).

Sledi *faza izvedbe*, katere glavni cilj je izdelati kakovostno aplikacijo glede na načrt, ki je bil izdelan v fazi načrtovanja.

Najpomembnejša faza, ki sledi, je *faza testiranja* aplikacije. Testiranje je aktivnost, ki je tesno povezana z vsem procesom razvoja programske opreme od samega začetka do konca. Prisotno je pri definiranju ciljev, pri izvajanju planov, preverjanju rezultatov in ukrepanju pri nepravilnih rezultatih (Cugelj 2004, 21). Testiranje je proces, ki zagotavlja, da bo razvijanje programske opreme in njeno spremljanje zadostilo zahtevam ter da bo vsak korak pri izgradnji aplikacije vodil v pravo smer.

Faza vpeljave in izvajanja sledi, ko uporabnik zaključi vse faze testiranja in potrdi, da aplikacija izpolnjuje vsa pričakovanja. Naloga faze vpeljave je vpeljati aplikacijo v okolje, za katerega je bila razvita. Glavni cilji pa so namestiti aplikacijo uporabniku in ga vpeljati v delo z aplikacijo.

Aplikacija je uspešno zaključena aprila 2007. Po uspešnem testiranju in izobraževanju ključnih uporabnikov gre v proces tako imenovane produkcije.

Proces produkcija se izvaja po vključitvi novega informacijskega sistema oz. v tem primeru nove aplikacije v produkcijsko okolje. Cilj aktivnosti v procesu je spremljanje

in odzivanje na probleme, ki se pojavijo po prehodu na novo aplikacijo, da se izvede nadgradnja v smislu odpravljanja napak ter da se izdela načrt nadaljnjih nadgradenj nove aplikacije. V ta namen se izvajajo naslednje aktivnosti:

- pregled ustreznosti dokumentacije (uporabnost dokumentacije je razvidna šele po določenem času njene uporabe v produkciji),
- ocenjevanje odzivnosti sistema v realnih pogojih dela,
- ugotavljanje in odpravljanje napak in pomanjkljivosti, ugotovljenih v realnih pogojih dela,
- podpora uporabnikom pri uporabi nove aplikacije,
- ugotovitev potreb po dodatnih funkcionalnostih,
- preveri se ustreznost vzdrževalnih postopkov produkcijskega sistema in postopkov nadgrajevanja nove aplikacije,
- izvede se neodvisna postimplementacijska revizija ustreznosti.

Aplikacija se izkaže za izredno uporabno. Glede na njeno izredno funkcionalnost se pojavi ideja po nadgradnji, ki bi dodatno omogočila izvajanje pogodb, katerih predmet so obveznosti, ki pa niso zapadle na isti dan.

Tak primer navajam v nadaljevanju:

Primer: Podjetje X v istem odstoku proda faktorju terjatve, ki so zapadle, in sicer:

Rač. št. 00001 v znesku 3.000,00 EUR val. 3. 10. 2008

Rač. št. 00002 v znesku 5.000,00 EUR val. 5. 10. 2008

Rač. št. 00003 v znesku 2.000,00 EUR val. 10. 10. 2008

V danem primeru je potrebno isto obvestilo o odstopu v aplikacijo vnesti trikrat, za vsak račun posebej, ker je datum knjiženja pogodbe pri vsakem računu drugačen, kajti organizacija poravna obveznosti, ki jih je dobavitelj odstopil, faktorju točno na dan zapadlosti in ne vse račune iz enega odstopa na isti dan.

Skupaj z ustvarjalci aplikacije najdejo rešitev v kreiranju dodatne transakcije, ki bo rešila omenjeni problem. V transakcijo bo po načrtovanih procesih mogoče vnesti vse račune naenkrat, s tem da bo transakcija po potrditvi vseh računov v dogovorjenem znesku pogodbe, kreirala več podpogodb, ki bodo vsebovale račune z istim valutnim rokom. Tako bo mogoče v vsakem trenutku ugotoviti dnevni znesek obveznosti, ki so predmet odstopov in jih je potrebno poravnati na faktorje. To omogoča zaposlenim v plačilnem prometu tudi lažje planiranje potrebnih likvidnih sredstev po posameznih dnevih.

Druga ugotovitev, ki se pojavi v procesu produkcije, je posledica prisotnosti človeškega faktorja, ki seveda ne more biti nezmotljiv. Za primer, ko je uporabnik, ki je kreiral pogodbo, le-to tudi že dal na knjiženje, pa se proces poravnave (plačilo) še ni izvedel (gre za proces v določenih delih dneva), ugotovi, da je pogodba kreirana napačno in je zaradi izvedbe ukaza knjiženja le-te ne more več popraviti.

Ker pogodba vsebuje dokumente, katere je potrebno kreirati v novo pravilno št. pogodbe, je potrebno narediti transakcijo, ki vse dokumente (račune), ki so bili potrjeni v obstoječi nepravilno vneseni pogodbi, vzpostavi nazaj, da so na voljo kot še nepotrjeni (neporabljeni) dokumenti.

