

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

**ORGANIZACIJA FAKTORING  
STORITVE**

Tjaša Sedmak

Koper, 2008

Mentor: izr. prof. dr. Cene Bavec



## **POVZETEK**

V diplomskem delu se podrobno predstavi factoring storitev, ki je na slovenskem trgu še relativno nepoznana. Uporabniki storitev se zaradi njenega nepoznavanja težje odločajo zanjo. Na žalost še vedno prevladuje mnenje, da je storitev predraga, nezanesljiva ter neprilagodljiva. Skozi diplomsko nalogo se opiše zgodovinski razvoj factoringa, njegove prednosti, slabosti in pomanjklivosti. Podrobno se opredeli vse oblike factoringa ter kdaj je katero od njih smotno uporabljati. V nadaljevanju se predstavi podjetje Prvi Faktor d. o. o., prvo slovensko factoring družbo, ustanovljeno leta 1994. Danes ima skupina PF, ki ima vizijo postati ena izmed vodilnih in najuspešnejših factoring družb na področju srednje in vzhodne Evrope, svoje poslovne enote na Hrvaškem, v Srbiji ter Bosni in Hercegovini. Na koncu so predlagani sistemski, organizacijski in promocijski predlogi za izboljšave v podjetju.

*Ključne besede:* factoring, uporabniki storitev, nezanesljiva, neprilagodljiva, sistemski, organizacijski in promocijski predlogi za izboljšave

## **SUMMARY**

Factoring, a service still relatively unknown in the Slovenian market, is presented in this graduation thesis. Due to the market's unfamiliarity with factoring several prejudices about the service have arisen (the service is thought to be too expensive, unreliable and unadjustable to the consumer's needs). We describe the service's history and both the advantages and disadvantages of its usage. Every form of factoring is described and discussed in the thesis with special emphasis on the feasibility of its usage. Various forms of factoring are presented on the example of the Prvi Faktor d. o. o. company, first Slovenian factoring company founded in 1994 with branches in Croatia, Serbia and Bosnia and Herzegovina. We conclude the thesis with various suggestions for optimizing the company's efficiency in system, organisational and promotional fields.

*Key words:* factoring, service, unreliable, unadjustable, system, organisational and promotional suggestions for optimizing the company's efficiency

**UDK:** 336.763.42(043.2)



## VSEBINA

<b>1</b>	<b>Uvod .....</b>	<b>1</b>
1.1	Opre delitev obravnavanega problema in teoretična izhodišča.....	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela.....	1
1.3	Predvidene metode za deseganje ciljev diplomskega dela.....	2
<b>2</b>	<b>Zgodovinski razvoj faktoringa .....</b>	<b>3</b>
2.1	Opre delitev faktoringa.....	3
2.2	Zgodovinski razvoj.....	4
2.3	Faktoring danes .....	6
2.4	Faktoring v Sloveniji.....	7
<b>3</b>	<b>Predstavitev in organizacija faktoringa ter oblike faktoringa .....</b>	<b>13</b>
3.1	Predstavitev in opre delitev pojma faktoring .....	13
3.1.1	Udeleženci faktoringa .....	13
3.1.2	Uporabniki faktoring storitev.....	13
3.1.3	Obveznosti strank.....	15
3.1.4	Pogodba o faktoringu.....	16
3.1.5	Stroški faktoringa.....	16
3.1.6	Prednosti in pomanjklivosti faktoring storitve.....	18
3.2	Oblike faktoringa.....	19
3.2.1	Pravi (popolni) faktoring.....	20
3.2.2	Enostavni faktoring; eskontiranje menic, diskontiranje faktur .....	20
3.2.3	Faktoring z regresno pravico .....	21
3.2.4	Faktoring brez regresne pravice.....	22
3.2.5	Tihi Faktoring .....	22
3.2.6	Domači faktoring (enofaktorski sistem) .....	23
3.2.7	Mednarodni faktoring .....	24
<b>4</b>	<b>Predstavitev podjetja Prvi faktor d. o. o.....</b>	<b>31</b>
4.1	Predstavitev in poslovanje družbe (skupine).....	31
4.2	Dejavnosti in prednosti.....	33
4.2.1	Izboljšanje likvidnosti in donosnosti poslovanja komitenta .....	34
4.2.2	Zmanjšanje tveganja izterjave terjatev komintenta.....	35
4.2.3	Ugotavljanje kreditne sposobnosti kupca .....	35
4.2.4	Vodenje poslovnih knjig, opominjanje in izterjava.....	35
4.3	Izvedba faktoring posla preko podjetja Prvi Faktor d. o. o. ....	36
4.3.1	Analiza sklenitve pogodbe med komitentom in faktorjem .....	36
<b>5</b>	<b>Predlogi za izboljšave .....</b>	<b>39</b>
5.1	Sistemske predlogi za izboljšave .....	39
5.1.1	Pravna podlaga faktoringa .....	39

5.1.2 Izterjava meničnega dolga .....	39
5.2 Organizacijski predlogi za izboljšave.....	40
5.2.1 It podpora .....	40
5.2.2 Večje izobraževanje kadrov .....	41
5.3 Promocijski predlogi za izboljšave .....	41
<b>6 Sklep - zaključek .....</b>	<b>43</b>
<b>Literatura .....</b>	<b>45</b>
<b>Viri .....</b>	<b>46</b>

## **TABELE**

Tabela 2.1 Ciljne skupine po izdelčnih skupinah .....	7
Tabela 2.2 Sedemletni promet faktoringa v enkaterih državah Evrope v mio EUR .....	8
Tabela 3.1 Vrste faktoringa glede na ponudbo storitev .....	20

## **SLIKE**

Slika 2.1 Promet faktoringa v Sloveniji 2000-06 v mio EUR .....	8
Slika 2.2 Mesečni promet podjetja Prvi Faktor za leto 2005-07 v EUR.....	10
Slika 2.3 Tržni delež faktoringa v obdobju 2004-07.....	11
Slika 3.1. Krogotok enofaktorjega sistema.....	23
Slika 3.2. Predstavitev poteka izvoznega faktoringa.....	26
Slika 3.3. Predstavitev poteka uvoznega faktoringa.....	27
Slika 4.1 Prikaz strukture prometa skupine Prvi Faktor v letu 2007.....	32
Slika 4.2 Prikaz prometa po vrstah faktoringa v letu 2007.....	33





# 1 UVOD

## 1.1 Opredelitev obravnavanega problema in teoretična izhodišča

Factoring je sodobna in prilagodljiva finančna storitev, ki uporabnikom z eno pogodbo rešuje vse težave pri prodaji z odloženim rokom plačila brez dodatnih varščin. Obsega zavarovanje, financiranje in upravljanje terjatev.

Finančno storitev imenujemo factoring tedaj, kadar vsebuje vsaj dve izmed štirih storitev "popolnega faktoringa":

- financiranje odstopnika terjatev z ali brez regresne pravice na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev,
- zavarovanje terjatev pred plačilno nesposobnostjo ali nejevoljo kupcev,
- vodenje računov odprtih terjatev in prejetih plačil in
- unovčevanje terjatev poslovnih partnerjev ter spremljava njihovih bonitet in kreditnih sposobnosti.

Factoring dejavnost temelji na odstopu terjatev, ki niso zapadle, niso sporne in se ne glasijo na fizične osebe. Terjatve izhajajo iz posamičnih faktur (osnove posla), ki jih podjetje izda drugemu podjetju, praviloma svojemu stalnemu kupcu, za dobavo blaga ali opravljeno storitev na odloženo plačilo do običajno 90 dni. Iz tega sledi, da je factoring finančni instrument, ki povečuje finančno sposobnost tako prodajalca, kakor tudi kupca. Prodajalcu omogoča skrajšanje časa vezave lastnih sredstev v terjatvah zaradi odobrenega dobaviteljskega posojila, mu na ta način poveča razpoložljiva sredstva in omogoči realizacijo prejetih naročil, kupcu pa posredno omogoči odlog plačila (Fuster idr. 1997, 14).

## 1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Namen diplomskega dela je predstavitev organizacije in poteka factoring storitve kot organizacijskega podsistema podjetja. Prvi cilj diplomskega dela je analiza in predstavitev faktoringa kot finančne storitve, delno z vidika finančnih ustanov, ki se ukvarjajo s tovrstno dejavnostjo, predvsem pa z vidika uporabnikov teh storitev, torej gospodarskih subjektov. S predstavitvijo in podrobnejšo obrazložitvijo korakov in postopkov želimo prikazati, da je storitev zgodovinsko preizkušena ter zrela za uporabo v modernem gospodarstvu, saj prinaša tako mikroekonomske koristi za podjetja, kot makroekonomske koristi na ravni narodnega gospodarstva. Podrobno bomo opisali vse oblike faktoringa, njihove prednosti in slabosti ter v katerih primerih se zanj odločimo.

### **1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela**

Sodobni faktoring je storitev, ki jo ob ustreznih prilagoditvah lahko uporabljajo podjetja vseh velikosti v večini gospodarski panog. Še zlasti je nepogrešljiv za majhna in srednje velika podjetja, ki s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev. Prav tako je primeren za tista podjetja, ki zaidejo v likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil.

Prikazali in analizirali bomo organiziranost faktoringa, trenutno razvitost faktoringa na slovenskih tleh in nadaljnje možnosti za njegov razvoj. Opisali bomo vse oblike faktoringa, njegove udeležence ter stroške ki pri tem nastanejo.

V zadnjem delu diplomske naloge se bomo podrobneje opredelili na predstavitev organizacijskih vidikov celotne faktoring družbe (skupine) Prvi Faktor d. o. o., članice mednarodne verige Factors Chain International, ki vključuje celotni sklop faktoring storitev. Predstavili bomo poslovanje celotne skupine, ki ima svoje hčerinske družbe na Hrvaškem, v Srbiji ter Bosni in Hercegovini. Na podlagi dostopnih podatkov bomo prikazali konkretno izvedbo posla preko podjetja Prvi Faktor d. o. o., organizacijske vidike, ugotavljanje kreditne sposobnosti kupca, vodenje poslovnih knjig kupcev, opominjanje in izterjava neporavnanih zapadlih terjatev.

## **2 ZGODOVINSKI RAZVOJ FAKTORINGA**

### **2.1 Opredelitev faktoringa**

Cilj vsakega kupca v poslu je pridobiti odobreno odloženo plačilo za blago in storitve prejete od dobaviteljev. To mu namreč pridobi dodatni posredni vir financiranja, kar izboljša denarni tok podjetja. Na ta način pridobljena finančna sredstva lahko kupec uporabi za druge namene. Kar je na eni strani dobro za kupca je na drugi strani lahko slabo za prodajalca. Cilj vsakega prodajalca je, da bi dobil denarna sredstva v čim krajšem možnem času. Zaradi odobrenega dobaviteljskega posojila so prodajalčeva sredstva vezana v terjatvah za določen čas. Tako se pojavi potreba po financiranju lastnih sredstev za čas do zapadlosti terjatev, ki jih ima iz naslova posojila, odobrenega kupcu. Podjetja pa zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil nimajo na voljo zadostnih sredstev za financiranje tekočega poslovanja v želenem obsegu, kar neugodno vpliva na finančno stanje podjetja in slabša njegovo boniteto.

Velikokrat je prav način financiranja posla tista prednost, ki je v hudem konkurenčnem boju odločilna za pridobitev posla. Ustrezno financiranje, dogovorjeno in zagotovljeno ob pravem trenutku, omogoča pridobitev virov za nemoteno poslovanje. Pomembno je, da si podjetje zagotovi vire za financiranje poslovanja pravočasno, ne pa, da rešuje nakopičene pretekle težave. Pogajalska pozicija podjetja je tako mnogo močnejša, odločitev finančnih institucij za naložbo v podjetje pa mnogo lažja.

Factoring je finančno orodje, ki podjetjem omogoča plačilo faktur v le nekaj dneh. Podjetjem omogoča uporabo kapitala potrebnega za uspešno poslovanje, plačilo dobaviteljev in rast. Factoring ni preprost kredit vendar celotni splet storitev, ki jih faktor opravlja za komitenta.

Poznamo mnogo različnih opredelitev faktoringa, saj je to generična finančna storitev, ki združuje splet različnih storitev. Različni avtorji pa dajejo različno težo posameznim storitvam.

Factoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki. Bistvena prednost faktoringa je odkup terjatev za takojšnje plačilo tako do domačih kot tujih kupcev, hkrati pa vključuje še celo paleto drugih storitev.