6.1.1 Predstavitev aplikacije

Aplikacija je razdeljena na več transakcij, ki pokrivajo različne delovne postopke. Ker SAP to omogoča, smo že imena posamezne transakcije določili tako, da uporabniku pove, katero delovno opravilo podpira. Vse transakcije imajo v imenu asignacija, kar ne pomeni, da je možno z njo izvajati samo te vrste pogodb. Aplikacija je zasnovana tako, da podpira izvedbo asignacijskih pogodb kot tip pogodbe A, cesijskih pogodb kot tip pogodbe C in faktorinških pogodb kot tip pogodbe F. Po teh oznakah se jih loči tudi kasneje pri pregledu konto kartice v transakciji saldakonti promet dobavitelja oz. kupca.

Slika 6.1 Transakcije, uporabljene pri izvajanju asignacij

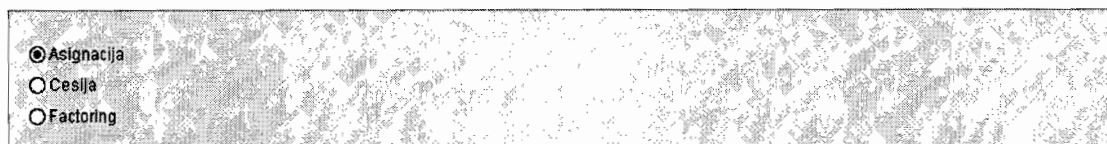
- Z_ASIG01 - Kreiranje asignacije
- Z_ASIG02 - Sprememba asignacije
- Z_ASIG03 - Prikaz asignacije
- Z_ASIG04 - Knjiženje asignacije
- Z_ASIG05 - Stornacija predloga pogodbe
- Z_ASIG06 - Seznam pogodb

Vir: SAP 2006.

Po procesu produkcije, ko se je ugotovila potreba po nadgradnji, sta nastali še dve transakciji Z_ASIG07 – Kreiranje multiasignacije in Z_ASIG08 – Storno knjižene asignacije.

Za kreiranje pogodbe uporabimo transakcijo Z_ASIG01 Kreiranje asignacije. Transakcija se uporablja za kreiranje pogodbe kot dokumenta, na drugi strani pa nam omogoča tudi rezervacijo izbranih računov do dobavitelja, katere želimo vključiti v pogodbo in tako opozoriti ostale udeležence v procesu, da bomo te račune uporabili v pogodbi. Z dvoklikom na transakciji Z_ASIG01 se nam odpre pogovorno okno, ki ga razdelimo na štiri sklope.

Slika 6.2 Tip pogodbe



Vir: SAP 2006.

V drugi del ekrana nato vnesemo podatke o dobavitelju, do katerega obveznosti so bile predmet obvestila o odstopu, znesek pogodbe in številko pogodbe med faktorjem in klientom, če obstaja, za lažje komuniciranje in spremljanje poravnanih obveznosti iz odstopa.

Slika 6.3 Parametri za vnos podatkov o klientu

Parametri asignacija	
Šifra podjetja	10
Dobavit.	<input checked="" type="checkbox"/>
Valuta	eur
Znesek pogodbe	
Št. pogodbe partnerja	

Vir: SAP 2006.

Tretji del je namenjen vnosu selekcijskih parametrov pri prikazu obveznosti za zgoraj izbranega dobavitelja.

Slika 6.4 Seleksijski parametri

Selekcija			
Datum zapadlosti		Do	
Konto glavne knjige		Do	
Vrsta dokumenta		Do	
Datum knjiženja		Do	
Številka dokumenta		Do	

Vir: SAP 2006.

V zadnjem, četrtem delu se določijo parametri knjiženja, in sicer: določimo partnerja, ki bo prejemnik nakazila, procent provizije, na željo stranke sklic za plačilo in dogovorjeno banko, na katero želi prejemnik prejeti nakazilo v primeru, da ima odprtih več transakcijskih računov ter datum dokumenta.

Slika 6.5 Parametri za vnos podatkov o faktorju

Parametri za knjiženje	
Dobavit.	
Provizija (%)	
Provizija - neto	0,00
Provizija - DDV	0,00
Izračun sconta	
Datum dokumenta	
Datum knjiženja	
Sklic	
TipBankePartnerja	
Navodilo 1	
Navodilo 2	

Vir: SAP 2006.

Po izpolnitvi vseh potrebnih parametrov je potrebno ta vnos potrditi, da sistem na podlagi izbora prikaže naslednje pogovorno okno.

Slika 6.6 Izbor odstopljenih obveznosti do dobavitelja(klienta)

Kreiranje pogodbe

Sifra podjetja: 10 Valuta: EUR Št. pogodbe: Znesek pogodbe : 1.000,00 Provizija : 24,00
 Dobavitelj: 10104053 PALOMA D.D. Dat. knj.: Sklic :
 Kupec : 10102269 FINEA TRADE D.O.O. Dat. dok.: TipBP: Navodilo1: 0 Navodilo2: 0
 Asignacija Ni sconta Dokument knjižbe: Št. pogodbe partnerja: 15

Datum zapadl.	Štev. dok.	Leto	Pos	Referenca	Bruto znesek	Neto znesek	Znesek pogodbe	Sconto	Osnova za sconto	KK	GK	PBK	Val.
<input checked="" type="checkbox"/> 20.05.2007	4000033587	2007	1	703271	7.609,12	7.609,12	500,00	0,00	500,00	31	220000		EUR
<input checked="" type="checkbox"/> 20.05.2007	4000032182	2007	1	703223	8.387,78	8.387,78	500,00	0,00	500,00	31	220000		EUR
					15.996,90	15.996,90	1.000,00	0,00	1.000,00				
<input type="checkbox"/> 20.05.2007	4000032963	2007	1	70362	8.076,70	8.076,70	0,00	0,00	8.076,70	31	220000		EUR
<input type="checkbox"/> 21.05.2007	4000033501	2007	1	703300	5.666,36	5.666,36	0,00	0,00	5.666,36	31	220000		EUR
<input type="checkbox"/> 21.05.2007	4000032981	2007	1	703301	7.512,19	7.512,19	0,00	0,00	7.512,19	31	220000		EUR
<input type="checkbox"/> 21.05.2007	4000032971	2007	1	703302	8.623,26	8.623,26	0,00	0,00	8.623,26	31	220000		EUR
<input type="checkbox"/> 22.05.2007	4000034215	2007	1	703324	6.949,75	6.949,75	0,00	0,00	6.949,75	31	220000		EUR
<input type="checkbox"/> 22.05.2007	4000037630	2007	1	703338	9.052,72	9.052,72	0,00	0,00	9.052,72	31	220000		EUR

Vir: SAP 2006.

V njem rezerviramo oziroma izberemo obveznosti, ki jih želimo poravnati s pogodbo. To storimo tako, da izberemo fakture, se postavimo v stolpec »znesek pogodbe« in na izbrano vrstico dvakrat kliknemo. Sistem na podlagi vnesenega zneska pogodbe v prejšnjem pogovornem oknu sam določi, kakšen je zadnji znesek fakture v primeru, da potrjujemo cele fakture. Običajno so predmet pogodb fakture v celoti, lahko pa fakture potrdimo tudi delno zaradi zmanjšanja po odbitih dobropisih ali pobotanju terjatev v medsebojni kompenzaciji. To storimo tako, da v polje znesek fakture vpišemo želeni znesek in potrdimo z ENTER.

Izbiri faktur nadaljujemo toliko časa, dokler znesek izbora ni enak pogodbenemu znesku, nato pa kliknemo na ikono **Rezervacija pogodbe**. Ta ukaz nam rezervira račune, jih označi z blokado M in pripravi možnost izpisa pogodbe, ki jo lahko pošljamo strankam v podpis.

Slika 6.7 Kreiranje pogodbe

Sifra podjetja: 10 Valuta: EUR Št. pogodbe: 95 Znesek pogodbe : 1.000,00 Provizija : 24,00
 Dobavitelj: 10104053 PALOMA D.D. Dat. knj.: Sklic :
 Kupec : 10102269 FINEA TRADE D.O.O. Dat. dok.: TipBP: Navodilo1: 0 Navodilo2: 0
 Asignacija Kreirana pogodba Ni sconta Dokument knjižbe: Št. pogodbe partnerja: 15

Datum zapadlosti	Štev. dok.	Leto	Pos	Referenca	Bruto znesek	Neto znesek	Znesek pogodbe	Sconto	Osnova za sconto	KK	GK	PBK	Val.
20.05.2007	2204170468	2007	1	703271	1.000,00	1.000,00	1.000,00	0,00	1.000,00	39	ZAHTPL	M	EUR
					1.000,00	1.000,00	1.000,00	0,00	1.000,00				

Vir: SAP 2006.

6.1.2 Uporabnost aplikacije

V primeru, da želimo karkoli spreminjati, moramo izbrati transakcijo Z_ASIG02 – Sprememba pogodbe. Vanjo vpišemo številko pogodbe, ki jo želimo spremeniti, popraviti morebitne napake pri vnosu in potrdimo z ENTER. Zopet se nam odpre pogovorno okno za vnos parametrov. Postavimo se na vrstico vnosa, kjer želimo spremembo, popravek in vpišemo želene podatke.

Slika 6.8 Sprememba vnesenih parametrov

The screenshot displays the SAP transaction Z_ASIG02, titled 'Sprememba pogodbe' (Contract Change). The main window is titled 'Shranjevanje parametrov za knjiženje' (Saving parameters for posting). It is divided into three sections:

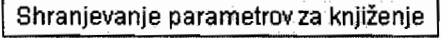
- Parametri asignacije:** A table for contract assignment parameters.