Factoring je moderen in učinkovit finančni instrument, ki omogoča financiranje in zavarovanje poslovanja pri prodaji doma in tujini na odložen rok plačila. Gre za dolgoročen dogovor med faktorjem in 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. Glede na

naravo in obseg dogovora faktoring družbe opravljajo za stranke naslednje storitve (FINEA faktoring, družba za faktoring d. o. o., 2008):

- financiranje na osnovi odstopa terjatev,
- do 100 % zavarovanje plačil terjatev,
- upravljanje terjatev in unovčevanje terjatev.

Faktoring je finančna storitev, ki rešuje problematiko prodaje na odprt račun z odloženim plačilom. Gre za predajo kratkoročnih terjatev, najpogosteje z rokom zapadlosti od 30 do 120 dni, ki jih ima lastnik terjatve (komitent) iz naslova prodaje blaga ali storitev do kupca, v upravljanje tretji osebi, faktorju. Odstopnik (komitent) tako dobi od faktorja denarna sredstva takoj po odpremi blaga ali izvedbi storitve. Ta sredstva lahko vloži v nadaljnji ciklus proizvodnje ali uporabi za kakšne druge namene. Kupec pa na ta način dobi odlog plačila brez dodatnih stroškov, ki ga faktor omogoči odstopniku s tem ko mu zagotovi takojšnja denarna sredstva in mu običajno tudi zavaruje tveganje neplačila s strani kupca. Faktor praviloma vrši tudi upravljanje terjatev za komitenta.

Napačna sklepanja o faktoringu (Trifunović 1988, 19):

- faktoring je draga storitev,
- faktoring je finančna konstrukcija,
- faktoring je kratkoročni sporazum.

Poleg financiranja nudi faktoring vrsto drugih storitev kot so zavarovanje terjatev in upravljanje s terjatvami. Podjetjem na ta način prihrani čas in denar, kar je potrebno upoštevati pri primerjavi stroškov faktoringa ter drugih načinov financiranja.

Pogodba o faktoringu ni pogodba o prenosu konkretne terjatve. Je le osnova na podlagi katere se nato sklepajo aneksi o konkretnih poslih.

Faktoring omogoča podjetjem dodatni denarni tok, ki ga ne morejo pridobiti v banki ali na kakšen drug način financiranja. Podjetja naj ne bi uporabljala faktoringa kot nadomestilo drugim virom financiranja, saj so stroški te storitve previsoki. Torej faktoring še vedno v veliko primerih velja za "zadnji izhod" podjetja (Bond 1993, 347).

## **2.2 Zgodovinski razvoj**

Tako kot opredelitve se tudi stališča o nastanku faktoringa močno razlikujejo. Nekateri menijo, da prva uporaba sega v 17. stoletje pred našim štetjem. Iz zgodovinskih virov je moč razbrati, da so med Hamurabijevo vladavino v Babilonu obstajali agenti-trgovci, ki so pomagali pri prodaji kmetijskega blaga v oddaljene kraje, kolonije. Od prodajalca so odkupili blago za takojšen denar in ga z ustreznim pribitkom prodali končnemu kupcu. Na ta način so vršili financiranje in zavarovanje terjatev

takratnega kmetijskega gospodarstva. To so bili predvsem trgovci, ki so premogli dovolj sredstev, da so založili denar za čas prevoza do končnega kupca.

Prvo široko razširjeno in dokumentirano uporabo zasledimo v 16. stoletju, ko so angleški faktorji (agenti) predčasno financirali nabavo surovin (bombaž, les, kožuh, itd.), ki so jih pošiljali iz njihovih ameriških kolonij. To je bilo zaradi počasnih komunikacij in transporta nujno za nemoteno poslovanje tamkajšnjih podjetij in zasebnikov. Prav tako pa so financirali tudi obratni tok blaga, in sicer prodajo končnih izdelkov v Ameriko (predvsem tekstila). Seveda je bila ta oblika faktoringa še daleč od današnje.

V tem obdobju, pa vse do začetka dvajsetega stoletja je bil faktor poslovni agent, ki je opravljal naslednje storitve (Gorenc 1998, 5):

- uvoz in prodajo blaga,
- financiranje, dajanje predujmov svojim komitentom,
- "del credere" jamstvo komitentu za izterjavo plačila od končnih kupcev,
- upravljanje terjatev (vodenje knjigovodstva, izterjava in inkaso terjatev).

Faktorji so običajno avansirali plačilo za blago z dnem odpreme. Komitentu so plačali vrednost računa, znižanega za določeno provizijo. Odprema se je nanašala na znanega končnega kupca, ki ga je agent poznal. V vmesnem obdobju je bil faktor lastnik blaga. Ob prihodu je kupec blago plačal faktorju in ga prevzel. Faktorji so bili takrat v bistvu podjetniki, ki so primarno vršili komisijsko prodajo in skladiščenje določenega blaga ter tako omogočali financiranje in zavarovanje posla.

Z industrijsko revolucijo in spremljajočim razcvetom podjetništva se je vloga faktoringa okrepila. Nastalo je veliko število novih podjetij, izdelkov, dejavnosti, znižalo pa se je število poslov na podlagi dolgoletnega partnerstva in poznanstev. Gospodarsko okolje je postajalo vedno bolj dinamično po obsegu in številu subjektov, ki so nastopali na trgu. Konkurenca je podjetja prisilila v odobravanje dobaviteljskih posojil kupcem, ki jih prodajalec ni dobro poznal. Vloga faktorja se je zaradi tega razširila na področje ocenjevanja kreditne sposobnosti večjega števila kupcev in jamčenja za plačila na podlagi kreditnih analiz. Faktor je na podlagi le-teh komitentu odobril limite zavarovanj in financiranj do določenih kupcev za nedoločen čas.

Ključno za razvoj modernega faktoringa je leto 1890, ko so v ZDA z namenom zaščititi razvijajočo se domačo tekstilno industrijo, uvedli visoke zaščitne carine za evropski tekstil. Trgovski tokovi z evropskimi dobavitelji so se pretrgali. Uvoz je močno upadel, uvoženo blago se je močno podražilo. Faktorji so bili prisiljeni opustiti osnovno dejavnost, uvoz in prodajo blaga. Njihova poprej postranska dejavnost je postala primarna. Nastala so prva specializirana podjetja, ki so se osredotočila na financiranje in zavarovanje poslov. Storitve so ponudili domači tekstilni industriji, ki ji je primanjkovalo finančnih sredstev in izkušenj pri prodaji. Faktorji so imeli prosta

finančna sredstva ter izkušnje pri prodaji tekstila, prav tako pa so dobro poznali plačilne sposobnosti končnih kupcev. Faktorji so zelo hitro povsem prevzeli finančni del posla. Ta del posla so opravljali tako učinkovito, da je kmalu skoraj vsa trgovina s tekstilom potekala s pomočjo faktoringa. Po osvojitvi tekstilne panoge so faktorji začeli prodirati tudi v druge industrijske panoge, transport, lesna industrija, itd...

Medtem, ko je uporaba faktoringa v ZDA vse bolj naraščala, kjer so ga nenehno izpopolnjevali, je v Evropi obseg poslovanja s pomočjo faktoringa vse bolj nazadoval. Američani so storitev prilagodili potrebam in specifičnostim različnih komitentov, podjetjem vseh velikosti v skorajda vseh dejavnostih. Še posebej pomemben napredek so ameriški faktorji komitentom omogočili z izvajanjem vse bolj učinkovitega upravljanja s terjatvami. Izkazalo se je, da je to za mnogo komitentov izredno pomembno (Vičič 2001, 13).

Evropa je tako izpopolnjen faktoring znova odkrila v 60-ih letih 20. stoletja, ko so ga začeli v razviti obliki uporabljati v Veliki Britaniji. V zelo kratkem obdobju se je uporaba razširila na vso zahodno Evropo in Grčijo (Bizjak 1995, 13).

V vzhodni Evropi se je faktoring začel širiti po padcu Berlinskega zidu in vzpostavitvi tržnega gospodarstva v, tedaj že bivših, komunističnih državah. Slovenija je dobila prvo podjetje, specializirano za opravljanje storitev faktoringa v letu 1994.

### **2.3 Faktoring danes**

Sodobni faktoring je prilagodljiva storitev, ki jo lahko uporabljajo podjetja vseh velikosti iz skorajda vseh gospodarskih panog, ob ustreznih prilagoditvah.

Faktoring se je z razvojem informacijske tehnologije razvil v izjemno konkurenčen servis pri katerem ne gre samo za prodajo, oziroma za nakup terjatev. Torej kratkoročnega financiranja na podlagi odstopa terjatev, ampak gre tudi za spremljavo kreditne sposobnosti kupcev, zavarovanje ter upravljanje terjatev (računovodsko, pravno, davčno). Moderni faktoring je postal glede na ceno in učinke ena izmed najbolj konkurenčnih finančnih storitev.

Zaradi tega, ker celostno rešuje težave komitentov v zvezi s prodajo z odloženim rokom plačila, tako v mednarodnem kot domačem poslovanju zamenjuje bolj tradicionalne oblike zavarovanja plačil.

Akreditivi, bančne garancije ter zavarovanja pri zavarovalnicah ponujajo komitentom le parcialno rešitev problema, zavarovanje. Faktoring pa na enem mestu ponuja celotni servis saj faktor sam prevzame odgovornost za financiranje, zavarovanje in upravljanje terjatev. Zato postaja v svetovnem merilu vse bolj uporabljena in uveljavljena storitev. Vse več podjetij iz vse več gospodarskih panog se poslužuje te finančne storitve. Stroškovno bremeni komitenta (prodajalca), ki stroške že v začetni fazi vračuna v prodajno ceno ter določi plačilni rok glede na običaje na tržišču. Posel na kupčevo boniteto in kreditno sposobnost nima neposrednega vpliva, na komitentovo

boniteto pa vpliva pozitivno zaradi hitrejšega obračanja obratnih sredstev in zavarovanih terjatev. Finančni del posla je tako rešen. S tega vidika lahko zatrdimo, da je faktoring tudi instrument pospeševanja prodaje. Prodajalec se lahko osredotoči na bistvo, izdelavo in prodajo izdelka. Sredstva za nov cikel proizvodne so zagotovljena, prihodki zavarovani (Prvi Faktor d. o. o., 2007).

## 2.4 Faktoring v Sloveniji

Na slovenskem tržišču je faktoring vse bolj prepoznaven. Iz leta v leto se število uporabnikov povečuje, kar kaže neprekinjena 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.

Faktoring je v sloveniji zelo razširjen v industriji. Veliko se uporablja v gradbeništvu. Sledijo izdelki industrijske in kmetijske opreme, pisarniške opreme, gospodinjskih aparatov, elektronike ter predelovalne industrije.

Med odstopniki terjatev prevladujejo slovenska podjetja, ki neposredno sodelujejo tudi s hrvaškimi, švicarskimi, nemškimi, makedonskimi in češkimi podjetji, posredno pa prek članov mednarodnega združenja FCI.

**Tabela 2.1** Ciljne skupine po izdelčnih skupinah

	Domači faktoring	Izvozni faktoring	Uvozni faktoring
Uporabniki	mala in srednje velika podjetja, še posebej hitro rastoča t.i. gazele	srednja in velika podjetja z visokim deležem izvoza v celotnem obsegu poslovanja	uvozniki in distributerji blag iz tujine, izvozniki iz sosednjih držav v Slovenijo
Posredniki	matična banka, NLB, računovodski servisi, svetovalna podjetja, revizorska podjetja, odvetniške pisarne, velika podjetja, Obrtna zbornica Slovenije, Euro info korespondenčni center Ljubljana, državna uprava	matična banka, NLB, SID Banka, Gospodarska zbornica Slovenije, Urad za gospodarstvo pri ministrstvu za ekonomske odnose in razvoj, Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, Trade Point Slovenija, World trade Center Ljubljana	matična banka, NLB, partnerski faktorji iz tujine, člani verige FCI, gospodarske zbornice iz sosednjih držav
Javnost	Pravne in fizične osebe	Pravne in fizične osebe	Pravne in fizične osebe