Šifra podjetja	10	
Leto pogodbe	2007	
Št. pogodbe	95	
Znesek pogodbe		1.000,00
Št. pogodbe partnerja	15	
- Selekcija:** Selection criteria for document type and date.

Datum zapadlosti		Do	
Konto glavne knjige		Do	
Vrsta dokumenta		Do	
Datum knjiženja		Do	
Številka dokumenta		Do	
- Parametri za knjiženje:** Posting parameters table.

Dobavit	10102269	
Provizija (%)		3,00
Provizija - neto		30,00
Provizija - DDV		6,00
Izračun scorta	1	
Datum dokumenta		
Datum knjiženja		
Sklic		
TipBankePartnerja		
Navodilo 1		
Navodilo 2		

Vir: SAP 2006.

Želene podatke potrdimo, ko kliknemo na ikono  Shranjevanje parametrov za knjiženje.

V kolikor želimo le pogledati določeno asignacijsko pogodbo po določenih podatkih, izberemo transakcijo Z_ASIG03 – Prikaz pogodbe.

V tem delu naj omenim še transakcijo Z_ASIGO5 – Stornacija predloga pogodbe, s katero že vneseno pogodbo, ki ni bila podpisana oz. ne bo nikoli realizirana ali smo jo povsem napačno vnesli, storniramo v celoti. Odpre se nam zopet pogovorno okno,

Slika 6.9 Stornacija predloga pogodbe

Parametri asignacije	
Šifra podjetja	10 
Leto pogodbe	2007
Št. pogodbe	<input checked="" type="checkbox"/>


Vir: SAP 2006.

v katerega vpišemo številko zelene pogodbe in s potrditvijo storniramo celotno pogodbo.

6.1.3 Izvedba obveznosti iz pogodbe

Ko je pogodba kreirana, pogoji zanjo izpolnjeni, se pravi potrjena s strani vseh udeležencev in ko nastopi dan, ko je treba obveznosti iz pogodbe poravnati, se izvede ukaz na transakciji Z_ASIG04 – Knjiženje asignacije, in sicer v pogovornem oknu


Slika 6.10 Izbor pogodbe za knjiženje

Parametri asignacije	
Šifra podjetja	10 
Leto pogodbe	2007
Št. pogodbe	<input checked="" type="checkbox"/>

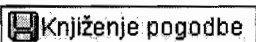
Vir: SAP 2006.

zopet vnesemo št. pogodbe, po kateri želimo plačati obveznosti. Odpre se nam okno,

Slika 6.11 Knjiženje pogodbe

Šifra podjetja: 10	Valuta: EUR	Št. pogodbe: 99	Znesek pogodbe : 1.000,00	Provizija : 36,00										
Dobavitelj: 10117334	H & P, D.O.O., CELJE		Dat. knj.: 20.08.2007	Sklic :										
Kupec : 10133256	PRVI FAKTOR D.O.O.		Dat. dok.: 15.08.2007	TipBP: Navodilo1: 0 Navodilo2: 0										
Asignacija	Kreirana pogodba	Računamo sconto	Dokument knjižbe:	Št. pogodbe partnerja: 15										
														
Datum zapadlosti	Štev. dok.	Leto	Pos	Referenca	Bruto znesek	Neto znesek	Znesek pogodbe	Sconto	Osnova za sconto	KK	GK	PBK	Val.	
03.08.2007	2204172502	2007	1	20071816	1.012,76	1.000,00	1.000,00	12,76	1.012,76	39	ZAH	TPL	M	EUR
					1.012,76	1.000,00	1.000,00	12,76	1.012,76					

Vir: SAP 2006.

v katerem ponovno preverimo vse vnesene podatke in izberemo ikono . Tokrat nam sistem ponudi sistemsko sporočilo, ki ga potrdimo z DA ali NE. Dokument pogodbe je ustrezno knjižen, če se v polju Dokument knjižbe pojavi številka dokumenta.

Slika 6.12 Številka dokumenta knjižbe

Šifra podjetja: 10		Valuta: EUR	Št. pogodb: 99	Znesek pogodbe : 1.000,00	Provizija : 36,00								
Dobavitelj: 10117334		H & P, D.O.O., CELJE		Det. knj.: 20.08.2007	Sklic :								
Kupec : 10133256		PRVI FAKTOR D.O.O.		Det. dok.: 15.08.2007	TipBP: Navodilo1: 0 Navodilo2: 0								
Asignacija	Knjižena pogodba	Računamo sconto		Dokument knjižbe: 8000024145	Št. pogodba partnerja: 15								
<input type="button" value="Specifikacija"/> <input type="button" value="Pogodba"/> <input type="button" value="Izpis specifikacije"/> <input type="button" value="Izpis bremepisa"/>													
Datum zapadlosti	Štev. dok.	Leto	Pos	Referenca	Bruto znesek	Neto znesek	Znesek pogodbe	Sconto	Osnova za sconto	KK	GK	PBK	Val.
03.09.2007	2204172502	2007	1	20071816	1.012,76	1.000,00	1.000,00	12,76	1.012,76	39	ZAHTPL		EUR
					1.012,76	1.000,00	1.000,00	12,76	1.012,76				

Vir: SAP 2006.