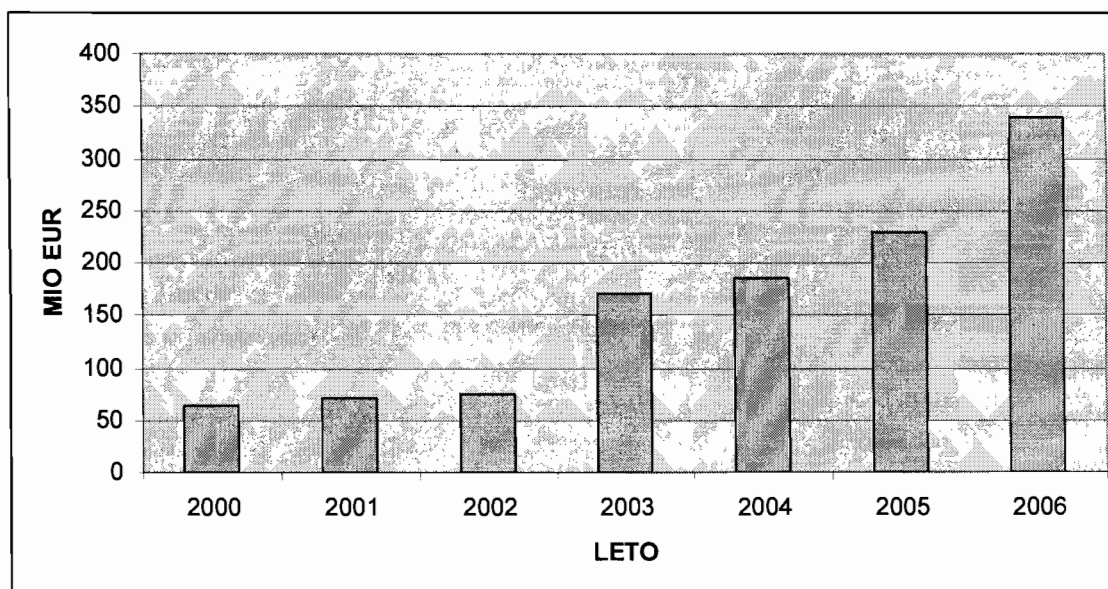
**Vir:** Prvi Faktor d. o. o., 2005

**Tabela 2.2** 7-letni promet faktoringa v nekaterih državah Evrope v mio EUR

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Avstrija	2,275	2,181	2,275	2,932	3,692	4,273	4,733
Belgija	8,000	9,000	9,391	11,5000	13,5000	14,000	16,700
Češka	1,005	1,23	1,681	1,88	2,62	2,885	4,025
Francija	52,450	67,660	67,398	73,200	81,600	89,020	100,009
Hrvaška	0	0	0	0	28	175	340
Italija	110	124,823	134,804	132,510	121	111,175	120,435
Madžarska	344	546	580	1,142	1,375	1,820	2,880
Nemčija	23,483	29,373	30,156	35,082	45	55,110	72
Nizozemska	15,900	17,800	20,120	17,500	19,600	23,300	25,500
Portugalska	8,995	10,189	11,343	12,181	14,7	16,965	16,886
Romunija	60	98	141	225	420	550	750
Slovaška	160	240	240	384	665	830	1,311
<b>Slovenija</b>	<b>65</b>	<b>71</b>	<b>75</b>	<b>170</b>	<b>185</b>	<b>230</b>	<b>340</b>
Srbija	0	0	0	0	0	0	150
Španija	19,500	23,600	31,567	37,486	45,376	55,515	66,772
Švica	1,300	1,430	2,250	1,514	1,400	1,900	2,000
Velika Britanija	123,770	136,080	156,706	160,770	184,520	237,205	248,769
<b>Skupaj Evropa</b>	<b>995,678</b>	<b>1378,366</b>	<b>1503,691</b>	<b>1266,697</b>	<b>1832,383</b>	<b>2398,168</b>	<b>2262,02</b>

Vir: Factors Cahin International, 2008

**Slika 2.1** Promet faktoringa v Sloveniji 2000-06 v mio EUR



Faktorinške družbe so registrirane različno. Prvi Faktor je registriran za "drugo kreditiranje", Afaktor za "druge poslovne dejavnosti" in FINEA faktoring, družba za faktoring d. o. o. za "dejavnost holdingov".



Natančno ni znano koliko družb se pri nas ukvarja s faktoringom, saj faktoring ni registrirana dejavnost, hkrati pa se pod faktoringom oglašuje mnogo družb, ki delajo le posamezne segmente faktoringa. Največja družba je Prvi Faktor, ki je naslednica najstarejše, od leta 1994 delujoče družbe LB Factors, ki je od leta 2002 v skupni lasti NLB in SID Banke. Sledi Afaktor, ki deluje v okviru bančne skupine Abanke Vipe in posluje s faktoringom od leta 1999 kot naslednik SKB faktorja in zasebni mariborski FINEA faktoring, družba za faktoring d. o. o.

Zanimivo, da od leta 1994 v Sloveniji ni bilo niti ene prave faktorinške institucije četudi odkup terjatev, še posebno tistih iz naslova izvoznih poslov, že vrsto let sodi v standardno ponudbo slovenskih bank. Leta 1994 sta avstrijska faktorinška hiša Intermarket factoring AG in Ljubljanska banka ustanovili skupno delniško družbo LB Factors, katere izključna dejavnost je postal faktoring v obliki, kakršno poznajo v tuji poslovni praksi.

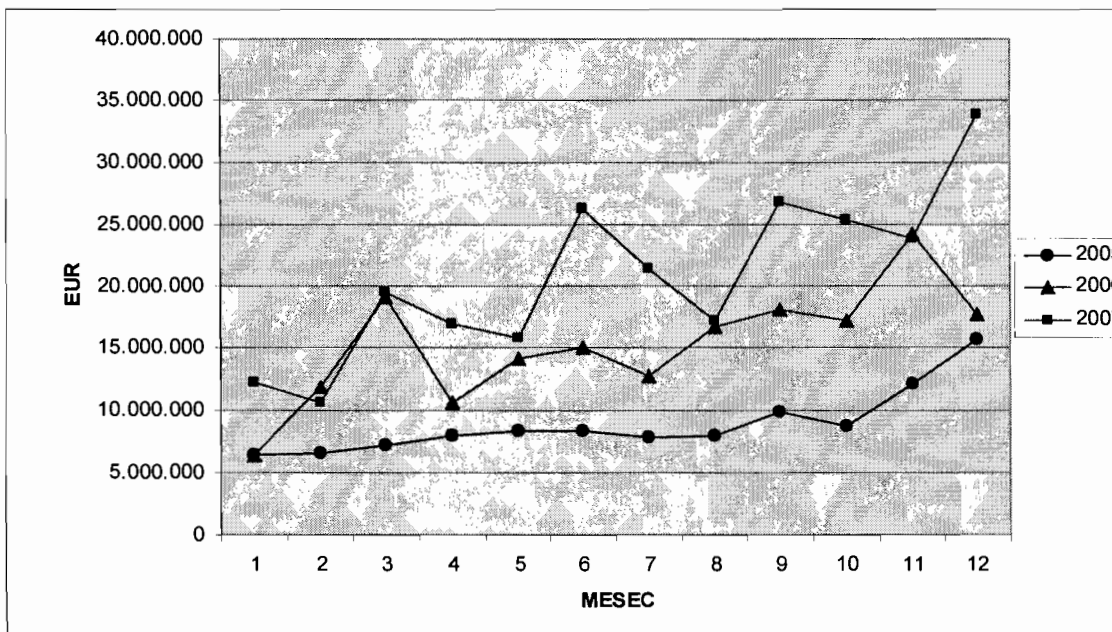
S tem se je v slovenski poslovni praksi začel razvoj poslov faktoringa. Ta pa se v Sloveniji še ni razvil na takšno raven in uveljavil ustrezno obliko instrumentov kot ga poznajo države z daljšo komercialno bančno tradicijo, vendar postaja bolj prepoznaven, število podjetij, ki se ga poslužuje, pa se iz leta v leto povečuje.

Večina ljudi enači faktoring z odkupom terjatev, kar je najverjetneje posledica dejstva, da poslovne banke in druge finančne institucije vrsto let odkupujejo terjatve in nekatere to svojo dejavnost imenujejo kar faktoring. Pri tem ne smemo zanemarjati dejstva, da se še vedno spopadamo z vrsto sistemskih ovir za razvoj domačega in uvoznega faktoringa.

Slovenski trg faktoring storitev je še vedno v fazi razvoja in lahko trdimo, da je nenasičen. Razpoložljivi trg za približno 20-krat presega dejanskega. Zaradi nejasnosti standardne klasifikacije dejavnosti, ki storitve faktoringa ne zajema, je analiza ponudnikov faktoringa v slovenskem prostoru otežena. Analiza temelji delno na standardni klasifikaciji dejavnosti, delno pa na informacijah s trga (Prvi Faktor d. o. o., 2003).

Prostora za rast pri nas pa je še veliko. V svetu se v faktoringu obrne okrog pet odstotkov BDP, pri nas pa je krepko pod odstotkom. Prvi Faktor je v letu 1994 pričel z eno milijardo SIT odkupljenih terjatev oz. 4 milijone € terjatev. V letu 2006 pa je skupina Prvi Faktor odkupila že za več kot 44 milijard SIT oz. skoraj 184 milijonov € terjatev. V letu 2003 je bil Prvi Faktor izbran za faktorja z doseženim največjim skokom v kakovosti storitev med 155 faktorinškimi hišami po celem svetu.

Slika 2.2 Mesečni promet podjetja Prvi Faktor za leto 2005-2007 v Eur

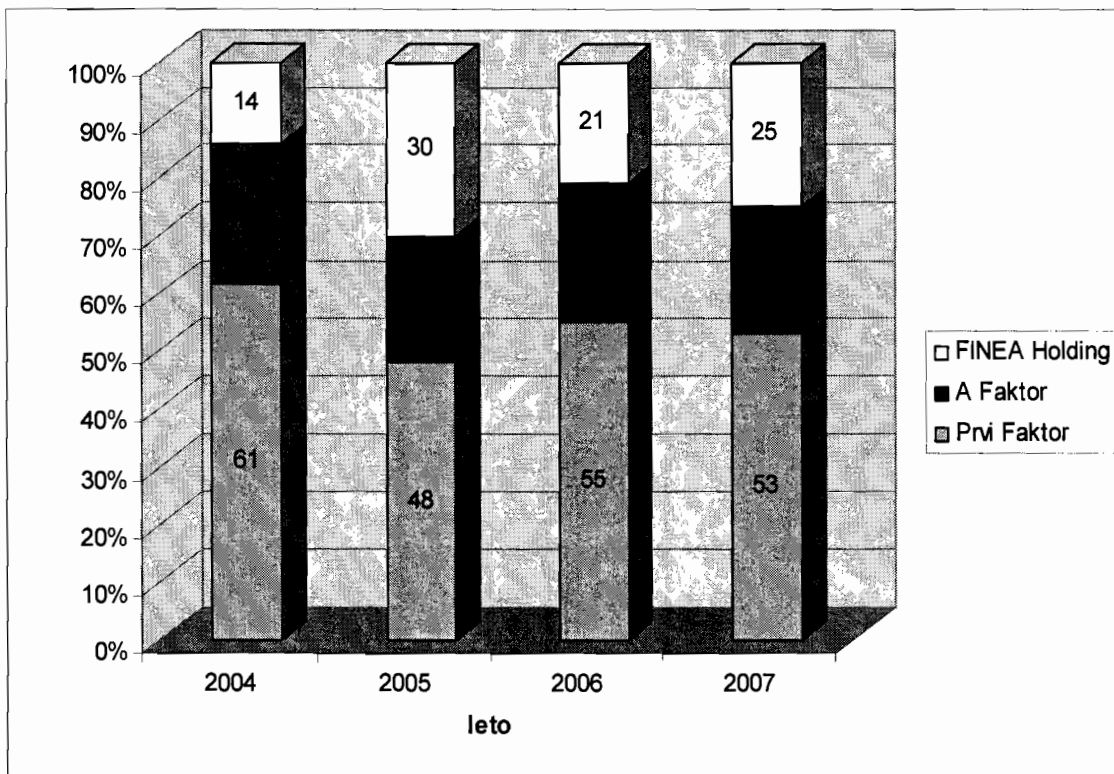


Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2007

Za preračun iz SIT v EUR je bil uporabljen menjalniški tečaj 239,64.

V letu 2007 je imelo podjetje Prvi Faktor, glede na predhodnji dve leti, v vseh mesecih skokovito rast prometa. Tako je v decembru 2007 podjetje doseglo rekord pri znesku skoraj 35 mio Eur.

Slika 2.3 Tržni delež faktoringa v obdobju od 2004 do 2007



Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2007

Tržni delež podjetja Prvi Faktor se sicer z leti rahlo znižuje, vendar ima še vedno v povprečju 54,25 % tržni delež. Drugo največje slovensko faktoring podjetje, A Faktor, ima v povprečju 23 % tržni delež. Mariborsko podjetje FINEA faktoring, družba za faktoring d. o. o. pa zaseda tretje mesto in ima v povprečju 22 % tržni delež. Vendar pa je v letu 2007 povečal obseg prometa glede na poslovanje podjetja A Faktor.



### **3 PREDSTAVITEV IN ORGANIZACIJA FAKTORINGA TER OBLIKE FAKTORINGA**

#### **3.1 Predstavitev in opredelitev pojma faktoring**

##### ***3.1.1 Udeleženci faktoringa***

Udeleženi je več oseb, ki so med seboj v različnih odnosih. Lahko se zgodi, da ena oseba v času trajanja pogodbe nastopa v različnih vlogah (Bizjak 1995, 14).

Odstopnik terjatve, komitent – pobudnik storitev oz. proizvajalec blaga, ki odproda svoje terjatve v zameno za takojšnje plačilo faktorju.

Obveznost faktorja je odobritev kreditne linije ali limita, do katerega ima klient pravico poslovati s svojimi kupci, ne da bi za to prevzel tveganje plačila terjatev, ker ga zanj prevzame faktor. 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. Faktor nato nakaže predujem do višine 80 % - 90 % nominalne vrednosti fakture, zmanjšan za faktorinško provizijo. Preostanek kupnine, zmanjšane za obresti ter morebitne ostale stroške (zamudne obresti, bančni storški, tečajne razlike), pa mora faktor izplačati odstopniku, ko prejme plačilo od kupca, ob dospelosti odkupljene terjatve. Faktor se nadalje zavezuje, da bo permanentno ažuriral knjigo plačanih terjatev ter jo vodil po kupcih in klientih na tak način, do bo lahko nemoteno in optimalno realiziral plačila terjatev (Trifunović 1988, 7).

Faktor je finančna institucija, ki na podlagi sklenjenih pogodb o faktoringu prevzema v upravljanje terjatve do tretjih oseb, kupcev. V skladu s pogodbo mora faktor svojim komitentom redno dostavljati poročila o stanju na računih posameznih kupcev. S podpisom pogodbe faktor prevzema obveznost vodenja evidence o rokih zapadlosti terjatev do kupcev. V primeru neplačila terjatve s strani dolžnika, je dolžnik dolžan obvestiti faktor o razlogih. Faktor mora obvestiti odstopnika terjatve, ugotoviti vzrok odklanjanja plačila kupca ter skupaj odstopnikom in dolžnikom razjasniti nesporazum.

##### ***3.1.2 Uporabniki faktoring storitev***

Splošnega pravila, katera podjetja lahko uporabljajo faktoring ni in odločitev o tem, ali uporabiti faktoring ali ne, je povsem prepuščena komitentu, saj je ta najbolj seznanjen s finančnim položajem in potrebami v podjetju. Praksa pa je pokazala, da so uporabniki faktoring storitev tista podjetja, pri katerih velja vsaj ena od spodaj naštetih stvari (Bond 1993, 192 – 193):

- kratkoročne terjatve podjetja do kupcev niso zastavljene banki ali kateremu koli drugemu gospodarskemu subjektu za zavarovanje terjatev banke ali tretjih oseb do podjetja;
- podjetje ima že najeto posojilo za financiranje nakupa opreme, strojev, zgradb in zemljišč ali pa je banka udeležena pri financiranju njihovega najema ali zakupa;
- ko banka na podlagi analize denarnega toka podjetja zavrne prošnjo za odobritev novega kratkoročnega posojila;
- ko banka zavrne vlogo za odobritev posojila, za katerega je podjetje v zavarovanje pripravljeno ponuditi odprte kratkoročne terjatve do tretjih oseb.

Factoring je posebej primeren predvsem za manjša in srednje velika podjetja (teh je več kot 90 %) ter za samostojne podjetnike, ki redno dobavljajo večjemu krogu kupcev oziroma odjemalcev, ker se tako lahko s sprotnim unovčevanjem terjatev prenese plačilno tveganje in financiranje kupcev na faktorja. Mala in srednje velika podjetja s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev.

Factoring je primerna rešitev za hitro rastoča podjetja, ki potrebujejo dodatna likvidna sredstva za financiranje svoje rasti. Uporaben je tudi v podjetjih, ki razvijajo nove proizvode in storitve, saj omogoča hitro pridobitev dodatnih denarnih sredstev. Prav tako je zelo primeren za podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo sezonskih proizvodov. V takšnih podjetjih se v sezonskem vrhuncu soočajo s precejšnjo razliko v potrebah po kapitalu in sredstvih, ki jih imajo na voljo. Pojavi se lahko visoka zadolženost, ki ni v sorazmerju z ostalimi postavkami bilance stanja. To težavo pa lahko reši faktor z odkupom terjatev do kupcev (Salinger 1991, 41).

Factoring je primeren tudi za velika podjetja z dobro kreditno sposobnostjo (uvozni faktoring). Prav tako je faktoring nepogrešljiv za podjetja, ne glede na velikost, ki zaidejo v likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil. Prav zaradi uporabe v podjetjih, ki so v likvidnostnih težavah, se je ponekod faktoring prijel negativen prizvok poslednjega vira financiranja za slaba podjetja. Posploševanje je povsem neutemeljeno, saj se je z razvojem informacijske tehnologije razvil v izjemno konkurenčen servis širom po svetu (Vičič 2001, 11).

Podjetjem, ki prodajajo svoje izdelke z odloženim rokom plačila faktoring omogoča, da svoje napore usmerijo drugam, na primer na proizvodnjo in marketinško dejavnost, unovčevanje terjatev in financiranje (kreditiranje) kupcev pa preprosto prepustijo faktorju (Nikolić 1997, 30).

### **3.1.3 Obveznosti strank**

#### **Obveznosti komitenta**

Redno dostavljanje izstavljenih faktur faktorju predstavlja osnovno obveznost komitenta. Le-te morajo biti skladne s pogoji kupoprodajne pogodbe. Komitent je dolžan poleg vseh dogovorjenih podatkov na fakturi navesti tudi podatek, ali se mora plačilo opraviti naenkrat ali v več obrokih v korist faktorja. Dolžnika je dolžan obvestiti o prenosu terjatve na komitenta. Komitent je dolžan za opravljeno storitev faktorju poravnati izstavljen račun za provizijo. Višina provizije je odvisna od števila in vrste storitev, ki jih faktor opravlja zanj.

Komitent se obvezuje dosledno obveščati faktor o vseh pomembnih informacijah, ki bi utegnile biti zanimive za faktor in pogodbo, ter odgovarjati na pritožbe kupcev iz osnovnega posla o kvaliteti proizvodov in s tem v zvezi na neizvrševanje plačil.

#### **Obveznosti kupca**

Kupec ima v procesu faktoringa plačilno obveznost, ki izhaja iz kupoprodajne pogodbe, ki je sklenjena s proizvajalcem ali dajalcem storitev. Kupec se zavezuje, da bo svojo obveznost plačila poravnal soglasno s pogoji kupoprodajne pogodbe neposredno faktorju, o čemer ga je klient pravočasno obvestil (Trifunović 1988, 11)

Le plačila izvedena direktno na faktor se smatrajo kot plačila z učinkom prenehanja obveznosti.

#### **Obveznosti faktorja**

Po pogodbi o faktoringu je faktor dolžan sprejeti tiste terjatve, ki ustrezajo zahtevanim kriterijem glede bonitete kupca, lojalnosti kupca, itd.

Glavna obveznost faktorja je obveznost plačila kupnine za terjatev, ki jo je faktor sprejel v odkup, zmanjšan za provizijo. V praksi prevladuje predplačilo v višini določenega odstotka terjatev, najpogosteje 80 % - 90 %. Preostanek kupnine, zmanjšane za obresti, morebitne bančne stroške, zamudne obresti, je izplačan, ko faktor prejme plačilo s strani kupca.

Faktor se tudi zavezuje, da bo redno ažuriral knjigo plačanih terjatev ter jo vodil po kupcih in klientih na način, da bo nemoteno in optimalno realiziral plačila terjatev. V skladu s pogodbo o faktoringu, je faktor zavezan svojim klientom redno dostavljati poročila o stanju na računih kupca z namenom omogočanja pravilnega sklepanja

pogodb s kupci. Faktor ni odgovoren za nepravilnosti, ki nastanejo iz osnovnega posla (nepravilnosti pri dostavi blaga, pakiranju, netočnost dostave, napake v blagu, itd.).

Obveznost vodenja evidence o rokih zapadlosti terjatev do kupcev je prav tako obveznost faktorja. V primerih, ko kupec obvesti faktorja, da fakture ne bo plačal, da proizvode zavrača ali da zahteva plačilo s popustom, ima faktor dolžnost ugotoviti vzroke odklanjanja plačila in poskušati rešiti nesoglasja. Faktor mora pridobiti pisno dokumentacijo o razlogih za neplačilo s strani dolžnika ter obvestiti odstopnika.

### **3.1.4 Pogodba o faktoringu**

Pogodba o faktoringu je pismen, trajen, neimenski in poseben bančni pravni posel (Puharič 1994, 308).

S pogodbo o faktoringu se pogodbeni stranki, faktor in odstopnik zavezujeta, da bosta opravljala pogodbene obveznosti v skladu s pogodbo.

Za pogodbo o faktoringu ne obstajajo določena pravila, kar pomeni, da so splošni pogoji poslovanja faktoring organizacij edini pravni vir za pogodbo o faktoringu. Komitent se s pogodbo obveže, da bo v času trajanja pogodbe na faktorja prenesel določeno število posameznih terjatev do tretjih oseb, faktor pa se obveže, da bo ponujene terjatve sprejel v odkup, če bo kreditna sposobnost kupca ustrezna. Pogodba o faktoringu tako ni pogodba o odkupu konkretne terjatve, pač pa le okvirni dogovor med faktorjem in komitentom, da bosta sodelovala v poslih odkupa terjatev. Dokončna pogodba o odkupu terjatev se sklene takrat, ko je preverjena boniteta kupca.

Pogodba o faktoringu vsebuje naslednje elemente (Bizjak 1995, 33):

- dogovor o odkupu oziroma prodaji terjatev in njihovih cesij,
- odstotek financiranja,
- način določanja faktorjeve provizije in obrestne mere,
- pogoje, ki jih mora upoštevati faktor pri plačevanju kupnine,
- način opominjanja kupcev in izterjevanje zapadlih terjatev,
- določila o izmenjavi dokumentov in medsebojnem obveščanju,
- pogoje razdrtja pogodbe,
- način reševanja medsebojnih sporov,
- trajanje pogodbe,
- opredelitev ali gre za odkriti ali tihi način, z regresom ali brez regresa.

### **3.1.5 Stroški faktoringa**

Stroški faktoringa so sestavljeni iz treh postavk: faktorinške provizije ter administrativnih stroškov na posamezen odstot terjatev, ki sta fiksni postavki, in obrestne mere, ki se obračunava od dejansko izposojenega zneska. Višina obrestne mere se spreminja v skladu z razmerami na trgu.



Vsi stroški so predhodno opredeljeni v faktorinški pogodbi in so rezultat pogajanj med komitentom in faktorjem. Komitent mora sam kriti vse stroške, ki bi jih kril tudi, če ne bi koristil faktoringa.

#### Provizija

Faktorinška provizija pokriva stroške upravljanja in zavarovanja. Faktor zaračunava provizijo v odstotni vrednosti od nominalnega zneska odstopljenih terjatev. Pravila, po katerih posamezni faktorji določajo višino provizije, se od enega do drugega razlikujejo. Na splošno se gibljejo v razponu od 0,5 do 2,5 odstotka nominalne vrednosti odstopljenih terjatev (Salinger 1991, 58).

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 naslednji dejavniki:

- Boniteta kupca. Gre za faktorjevo oceno plačilne sposobnosti kupcev in komitenta. Čim boljše so bonitete, tem manjše je tveganje, ki se mu izpostavlja faktor.
- Plačilni roki, ki jih komitent omogoča kupcu. Čim daljši je rok zapadlosti tem dlje so vezana faktorjeva sredstva.
- Dejavnost. Faktorjevo tveganje je odvisno tudi od tega, v kateri panogi delujejo komitent in kupci, v kakšni meri je ta panoga podvržena spremembam na trgu in povezana s spremembami v celotnem gospodarstvu.
- Število kupcev. Večje število kupcev pomeni za faktorja večjo razpršenost tveganja, vendar mu na drugi strani povečuje obseg knjigovodskih in drugih storitev, ki jih je dolžan opraviti po pogodbi o faktoringu.

Višina provizije je pozitivno korelirana s tveganjem neplačila, z obsegom dela, ki ga mora faktor vložiti v upravljanje terjatev in časom vezave denarnih sredstev v določeno naložbo ter negativno z obsegom odstopljenih terjatev v določenem časovnem obdobju (Vičič 2001, 34).

Faktor komitentu zaračuna tudi predpisane davke, v Sloveniji je DDV v višini 20 % od zaračunane provizije.