Takrat lahko polje dela zapustimo in se vrnemo v osnovni meni.

Izredno uporabna za uporabnika je še zadnja transakcija v aplikaciji, to je Z_ASIG06 – Seznam pogodb, v kateri je možno iskanje po vseh parametrih, ki smo jih vnašali v kreiranje pogodbe.

Slika 6.13 Parametri za izbor seznama

Selekcija	
Šifra podjetja	10
Številka dokumenta	Do
Poslovno leto	2007
Status pogodbe	Do
Tip	Do
Št. pogodbe partnerja	Do
Dobavit.	Do
Kupec	Do
Datum knjiženja pogodbe	Do
Datum kreiranja	Do
Datum spremembe	Do
Datum knjiženja	Do
Datum stornacije	Do
Izgled	

Vir: SAP 2006.

Ovisno od tega, kaj iščemo in za koga. Uporabljamo ga za vsakodnevni izpis vseh knjiženih pogodb, iz katerega nato lahko izpisujemo bremepise, specifikacije, preglede po dobaviteljih, preglede po faktorjih itd. Uporabljamo ga lahko tudi za pregled odprtih še ne plačanih pogodb, pogodb po različnih datumih, po tipu pogodbe (kot rečeno aplikacija podpira vnos asignacijskih, cesijskih in faktorinskih pogodb).

Uporaben je tudi med in konec leta za pripravo raznih poročil. Na njem je možno uporabljati tudi pametne ikone, kjer lahko razvrstimo podatke padajoče, naraščajoče, sešteto, filtrirano brez nepotrebnih podatkov ali po izboru, ki si ga pripravi vsak posamezni uporabnik, po kriterijih, ki zadovoljujejo njegove potrebe po trenutnih

podatkih. Prav tako lahko v njem seštejemo bruto, neto zneske pogodb ter znesek provizij.

6.2 Podpora izvedbi v delovnem okolju Lotus Notes

Lotus Notes je ena izmed najbolj razširjenih programskih oprem za elektronsko obveščanje, skupinsko delo in uporabo interneta (Terpin 2002, 49). Ponuja številne možnosti za skupno rabo datotek, različne načine dela na daljavo in še precej drugih opravil za osebno uporabo. Omogoča:

- dostop do zbirk dokumentov, v katerih so shranjeni poslovni dokumenti, kot so telefaksi, specifikacije, pogodbe, obrazci;
- ustvarjanje zbirke dokumentov, ki se lahko uporabljajo med sodelavci;
- pošiljanje in prejemanje elektronske pošte.

Za njegovo vpeljavo se je organizacija odločila predvsem zaradi:

- izločanja nepotrebnih delovnih procesov,
- skrajšanja in poenostavitve obstoječih dejavnosti,
- avtomatizacije ponavljajočih opravil,
- oblikovanja nove, učinkovitejše poslovne prakse,
- enostavnosti in fleksibilnosti ter prilagodljivosti za uporabnika.

Lotus Notes je okolje odjemalec – strežnik, ki uporabnikom omogoča dostop do informacij, izmenjavo in upravljanje z informacijami preko omrežja. Omrežje predstavljajo računalniki v organizaciji, ki so med seboj povezani. Omrežje sestavlja najmanj en strežnik in en ali več odjemalcev. Strežnik delovno postajo oskrbuje z datotekami, programi in rezervnimi kopijami podatkov. Prednost programa je v tem, da je namenjen skupni rabi. Na njem se lahko nahajajo zbirke dokumentov, ki jih zaposleni potrebujejo pri svojem delu. Poleg tega lahko vsak, ki je priključen na omrežje, ustvari tak dokument in ga shrani na strežnik, da je dostopen tudi drugim uporabnikom.

Ikone na delovni strani predstavljajo zbirke dokumentov. Ena zbirka dokumentov vsebuje informacije o enem področju oz. temi. Zbirke dokumentov so lahko zelo obsežne in vsebujejo veliko število dokumentov. Znotraj njih so pripravljene določeni pregledi in delavne funkcije, ki omogočajo lažje iskanje in delo (Cugelj 2004, 12).

Leta 2004 je organizacija uspešno vpeljala sistem elektronskih kompenzаций v svoje poslovne procese. To pomeni, da podjetje posluje brez papirnih dokumentov oziroma s čim manjšo uporabo papirja. Elektronsko poslovanje vključuje uporabo vseh oblik informacijske in komunikacijske tehnologije, zajema oblikovanje, hranjenje in prenos oziroma prevzem podatkov na elektronski način med različnimi podjetji in znotraj podjetja. Ključni cilj elektronskega poslovanja je učinkovitost celotnega podjetja.

Programsko okolje Lotus Notes sestavljajo:

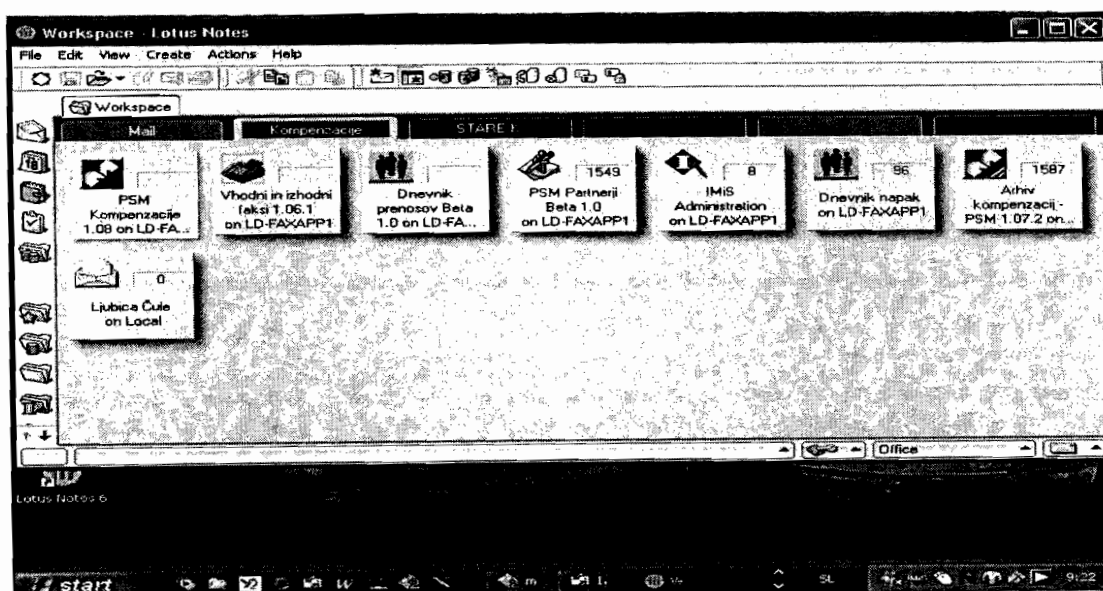
- centralni elektronski faks sistem za vhodno/izhodne dokumente za podporo samodejnemu sistemu pogodb,
- elektronski arhiv prejetih in poslanih pogodb.

Z uporabo rešitve se poveča preglednost procesa, poenotijo se obrazci za pošiljanje pogodb, skrajša se čas obdelave posamezne pogodbe in poveča učinkovitost zaposlenih.

V času nastajanja diplomske naloge je izdelava datoteke na delavnem okolju Lotus Notes za podporo pogodb (asignacija, cesija, factoring) še v fazi testiranja, zato so vsa ponazorila prikazana v datoteki, ki podpira izvedbo kompenzacijskih pogodb.

Slika 6.1 nam prikazuje pogled v delovno okolje Lotus Notes. Na njem so zbirke dokumentov, ki vsebujejo informacije o enem področju oz. temi.

Slika 6.14 Prikaz delovnega okolja Lotus Notes



Vir: SRS.SI 2002.

Slika 6.2 nam prikazuje primer pogleda v odprto zbirko dokumentov. V njej se lepo vidi, kako so posamezne delovne funkcije razdeljene v mape.

Slika 6.15 Prikaz odprte zbirke dokumentov

Št.kom	Rok	Valuta	Pobudnik	Potrd.	Znesek	Dobavitelj
6686	27.01	03.02	SEMENARNA LJUBLJANA D.D.	2/2	505.238,30	SEMENARNA LJUBLJANA D.D.
6660	19.01	26.01	TRGOKOP VELENJE	7/9	526.754,94	GORENJE D.D.
6664	14.01	21.01	PS MERCATOR D.D.		58.513,46	TERA RD D.O.O. KOMENDA
6676	19.01	26.01	PS MERCATOR D.D.		479.726,00	TERMOTEHNA PROIZVODNO POI
6681	09.02	16.02	PETRIČ BRANKO S.P. TISKARNA PETRIČ	0/7	128.044,80	MAGISTRAT INTERNATIONAL D.I
6685	23.01	30.01	TERMOTEHNA PROIZVODNO PODJETJE D.O.O.	1/2	102.859,78	TERMOTEHNA PROIZVODNO POI
6690	02.02	09.02	PS MERCATOR D.D.		494.027,25	KRUH PECIVO D.D.
6692	27.01	03.02	GORENJE D.D.	3/3	2.734.591,58	GORENJE OTI D.O.O.
6724	26.01	02.02	KOVINOPLASTIKA LOŽ D.D.	4/4	1.400.148,14	GORENJE OTI D.O.O.
6729	05.02	12.02	SEMENARNA LJUBLJANA D.D.	1/7	600.000,00	SEMENARNA LJUBLJANA D.D.
6732	16.01	23.01	TERMOPLAST D.O.O.	1/2	698.804,77	AGROIND VIPAVA 1894 VIPAVA

Vir: SRS.SI 2002.