#### Stroški financiranja

Faktor komitentu kot predujem izplača le del kupnine (običajno 80-90 %). Končni obračun stroškov financiranja je prestavljen na datum zapadlosti terjatev oz. na datum ko faktor prejme plačilo od dolžnika. Komitent kontinuirano odstopa terjatve do večjega števila kupcev in ima možnost, da se financira do določenega odstotka od odstopljenih terjatev. Poračuni se izvajajo ob plačilih s strani kupcev. Dnevno stanje zadolženosti se

močno spreminja. Faktor v tem primeru obračunava obresti od dnevnega stanja zadolženosti, komitent pa jih mesečno poravnava. Obresti se obračunavajo mesečno za pretekli mesec. Izplačana sredstva komitent plačuje po obrestni meri, določeni v faktorinški pogodbi. Faktor določi obrestno mero kot pribitek k normalni obrestni meri, ki jo zaračunavajo banke.

Stroški obresti se merijo v procentih na leto in se obračunavajo na dnevni bazi od zneska financiranja. Zaradi praktičnih razlogov se obresti računajo agregatno, na mesečni bazi. Stroški obresti se ne morejo obračunati vnaprej, ampak šele, ko faktor dobi plačilo s strani kupca (Salinger 1991, 60).

Višina obrestne mere in provizije je odvisna od vrste in obsega odstopljenih terjatev, obstoja oziroma neobstoja police kreditnega zavarovanja, števila kupcev in njihove bonitete, plačilnih pogojev, števila računov, vrednosti posameznih dobav in bonitete drugih udeležencev poslovnih transakcij.

#### Nadomestilo za obdelavo

V primeru, da faktor v fazi odobravanja opazi, da bo imel z upravljanjem določenega računa komitenta velike stroške, bodisi zaradi izredno velikega števila računov bodisi zaradi pričakovanih zapletov pri unovčevanju, se lahko odloči in vključi v pogodbo še dodatno postavko o fiksnem nadomestilu za upravljanje odstopljenega računa v določenem znesku (Vičič 2001, 35).

### **3.1.6 Prednosti in pomanjkljivosti faktoring storitve**

Factoring pozitivno vpliva na naslednja področja poslovanja komitentov:

Koristi faktoringa:

- večja plačilna sposobnost in likvidnost,
- strokovnost upravljanja, hitrost, prilagodljivost, celovitost storitve,
- podjetje se z modelom faktoringa ne zadolžuje dodatno,
- izognejo se zamudam, ki jih povzroča pridobitev akreditivov,
- zagotavljanje tudi do 100-odstotno varnost pred tveganji neplačila,
- znižanje administrativnih stroškov,
- omogoča koriščenje bonitetnih informacij o kupcih,
- s hitrejšimi izplačili in unovčevanjem si izboljšajo finančni tok,

Vse našteje koristi prispevajo k večjemu dobičku in rasti poslovanja podjetja.

Slabosti faktoringa:

- neprimeren za podjetja, ki nimajo stalnih kupcev,

- ni zanimiv za podjetja, ki prodajajo le za gotovino oziroma na zelo kratke plačilne roke ali pa na zelo dolge plačilne roke,
- ni uporaben za podjetja, ki proizvajajo hitro pokvarljivo blago, blago kjer je veliko reklamacij in kompenzacij,
- podjetja, ki poslujejo s fizičnimi osebami, ga ne morejo uporabljati,
- razvit predvsem v razvitih državah.

### **3.2 Oblike faktoringa**

Oblike faktoringa so odvisne 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...

Ker faktoring ni tipski posel, se v praksi skorajda vsaka podpisana faktorinška pogodba vsaj malenkostno razlikuje od druge. Faktorinški posli so plod pogajanj med komitentom in faktorjem v določenem gospodarskem okolju. Rezultat je storitev, ukrojena glede na potrebe komitenta in zmožnosti ter pripravljenosti faktorja za zadovoljitev le-teh.

Glede na obseg storitev, ki jih faktor opravlja za komitenta, in glede na to ali je bil dolžnik obveščen o sklenitvi pogodbe med upnikom in faktorjem, ločimo mnogo različnih oblik faktoringa. V nadaljevanju bomo predstavili tiste oblike faktoringa, ki se v praksi najpogosteje pojavljajo.

Najpogostejše oblike faktoringa, ki se pojavljajo v praksi so:

- pravi (popolni) faktoring,
- enostavni faktoring; eskontiranje menic, diskontiranje faktur,
- faktoring z regresno pravico/brez regresne pravice,
- tihi,
- domači,
- mednarodni (uzvozni/izvozni; enofaktorski/dvofaktorski).

**Tabela 3.1** Vrste faktoringa glede na ponudbo storitev (primerjava nekaterih vrst)

	Financiranje prodaje	Zavarovanje pred slabimi terjatvami	Obveščanje kupcev	Vodenje knjige terjatev	Zbiranje plačil kupcev
Diskontiranje faktur	VEDNO	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI
Popolni faktoring	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO
Z regresno pravico	VEDNO	NIKOLI	VEDNO	VEDNO	VEDNO
Brez regresne pravice	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO	VEDNO
Tihi faktoring	VEDNO	VČASIH	NIKOLI	NIKOLI	NIKOLI

Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2007

### 3.2.1 Pravi (popolni) faktoring

Pravi oziroma popolni faktoring vključuje vse storitve, ki se lahko v okviru pogodbe o faktoringu ponudijo. Običajno je popolni faktoring trajen posel. Komitent odstopa v celoti terjatve do določenih kupcev daljše časovno obdobje. Faktor se obveže, da bo te terjatve prevzel, jih v celoti upravljal in kontroliral, vodil njihovo knjigovodstvo, vršil izterjavo, zagotavljal redna in podrobna poročila o prejetih fakturah prodajalca, predplačilih, plačilih s strani kupcev ter druga poročila v zvezi s prevzetimi terjatvami.

Faktor za komitenta opravlja naslednje storitve:

- omogoča financiranje na podlagi odstopa terjatev,
- prevzema "del credere" tveganje neplačil s strani kupcev,
- vodi popolno knjigovodstvo odprtih terjatev, izterjavo in unovčevanje.

Pri popolnem faktoringu je običajno, da komitent z obvestilom seznanja kupca, da je bila terjatev s komitenta prenesena na faktorja. Poudarjena je "del credere" 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. Faktorji običajno vnaprej izplačajo večji del kupnine in s tem zagotovijo sredstva za financiranje komitentovih potreb in posredno za kreditiranje komitentovih kupcev (Vičič 2001, 19).

### 3.2.2 Enostavni faktoring; eskontiranje menic, diskontiranje faktur

Kadar želi podjetje pridobiti dodatna finančna sredstva poda faktorju v odkup le določeno terjatev. Običajno tovrstni posli niso kontinuirani ampak enkratni. Faktor

takim komitentom ponudi preprosto obliko faktoringa. Posel je zavarovan s popolno regresno pravico do komitenta, zato za izvedbo posla ni bistvena boniteta kupca temveč boniteta komitenta.

Eskontiranje menic, diskontiranje faktur je oblika obrestovanja, ki ga faktor uporablja predvsem pri posamičnih odkupih terjatev ter pri odkupu menic. Diskont se plača vnaprej. Predstavlja obresti za čas od prodaje do dejanske dospelosti terjatev. Faktor podjetju nudi odkup nezapadlih menic v domači in tuji valuti. V tem primeru podjetje 100 % financira na podlagi odstopljenih menic, zmanjšano za stroške faktoringa. Faktor lahko odkupi nezapadle fakture v domači valuti, ki jih imajo podjetja do slovenskih kupcev. V tem primeru, nudi podjetju 100 % financiranje na podlagi odstopljenih faktur, zmanjšano za stroške faktoringa.

### **3.2.3 Faktoring z regresno pravico**

Glede na to ali faktorinška pogodba vsebuje prehod "del credere" tveganja neplačil s komitenta na faktorja ločimo faktoring z oziroma brez regresne pravice.

Faktoring brez zaščite pred riziki neplačil (z regresom do odstopnika terjatev) ne ponuja zavarovanja pred neplačilom kupca oziroma kupcev zaradi nelikvidnosti, nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja, ali drugih razlogov. V takem primeru je odstopnik terjatev neke vrste porok za svoje kupce. (Sibinčič 2007, 19)

Poudarjena je funkcija financiranja in upravljanja terjatev. V primeru neplačila s strani kupca lahko faktor v določenem roku po zapadlosti obveznosti (najpogosteje 120 dni) pozove komitenta na plačilo obveznosti namesto kupca. Faktor se za ta korak odloči, ko izčrpa vse druge možnosti. Komitent mora izvršiti reodkup in plačati faktorju polno vrednost računa, prav tako pa tudi obresti, davke in provizijo. Faktor je, proti plačilu pripravljen ta rok tudi podaljšati. V takem primeru bo faktor pri vseh naslednjih odkupih, ki jih bo izvajal po pogodbi o faktoringu, zadržal proporcionalno večji delež kupnine in se tako zavaroval ali pa se celo poplačal v višini celotne kupnine za neplačano terjatev.

Pri odobravanju tovrstne oblike faktoringa je poudarek na kreditni sposobnosti komitenta in ne kupca. V praksi uporabljajo tovrstni faktoring komitenti, ki dobavljajo številnim kupcem, odprte terjatve do posameznega kupca pa ne dosegajo visokih zneskov. Ni smotno in stroškovno upravičeno, da bi faktor spremljal boniteto številnih kupcev. Možno je tudi, da je komitent na podlagi subjektivnih informacij, poznavanja z določenim kupcem pripravljen prevzeti tveganje neplačila, navkljub slabemu preteklemu poslovanju (Vičič 2001, 19).

Faktor je pri faktoringu z regresno pravico pripravljen prevzeti večje število kupcev, z daljšimi plačilnimi roki in financirati višji procent terjatev kot pri faktoringu brez regresne pravice (Bond 1993, 349).

### **3.2.4 Faktoring brez regresne pravice**

Faktor prevzame nase celotno odgovornost glede plačil s strani kupcev. Zaradi tega je faktor pripravljen komitentu financirati manjši procent odstopljenih terjatev (Bond 1993, 350).

Značilnost faktoringa brez regresne pravice je zavarovanje terjatev. Faktor pred financiranjem zavaruje terjatve odstopnika. Limit zavarovanja se določa na osnovi tipa faktoringa, bilanc dolžnika ter plačilnih pogojev do dobavitelja (Interfinance d. o. o.).

Komitent ima popolno zavarovanje plačil do tistih kupcev, za katere faktor predhodno odobri določen limit zavarovanja. V primeru, da odprte terjatve presežejo limit zavarovanja, nosi tveganje neplačila za to razliko komitent sam. Zavarovani računi se v tem primeru vključujejo po časovnem zaporedju. Ko je zapadli zavarovan račun plačan, se v zavarovan znesek uvrsti prvi nezavarovan račun v znesku plačila prej omenjenega računa.

Faktor torej prevzeme "del credere" tveganje neplačil. Faktor ni dolžan plačati neplačane obveznosti kupcev zaradi upravičenega ugovora v zvezi s kvaliteto opravljene storitve oziroma dobavljenega blaga. V tem primeru lahko kupec zavrne plačilo ali se s komitentom dogovori za popust. Faktor mora biti o tem seveda pravočasno obveščen in mora s tem soglašati (Vičič 2001, 20).

V primeru, da kupec po poteku 120 dni od datuma zapadlosti terjatve ne poravna svojih obveznosti zaradi likvidnostnih težav - nesolventnosti, prisilne poravnave, stečaja idr., faktor poravna obveznost namesto kupca. Komitent mora nakazati razliko do polne vrednosti računa. V primeru, da komitent ne koristi predčasnega financiranja, je to celotni znesek računa. Preko odobrenih limitov za zavarovanje terjatev do posameznih kupcev dobi komitent posredno tudi informacijo o boniteti kupca. Če faktor ni pripravljen odobriti limita zavarovanja do določenega kupca, najverjetneje takemu kupcu ni varno prodajati z odloženim rokom plačila, brez kakšne druge oblike zavarovanja.

### **3.2.5 Tihi Faktoring**

Tihi faktoring so razvili predvsem zaradi težav pri pridobivanju pisnega soglasja s strani kupca za plačilo obveznosti na faktorjev račun in zaradi težav, ki jih imajo faktorji pri unovčevanju terjatev za tretjo osebo, komitenta. V praksi se je izkazalo, da tihi faktoring prinaša mnogo nepredvidenih zapletov.

Pri tihem faktoringu faktor odkupi od komitenta blago in ga pooblasti, da za njegov račun predmetno blago proda kupcu. Komitent, ki ravna po navodilih faktorja, lahko blago proda bodisi za gotovino bodisi kupcu odobri posojilo. Kupec pri tej obliki faktoringa ne ve, da je v posel vključena tudi tretja oseba, faktor. Pri tej obliki faktoringa ima faktor možnost, da s tem, ko prevzame tveganje plačila, poveča svoj

dobiček na osnovi razlike v ceni prodanega blaga. Ta oblika faktoringa je za komitenta dražja od odkritega faktoringa, za faktorja pa mnogo bolj ugodna zaradi večjega zaslužka. Večji zaslužek pa običajno prinese tudi večje tveganje (Trifunović 1988, 22).