Z aplikacijo v IS SAP smo prenovili le en del procesa izvedbe obveznosti po pogodbah o odstopu terjatev. Še vedno pa ostane problem, kajti pri vsaki pogodbi nastane cel kup dokumentov v papirni obliki, ki jih je potrebno zbirati, spremljati, potrditve, knjižiti in na koncu ustrezno hraniti (arhivirati). Rešitev takšnega problema je bila uspešno vpeljana že leta 2004 za obdelavo kompenzacijskih pogodb. Izkušnje kažejo na izredno učinkovit in racionalen postopek obdelave potrebnih dokumentov. Organizacija se zato odloči, da bo tudi za pogodbe vpeljala sistem elektronske obdelave dokumentov.

V IS SAP se izdela dokument, ki se bo posredoval v Lotus Notes aplikacijo. Ta ga bo poslal vsem udeležencem iz pogodbe. Ta dokument pride iz SAP z vsemi potrebnimi podatki, da se dokument lahko uspešno pošlje (št. pogodbe, stranke in njihove številke faksa). Pogodba se pred pošiljanjem v Lotus Notesu tudi potrdi (žig in podpis). Ta postopek tudi omogoča sam sistem Lotus Notes.

Pri uporabi informacijske tehnologije v delovnih procesih je veliko pozornosti potrebno nameniti varnosti podatkov. Lotus Notes to omogoča na štiri načine:

- z identifikacijo uporabnika (geslo uporabnika s katerim se identificira),
- s kontrolo dostopa do informacij (uporabniki imajo glede na pooblastila vsak svoj status in s tem različni obseg dostopa do baz dokumentov in ravnanja z njimi),
- z šifriranjem informacij (ikone v vrstici z orodji),
- z digitalnim podpisom (omogoča premikanje med stranmi delovnega prostora).

Potrjene pogodbe s strani udeležencev se v Lotus Notesu razporedijo glede na številko pogodbe. Ko zberemo potrdila vseh udeležencev, sistem javi informacijo, da je pogodba zaključena. Sistem nato navzkrižno pošlje vsa potrdila udeležencem in da novo informacijo, da se pogodba lahko knjiži. To najprej izvedemo v sistemu SAP, kjer se izdelata datoteka, ki je osnova za avtomatsko knjiženje vseh pogodb v Lotus Notesu. Ob tem postopku se kreira tudi bremepis za provizijo oz. diskont, ki se ga preko Lotus Notesa posreduje prejemniku nakazila. Sledi prenos knjiženih pogodb v arhiv.



7 SKLEP

Večina podjetij pri svojem poslovanju ne zahteva takojšnjega plačila s strani kupca, kajti za to imata po pogodbi dogovorjen valutni rok. To pomeni, da posledično poslujejo s prodajo na kredit. Takšno poslovanje pa prinaša manjše in večje ovire manjšim in srednjim podjetjem. Velika domača in tuja podjetja imajo namreč cenejši in manj omejen dostop do sredstev financiranja, ki jim omogoča nemoten nadaljnji razvoj in uresničevanje zastavljenih poslovnih vizij. Majhna in srednje velika podjetja pa so se v današnjem konkurenčnem načinu poslovanja prisiljena spopadati s težavami in izzivi pridobivanja finančnih sredstev. Zavrlo omenjenih težav se je tako v razvitih kot tudi v državah na prehodu razvila alternativna pot klasičnemu financiranju. Storitev se imenuje faktoring in predstavlja za podjetje financiranje obratnega kapitala oz. dela obratnega kapitala (terjatev). Zaradi znatnih potreb majhnih in srednjih podjetij po finančnih sredstvih v novih članicah EU se je temu primerno odražala relativno hitra rast te dejavnosti na omenjenem območju. Faktoring je moderna oblika financiranja, ki je prilagojena potrebam komitenta (prodajalca terjatev). Klub temu da je storitev dražja od posameznih delnih rešitev; kredit (financiranje), zavarovanje (prenos tveganja neplačila), lahko rečemo, da ta v danem poslovnem okolju, kjer se lahko razvijejo različne oblike faktoringa, prodajalcu terjatev na enem mestu ponuja rešitev za več problemov (upravljanje terjatev, financiranje in prenos tveganja neplačila). Pogoj za uspešno storitev faktoringa in s tem zagotavljanje vseh prednosti, ki jih ta storitev prinaša, je urejenost razmer poslovnega okolja, v katerem le-ta deluje. Poslovno okolje faktorinške dejavnosti mora biti tako usmerjeno v dobro urejenost informacijske infrastrukture, zakonskega področja, davčnega sistema in nadzora.

Majhna in srednje velika podjetja so vzporedno z razvojem gospodarstva začela pridobivati pomembnejšo vlogo v poslovnem svetu. Raziskave so pokazale, da razvite države, ki spodbujajo gospodarsko rast in razvoj sektorja malih in srednjih podjetij, dosegajo višjo gospodarsko rast. Kot najpomembnejši dejavnik slovenska podjetja ocenjujejo hitrost oz. pravočasnost pridobljenih sredstev, njegovo dostopnost in strošek.

S tem razlogom tudi uspešna trgovska organizacija v svojem medsebojnem sodelovanju z malimi in srednje velikimi podjetji poskuša za podjetnike in organizacijo najti čim boljše pogoje na podlagi svojega povpraševanja in njihove ponudbe. Sodelovanje z več ponudniki faktoringa običajno prinese najboljšo rešitev za uresničitev interesov vseh strank.

LITERATURA

- Cokins, Gary. 2006. *Učinkovitost po meri podjetja*. Ljubljana. GV Založba.
- Cugelj, Metka. 2004. *Uporaba sodobne informacijske tehnologije pri sklepanju kompenzacijskih pogodb – primer Poslovnega sistema Mercator*. Strokovna naloga, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Fajdiga, Janez. 2005. *Vloga factoringa v gospodarstvu*. Diplomsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Grilc, Peter. 1996. *Moderni tipi pogodb avtonomnega gospodarskega prava*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Juhart, Miha, Peter Grilc, Mirko Ilešič in Igor Strnad. 1995. *Zavarovanje in utrditev obveznosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Juhart, Miha. 1996. *Cesija Pogodbeni odstop terjatve*. Ljubljana: Gospodarski vestnik
- Klopčič, Uroš 2003. *Sinergije med finančnima inštrumentoma faktoring in zavarovanje terjatev*. Diplomsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Kranjc, Vesna. 1998. *Poslovni običaji in gospodarske pogodbe*. Ljubljana. Gospodarski vestnik.
- Maver Senka. 2000. *Vpliv informacij na delovanje finančnih trgov*. Ljubljana: Bančni vestnik.
- Salinger R. Freddy. 1991. *Factoring Law and Practice*. London: Sweet and Maxwell.
- Sibinčič, Tanja. 2007. *Factoring kot alternativni vir financiranja podjetij v Sloveniji*. Diplomsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Sinkovič, Uroš. 2007. *Pomen faktoringa za nove članice EU*. Diplomsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Terpin, Alenka. 2002. *Povezava med informacijsko tehnologijo in organizacijsko kulturo – Primer programskega okolja Lotus Notes*. Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Tomšič, Jure. 2006. *Prenos znanja in izkušenj pri uvedbi celovite rešitve SAP R/3*. Diplomsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
- Vrenčur, Renato. 2005. *Moderne oblike zavarovanja plačil*. Ljubljana: GV Založba.

VIRI

- AJPES. 2008. *eBON*. [Http://www.ajpes.si/docDir/storitve/eBon/eBON_pojasnila.pdf](http://www.ajpes.si/docDir/storitve/eBon/eBON_pojasnila.pdf) (5. 9. 2008).
- AJPES. 2008. *Statistično raziskovanje*. [Http://www.ajpes.si/Statisticno_raziskovanje/Ne_poravnane_obveznosti/Zadnje_porocilo](http://www.ajpes.si/Statisticno_raziskovanje/Ne_poravnane_obveznosti/Zadnje_porocilo) (4. 9. 2008).
- Cugelj, Metka in Tanja Markovič. 2006. *Poslovni načrt asignacije in cesije*. Interno strokovno gradivo.
- Cugelj, Metka. 2008. *Delovno navodilo za izvajanje asignacij in cesij*. Interno strokovno gradivo.

- Podpeskar, Saša. 2007. *Factoring*. [Http://www.revijakapital.com/dfs/clanki.php?idclanka=120](http://www.revijakapital.com/dfs/clanki.php?idclanka=120) (4. 9. 2008).
- Interfinance. 2006. *Predstavitvena zgibanka*. [Http://www.interfinance.si](http://www.interfinance.si) (4. 9. 2008).
- Mercator. 2008. *Letno poročilo 2007*. [Http://www.mercator.si/files/32471/letno_poročilo_2007.pdf](http://www.mercator.si/files/32471/letno_poročilo_2007.pdf) (4. 9. 2008).
- Obligacijski zakonik – OZ (UPB-1). *Uradni list RS*, št. 97/2007.
- SAP. 2006. SAP Login 710. Produkcijski sistem ECC, Mercator.
- SRC.SI. 2002. Programsko okolje Lotus Notes, različica 6. Mercator.
- Volksbank. 2008. *Faktoing – odkup terjatev*. [Http://www.volkbank.si/podjetja/financiranje/factoring.asp](http://www.volkbank.si/podjetja/financiranje/factoring.asp) (5. 9. 2008).
- Zakon o finančnem poslovanju, postopki zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju – ZFPPIPP. *Uradni list RS*, št. 126/2007.
- Zakon o gospodarskih družbah – ZGD-1. *Uradni list RS*, št. 42/2006.