### 3.2.6 Domači faktoring (enofaktorski sistem)

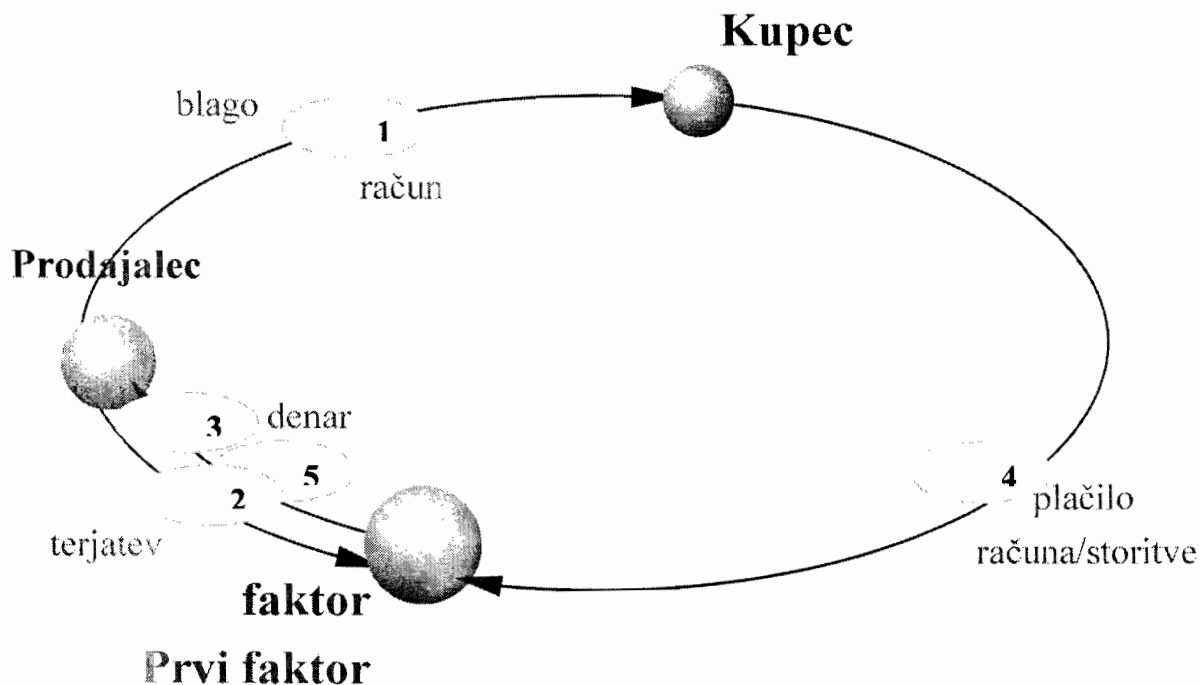
Glede na geografsko lokacijo udeležencev faktoringa ločimo domači in mednarodni faktoring.

Prevladujoča oblika je domači faktoring. Komitentu omogoča uporabo faktoringa na podlagi odstopa računov za dostavljeno blago oziroma opravljene storitve kupcem znotraj meja nacionalnega gospodarstva. Po sklenitvi pogodbe o domačem faktoringu komitent sproti odstopa in prenaša na faktorja terjatve do vnaprej dogovorjenih kupcev.

Domači faktoring je enofaktorski sistem, kar pomeni, da en sam faktor opravlja vse v pogodbi določene storitve. Kupec je z odstopom terjatev običajno seznanjen in plača zapadle obveznosti na faktorjev račun (Vičič 2001, 21).

Faktor sam kontaktira s kupci podjetja, jih opominja, unovčuje fakture in izterjuje dolgove. Enofaktorski sistem je primeren za financiranje in zavarovanje terjatev do domačih kupcev. (Sibinčič 2007, 21)

Slika 3.1. Krogotok enofaktorskega sistema



Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2008

1. Prodajalec proda in dobavi kupcu blago ali opravi storitev in mu izstavi račun.

2. Prodajalec odstopi terjatev faktorju in mu v ta namen izroči kopijo računa ter odstopno izjavo, ki sta jo podpisala prodajalec in kupec.
3. Faktor nakaže prodajalcu predujem, običajno do višine 80 % - 90 % odkupljene terjatve, zmanjšane za faktorinško provizijo.
4. Ob dospelosti terjatve, kupec plača prejeta blago ali opravljeno storitev z nakazilom na faktorjev račun.
5. Faktor opravi poračun plačila za odstopljeno terjatev in prodajalcu nakaže razliko do polne vrednosti računa, zmanjšano za stroške obresti iz naslova financiranja.

### **3.2.7 Mednarodni faktoring**

Oblike mednarodnega faktoringa:

- dvofaktorski sistem oz. sistem dveh faktorjev,
- direktni uvozni faktoring,
- direktni izvozni faktoring.

Mednarodni faktoring omogoča komitentu, izvozniku financiranje, zavarovanje in upravljanje terjatev. Izvozniku omogoči, da uvozniku ponudi enake pogoje kot domačim kupcem.

#### **Dvofaktorski izvozni faktoring/uvozni faktoring**

Zaradi kompleksnosti spremljave in obvladovanja tako državnega kot podjetniškega tveganja se mednarodni faktoring skoraj vedno pojavlja kot popolni (pravi) faktoring, izveden po dvofaktorskem sistemu pri katerem nastopajo štirje subjekti, in sicer prodajalec (komitent), izvozni faktor, ki je navadno v državi prodajalca, kupec v tujini in uvozni faktor, ki je navadno v državi kupca (Gorenc 1988, 15).

Izvozni faktor je zadolžen za vse stike s komitentom (izvoznikom), s katerim sklene pogodbo, zadolžen je za njegovo financiranje in vodenje knjigovodstva terjatev, medtem ko je uvozni faktor zadolžen za stike s kupcem (uvoznikom). Uvozni faktor je zadolžen za unovčevanje terjatev, prevzema tveganja neplačil kupcev, opravlja vodenje knjigovodstva in daje informacije v zvezi s pogoji, ki obstajajo na tujem trgu (Salinger 1991, 116).

Uvozni faktor ima običajno boljše možnosti informiranja za presojanje bonitete uvoznika kot izvozni faktor. V primeru unovčevanja oz. izterjave neplačanih terjatev lahko hitreje in uspešneje obravnava pravne vidike in ureja težave pri inkasu v maternem jeziku.

Pomembno je, da sta izvozni in uvozni faktor povezana. Odnosi lahko temeljijo na korespondenčni osnovi, kooperacijskih odnosih ali pa na kapitalskih povezavah. Zaradi



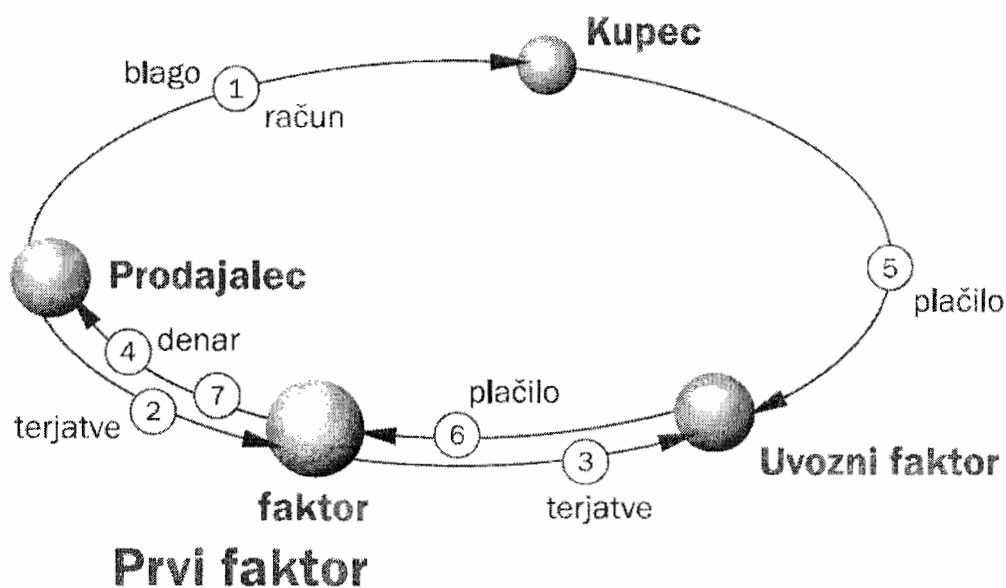
tega je prišlo do nastanka mednarodnih faktorinških združenj (verig). Najpomembnejše in največje združenje je Factors Chain International (FCI) s sedežem v Amsterdamu, sledijo Heller Overseas Corporation s sedežem v Chicagu, International Factors Group s sedežem v Bruslju in drugi (Bizjak 1995, 21).

#### Potek sistema dveh faktorjev

Izvozni faktoring praviloma poteka tako, da domača faktorinška družba terjatve, ki jih odstopi izvoznik, takoj odstopi uvozni faktorinški družbi v državi kupca oz. dolžnika, ki poskrbi za njihovo unovčevanje. Izvozni faktor odstopniku takoj ob prejemu faktur opremljenih z nalepko uvoznega faktorja, podpisane odstopne izjave in transportnih dokumentov nakaže določen procent (80-90 %) odstopljene terjatve, zmanjšane za faktorinško provizijo. Kupec ob določenem roku plača celotni znesek faktur uvoznemu faktorju, ta pa ga najkasneje naslednji delovni dan nakaže naprej izvoznemu faktorju. Ko izvozni faktor prejme plačilo od uvoznega faktorja, nakaže odstopniku še preostalih 10-20 % odstopljene terjatve, zmanjšane za obresti in morebitne dodatne stroške.

Po mednarodni zakonodaji odstopnik terjatev še pred začetkom odstopa obvesti kupca o svoji nameri s predpisanim obvestilom, trajno odstopno izjavo, ki ga pošlje faktor v državi kupca. Odstopljena terjatev mora biti dokazljiva. Delo izvoznega faktorja je v dvofaktorskem sistemu poenostavljeno, saj se lahko zanese na strokovnost in znanje uvoznega faktorja, ki mu lahko priskrbi pomembne informacije o domačem tržišču, plačilnih navadah v določeni industriji, pozna pa tudi jezik in zakonodajo. Vse informacije so izredno dobrodošle tudi za samega prodajalca. Uvozni faktor ocenjuje kreditno sposobnost kupca na podlagi ocene njegove bonitete. Faktor pri oceni bonitete spremlja tudi aktualna dogajanja v panogi ter tako upošteva možne zunanje dejavnike, ki bi lahko vplivali na dejavnosti kupca. Ocena kreditne sposobnosti, ki jo opravi faktorinška družba, je celovita in predstavlja realno sliko o kupčevi kreditni sposobnosti.

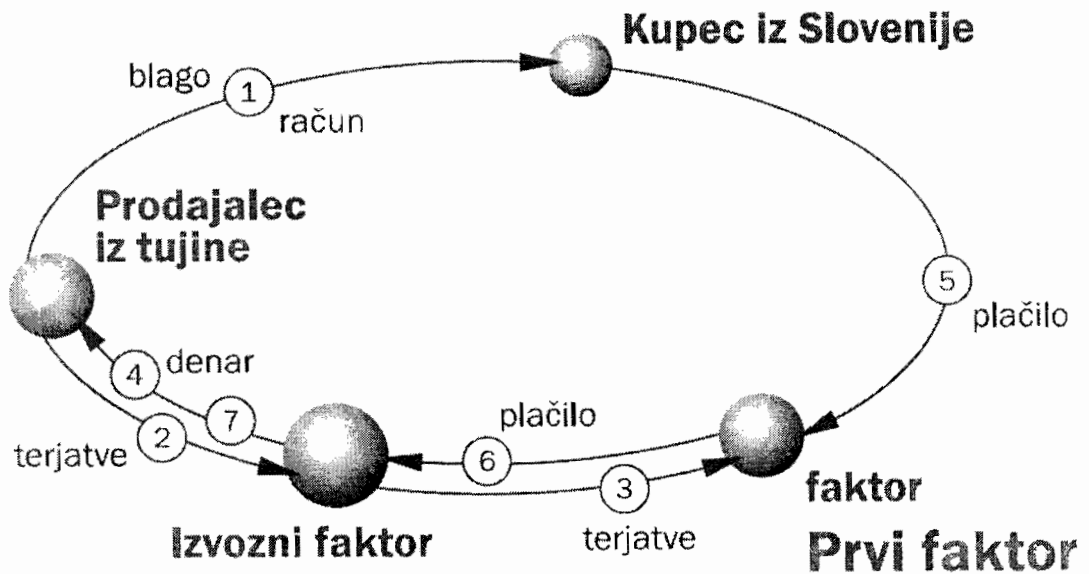
Slika 3.2. Predstavitev poteka izvoznega faktoringa



Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2008

1. Prodajalec (izvoznik) dobavi tujemu kupcu blago ali opravi storitev in mu izstavi fakturo.
2. Prodajalec odstopi terjatev faktorju in mu v ta namen izroči odstopno izjavo s kopijo fakture z nalepko uvoznega faktorja in ostalih pripadajočih dokumentov, ki izkazujejo obstoj terjatve.
3. Faktor po vnaprej dogovorjenem formalnem postopku odstopi terjatev uvoznem faktorju v državi kupca (uvoznika).
4. Faktor nakaže prodajalcu običajno od 80 % do 90 % vrednosti fakture, zmanjšano za faktorinško provizijo.
5. Ob dospelosti terjatve uvozni faktor unovči terjatev, kupec nakaže denar na račun uvoznega faktorja.
6. Uvozni faktor najkasneje naslednji delovni dan prenakaže sredstva na račun izvoznega faktorja.
7. Izvozni faktor poračuna plačilo za odstopljeno terjatev in nakaže prodajalcu razliko do polne vrednosti računa, zmanjšano za obresti za uporabljeno financiranje ter morebitne ostale storške.

Slika 3.3 Predstavitev poteka uvoznega faktoringa



Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2008

1. Prodajalec iz tujine dobavi blago ali opravi storitev za slovenskega kupca in mu izstavi račun.
2. Prodajalec odstopi terjatev pristojnemu faktorju v svoji državi.
3. Faktorinško podjetje iz tujine v uradnem postopku odstopi terjatev slovenskemu faktorju, ki je v vlogi uvoznega faktorja.
4. Izvozni faktor iz tujine prodajalcu nakaže financiranje fakture, ki običajno znaša med 80 % do 90 % vrednosti terjatve.
5. Ob dospelosti terjatve, kupec nakaže denar na račun uvoznega faktorja.
6. Naslednji delovni dan uvozni faktor prenakaže sredstva na račun izvoznega faktorja v tujini.
7. Uvozni faktor svojemu klientu (prodajalcu) izplača še razliko do polne vrednosti fakture, zmanjšano za obresti na uporabljeno financiranje ter morebitne ostale storške.

Mednarodni (dvojni) faktoring označujejo naslednje značilnosti (Bizjak 1995, 21):

- Na podlagi pogodbe med izvozno in uvozno faktorško hišo uvozni faktor prevzame del credere tveganje za plačilo terjatve s strani kupca (uvoznika).
- Izvozni faktor na podlagi odkupljenih terjatev vnaprej izplača komitentu dogovorjeni del kupnine, hkrati pa se izvozni faktor lahko refinancira pri uvoznem faktorju. S tega stališča imamo lahko mednarodni faktoring za način mednarodnega refinanciranja. Ta način je še posebej ugoden za izvoznega

faktorja, če je obrestna mera v državi kupca (uvoznika) nižja kot v državi komitenta (prodajalca).

- Uvozni faktor poleg unovčevanja terjatve prevzema tudi storitve opominjanja, izterjave itd. Za terjatve, ki niso predmet kupoprodaje, lahko uvozni faktor navedene storitve opravlja kot posrednik.
- Izvozni faktor na drugi strani prevzema vsa tveganja svojih komitentov, predvsem v zvezi z dobavo blaga oziroma opravljanjem storitev. Z drugimi besedami, izvozni faktor odgovarja za resničnost in verodostojnost terjatve.

Taka organizacija mednarodnega faktoringa ima prednosti, ki jih lahko strnemo v naslednjih točkah:

- Komitent posluje samo z izvoznim (domačim) faktorjem, in sicer v svojem jeziku ter v skladu z domačo zakonodajo in poslovnimi običaji, čeprav je njegov izvoz razpršen med različnimi državami in različnimi kupci.
- Izvozni faktor lahko ponuja učinkovito izterjavo in inkaso terjatev v različnih državah, ne da bi moral zato poznati tujo zakonodajo in poslovne običaje. Prav tako mu ni treba neposredno sodelovati s kupci iz različnih držav v njihovem jeziku, s čimer se izogne različnim nesporazumom, do katerih lahko pride zaradi neustreznih prevodov. Za ugotavljanje kreditne sposobnosti kupcev lahko uporablja bonitetne informacije, ki jih zagotovijo uvozni faktorji, ki so specialisti s tega področja, seveda vsak v svoji državi.
- Čeprav uvozni faktor ni zadolžen za reševanje nesporazumov med komitentom in kupcem, navadno ponuja svoje storitve tudi v takih primerih. Če v primeru nesporazuma med izvoznikom in uvoznikom korespondenčnega (uvoznega) faktorja ni, se lahko izvozni faktor iz različnih razlogov znajde v velikih težavah.

Sistem dvojnega mednarodnega faktoringa ni brez pomanjkljivosti. Skupni stroški so vsekakor višji, kakor če bi v poslu sodeloval samo en faktor, bodisi uvozni bodisi izvozni, saj morata biti oba faktorja za svoje storitve plačana. Prihaja tudi do podvajanja nekaterih storitev, ki jih morata opravljati oba faktorja (vodenje knjigovodstva terjatev). Transfer plačil traja dalj časa, saj nakazila potujejo od kupca k uvoznemu faktorju, od tam k izvoznemu faktorju in na koncu h komitentu.

#### Direktni uvozni faktoring

Izvoznik sklene faktorsko pogodbo neposredno z uvoznim faktorjem, v državi uvoznika, brez posredovanja izvoznega faktorja.

Ta način je za izvoznika manj ugoden v primeru izvoza v različne države, kajti izvoznik se srečuje s pravom in zakoni različnih držav. Poleg tega pa nastopajo tudi jezikovne ovire.

Ta oblika je primerna predvsem kadar izvoznik ne potrebuje takojšnjega financiranja terjatev (Janežič 1999, 24).

#### Direktni izvozni faktoring

Izvoznik sklene pogodbo z izvoznim faktorjem. Faktor mu jamči za izterjavo terjatev, jih financira, vodi knjigovodstvo in izvaja unovčevanje.

V primeru direktnega izvoznega faktoringa je težko preverjati boniteto oz. plačilno sposobnost uvoznika, zato se velikokrat uporabljajo možnosti državnih izvoznih garancij in sodelovanje s kreditnimi zavarovalnicami v uvoznikovi državi. Pri sodelovanju z državno izvozno garancijsko družbo lahko izvozni faktor prevzame tudi nadzor nad pogoji garancije (Janežič 1999, 27).

Izvozni faktor v primeru plačilne nesposobnosti kupca (uvoznika) prevzame odvijanje postopka.



## **4 PREDSTAVITEV PODJETJA PRVI FAKTOR D. O. O.**

### **4.1 Predstavitev in poslovanje družbe (skupine)**

Podjetje Prvi Faktor d. o. o. je bilo ustanovljeno leta 1994, kot prva slovenska faktoring družba v Sloveniji, pod imenom LB Factors d. o. o.. Do leta 2002 je bil LB Factors v 100 % lastništvu Nove Ljubljanske Banke d. d. (NLB d. d.). Slovenska izvozna družba (SID d. d. ) je istega leta prevzela 50 % lastništvo in tako se LB Factors leta 2003 preimenuje v Prvi Faktor d. o. o.. Prvi Faktor tako postane mešano podjetje v lasti NLB ter SID. SID se v letu 2007 preimenuje v SID Banka d. d.

Podjetje je včlanjeno v faktorinški mreži FCI in IFG. Mreža Factors Chain International (FCI), v okviru katere podjetje sodeluje z 225-imi faktorinškimi podjetji v 63-ih državah na vseh kontinentih. Mreža International Factors Group (IFG), v okviru katere sodeluje s 100-timi faktorinškimi podjetji v 50-ih državah.

Skupina Prvi Faktor vztrajno in zanesljivo raste. Dne 17. 3. 2003 je bila v sodni register pri Trgovskem sodišču v Zagrebu vpisana družba PF Zagreb. 100 % lastnik je družba PF Ljubljana. Družba je začela s poslovanjem marca 2004. Družba PF Ljubljana je družbo PF Zagreb nazadnje dokapitalizirala dne 17. 7. 2007

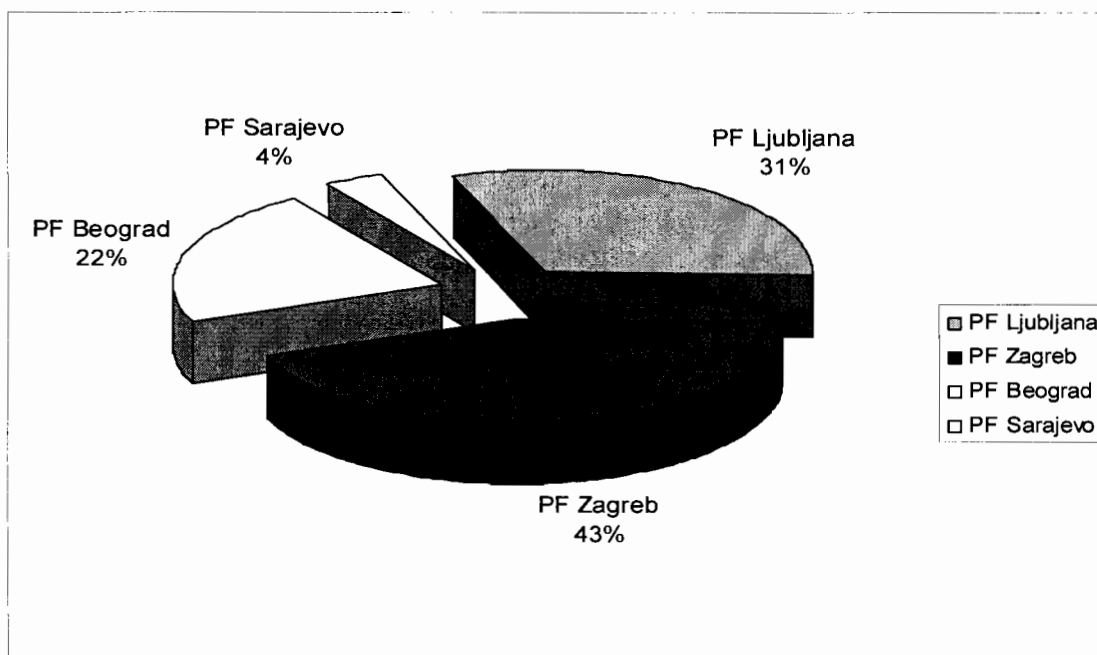
Dne 24. 2. 2005 je bila v sodni register pri Agenciji za privredne registre v Beogradu vpisana družba PF Beograd, 100 % lastnik družbe je družba PF Ljubljana. Družba je začela s poslovanjem v marcu 2005. Družba PF Ljubljana je družbo PF Beograd nazadnje dokapitalizirala dne 5. 7. 2007.

Dne 27. 2. 2006 je bila v sodni register pri Katonalnem sodišču v Sarajevu vpisana družba PF Sarajevo, ustanovitveni kapital znaša 100.000,00 KM. 100 % lastnik je družba PF Ljubljana. Družba je začela s poslovanjem v marcu 2006. Družba PF Ljubljana je družbo PF Sarajevo nazadnje dokapitalizirala dne 8. 1. 2008.

Dne 22. 9. 2006 je bila v sodni register pri Centralnem registru Republike Makedonije vpisana družba Prvi Faktor d. o. o., Skopje, 100 % lastnik je družba PF Ljubljana. Družba s poslovanjem še ni pričela.

Skupina PF je v letu 2007 s 108 zaposlenimi ustvarila 803 milijone evrov prometa.

**Slika 4.1** Prikaz strukture prometa skupine Prvi Faktor v letu 2007

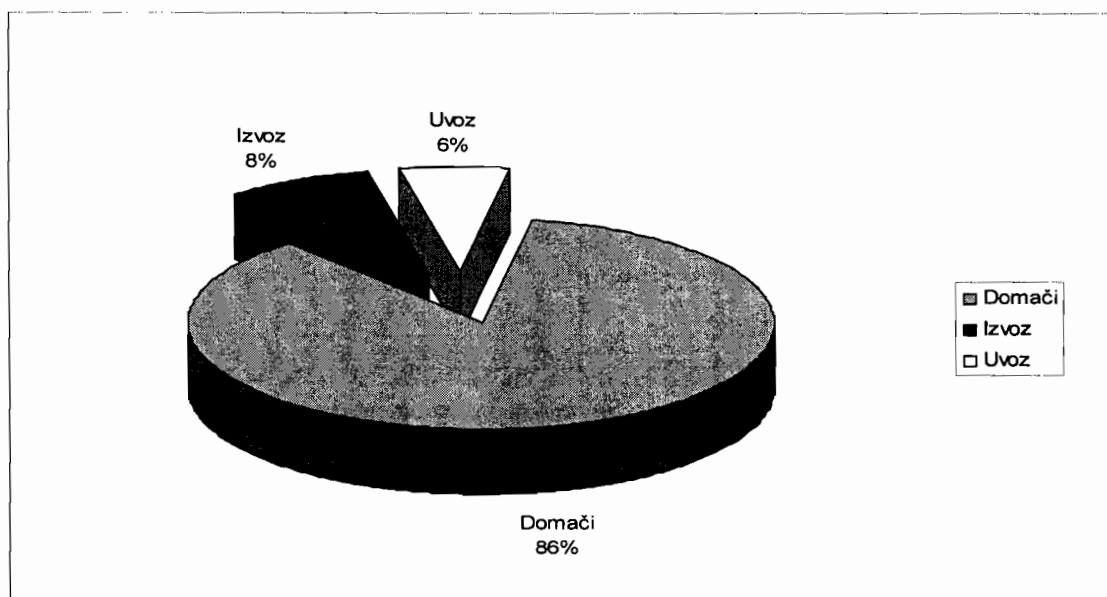


**Vir:** Prvi Faktor d. o. o., 2007

Rast obsega poslovanja skupine je bila v letu 2007 izjemna pri vseh podjetjih, po prometu je tako največje podjetje skupine PF Zagreb, ki predstavlja 43 % celotnega prometa skupine. Najvišjo relativno rast pa je izkazalo podjetje PF Sarajevo, ki je začelo s poslovanjem marca 2006 leta.



Slika 4.2 Prikaz prometa po vrstah faktoringa v letu 2007 (v %)



Vir: Prvi Faktor d. o. o., 2007

V skupini Prvi Faktor predstavlja domači faktoring skoraj štiri petine celotnega prometa skupine PF oz. kar 86 % poslovanja celotne skupine PF. Ostalo petino pa si delita izvozni faktoring z 8 % in uvozni faktoring z 6 % prometa.

#### 4.2 Dejavnosti in prednosti

Dejavnost družbe je opravljanje faktoringa za komitente s sedežem v Republiki Sloveniji in tujini v zvezi s terjatvami iz naslova prodaje blaga in storitev. V okviru navedenih storitev družba opravlja predvsem naslednje posle:

- odplačni prevzem oziroma odkup terjatev iz naslova prodaje blaga in storitev z in brez prevzema rizika plačila,
- financiranje prevzetih terjatev,
- administrativno vodenje prevzetih terjatev,
- unovčevanje in izterjava prevzetih terjatev,
- trgovanje s prevzetimi terjatvami,
- posredovanje in zastopanje pri faktoring poslih tako v državi kot tujini,
- zavarovanje terjatev,
- izterjava problematičnih naložb.

Na osnovi izkušenj poslovne prakse ugotavljamo, da so najpomembnejše prednosti, ki jih pridobi komitenet s sklenitvijo pogodbe o faktoringu predvsem naslednje:

- izboljšanje likvidnosti in donosnosti poslovanja komitenta,
- zmanjšanje tveganja izterjave terjatev komitenta,
- večja možnost ugotavljanja realne kreditne sposobnosti komitenta,
- vodenje poslovnih knjig komitentov, opominjanje in izterjava zapadlih terjatev.

#### ***4.2.1 Izboljšanje likvidnosti in donosnosti poslovanja komitenta***

S financiranjem, ki ga ponuja faktor, komitent prejme denarna sredstva, običajno v višini 80 odstotkov od odstopljene terjatve, ki bodo dospele v plačilo čez določeno obdobje. Drugače rečeno: denar, ki ga plača faktor za prodane terjatve, omogoča komitentu, da terjatve pred datumom zapadlosti spremeni v likvidnost, ki jo koristi za poravnavo svojih dobaviteljskih obveznosti, in sicer z izkoriščanjem skontov in rabatov ter drugih obveznosti (Hopt 1995, 985).

Na ta način se znatno poveča komitentov plačilni potencial, ki ga med drugim lahko koristi tudi za:

- povečanje prodaje,
- nakup oziroma zakup poslovne opreme, zgradb, tehnologije, ipd.,
- povečanje količinske in kvalitetne strukture delovnega kadra ter politike nagrajevanja zaposlenih,
- zboljšanje bonitete poslovanja podjetja,
- povečanje zalog.

Factoring pozitivno vpliva na bonitetno in kreditno sposobnost podjetja in zato dostop terjatev ne predstavlja dodatnega zadolževanja.

Uporaba faktoringa blagodejno vpliva na bilanco stanja komitenta, ker mu skrajšuje dnevne vezave denarnih sredstev v terjatvah iz poslovanja. V bilanci uspeha se znižajo izredni odhodki zaradi slabih terjatev iz poslovanja, kar znatno vpliva na povečanje dobička.

#### **4.2.2 Zmanjšanje tveganja izterjave terjatev komitenta**

V primeru pravega faktoringa (Old Line Factoring) se realizira klavzula del credere tveganja. Torej, če kupec ne plača v roku po zapadlosti terjatve, se domneva, da gre za njegovo plačilno nesposobnost. Če je plačilna nesposobnost kupca na podlagi okoliščin, kot so uvedba stečajnega postopka, odsluženje zavarovanja namesto prisege itd., že ugotovljena, domneve, kot so določene zgoraj, niso več potrebne (Hopt 1995, 989). Skratka, pri poslu pravega faktoringa faktor prevzame tveganje nezmožnosti izterjave terjatve in zahteva ustrezno del credere provizijo.

V primeru nepravega faktoringa (Non-Notification Factoring) ni del credere jamstva in zato nosi breme izterljivosti terjatve komitent sam. To tveganje je zato ponavadi zavarovano pri zavarovalnicah ali drugih finančnih institucijah.

#### **4.2.3 Ugotavljanje kreditne sposobnosti kupca**

Ko gre za odločanje o odkupu terjatev, je za faktorja najpomembnejša kreditna sposobnost kupca. Faktor kot specializirana finančna institucija ima vedno na voljo zelo zanesljive in ažurne podatke, ki jih pridobiva v tesnem poslovnem sodelovanju s kupci, bankami, zavarovalnicami ter drugimi ustanovami. Na podlagi danih informacij lahko faktor oblikuje ustrezno finančno bonitetno oceno svojih komitentov in njihovih kupcev na čim višjem nivoju kakovosti. Četudi faktor ne sodeluje neposredno s kupcem, ima dostop do vseh potrebnih podatkov in informacij, saj se lahko pozanima, kakšno je razmerje kupca z drugimi komitenti. Že majhna informacija ima lahko velik vpliv na faktorjevo poslovno odločitev.

#### **4.2.4 Vodenje poslovnih knjig, opominjanje in izterjava**

Lastno vodenje saldakontov dolžnikov, unovčevanje in izterjava terjatev je za podjetja, ki poslujejo s številnimi kupci, zelo drago, še posebno, če to dejavnost opravljajo vsakodnevno in za vsakega kupca posebej. Zato prepustijo opravljanje knjigovodstva faktorju, ker zagotavlja ažurno, natančno in učinkovito kontrolo nad računi in terjatvami do kupcev ter periodično (navadno tedensko) dostavlja poročila o prometu in stanju terjatev, prejetih plačilih, povprečnih zamudah, prav tako pa tudi izstavlja opomine in izvaja unovčevanje terjatev. Na podlagi posebnega dogovora vodi sodno izterjavo neplačanih terjatev za svojega komitenta doma in v tujini (Falatov 2001, 32).

Z naštetimi prednostmi faktor omogoča zniževanje administrativnih stroškov in povečuje donosnost poslovanja, hkrati pa vpliva tudi na boljšo plačilno disciplino dolžnikov. Mnogo je podjetij, ki bodisi zaradi neznanja bodisi iz kateregakoli drugega razloga niso sposobna zagotoviti učinkovitih storitev na tem področju. Komitenti so tako razbremenjeni številnih opravil in s tem prihranjen čas koristneje uporabijo za primarne dejavnosti, rast in nadaljnji razvoj.

### **4.3 Izvedba faktoring posla preko podjetja Prvi Faktor d. o. o.**

#### **4.3.1 Analiza sklenitve pogodbe med komitentom in faktorjem**

Na podlagi izpolnjenega vprašalnika, priložene bilance stanja in uspeha za preteklo leto poslovanja, podjetje Prvi Faktor d. o. o. v roku sedem delovnih dni izdela ponudbo za izvedbo faktoring posla ter jo posreduje zainteresiranemu podjetju.

Vzorec vprašalnika v zvezi z opravljanjem storitve faktoringa obsega:

- statusne podatke o podjetju;
- podatke o vodstvu podjetja;
- podatke o realizaciji za preteklo in predpreteklo leto;
- podatke o največjih dobaviteljih;
- podatke o največjih kupcih;
- načrt prodaje za tekoče leto in
- seznam kupcev za predvideni odstop terjatev.

Vprašalnik je dostopen tudi na spletni strani podjetja Prvi Faktor d. o. o. ter ga je možno posredovati faktorju po e-pošti.

Za odkup terjatev morajo biti izpolnjene naslednje zahteve:

- storitev mora biti izvršena oz. blago dostavljeno;
- kupec mora potrditi obstoj terjatve;
- terjatve ne smejo biti zapadle oziroma z zapadlostjo do enega meseca;
- rok do zapadlosti terjatve ne sme biti daljši od 120 dni.

V primeru, da se stranka (odstopnik terjatve) strinja z predlagano ponudbo podjetja Prvi Faktor d. o. o., faktor pripravi pogodbo o faktoringu. Pogodba o faktoringu prične veljati s podpisom obeh pogodbenih strank. Pogodba je običajno tipizirana, ki jo podjetje Prvi Faktor d. o. o. prilagaja glede na potrebe in želje odstopnika. V pogodbi se stranki dogovorita, da odstopnik odproda in odstopa faktorju vse obstoječe in bodoče terjatve, faktor pa takšne terjatve sprejme in mu za to plača kupnino pod pogoji, določenimi v skladu s pogodbo.

Po podpisu faktorinške pogodbe, v kateri je opredeljeno, katere terjatve bodo predmet predčasnega financiranja, lahko odstopnik, na podlagi posredovane kopije računa in podpisane odstopne izjave s strani kupca, dobi denar na svoj račun že naslednji delovni dan.

Odstopnik vse svoje izdane račune, ki so predmed odstopa terjatev, opremi z ustrežno nalepko, iz katere je razvidno, da je terjatev na podlagi tega računa odstopljena podjetju Prvi Faktor d. o. o.



## **5 PREDLOGI ZA IZBOLJŠAVE**

### **5.1 Sistemski predlogi za izboljšave**

#### ***5.1.1 Pravna podlaga faktoringa***

Factoring v Sloveniji zakonsko praktično ni urejen, parcialno se ga sicer dotikajo razni zakoni, toda zakona o faktoringu, ki bi ga pokrival v celoti, tako kot v nekaterih faktorinško razvitih državah, zaenkrat še nimamo. Slovenska zakonodaja faktoring omenja le v Zakonu o bančništvu (Zban) in v Zakonu o deviznem poslovanju (ZDP). Na samo poslovanje faktoring podjetij vpliva tudi sodni sistem, predvsem pri izterjavi neplačanih terjatev. Največji problem so dolgotrajni postopki na sodiščih, ki trajajo tudi po več let in v več primerih niso učinkoviti.

Za slovensko poslovno in bančno prakso je v povezavi s faktoringom pomembna tudi Konvencija o mednarodnem faktoringu, ki jo je 28. maja 1988 na diplomatski konferenci v Ottawi sprejel UNIDROIT<sup>1</sup>. Kljub temu, da Slovenija ni podpisnica omenjene Konvencije, pa pri mednarodnem faktoringu lahko pride do neposredne uporabe določil konvencije pri poslovanju s poslovnimi partnerji oziroma faktorinškimi institucijami, ki imajo sedež v državah podpisnicah Konvencije<sup>2</sup>.

Faktorinško poslovanje bi bilo veliko lažje, če bi bilo podprto z urejeno pravno podlago. Poslovanje bi bilo bolj transparentno, spori na sodiščih pa bi bili verjetno lažje in hitreje rešljivi, kar je v interesu vseh udeležencev faktorinškega procesa. Ker gre v večini sporov za neplačevanje obveznosti in dolgov faktorju, je hitro reševanje sodnih postopkov še posebno v interesu faktorinškega podjetja.

#### ***5.1.2 Izterjava meničnega dolga***

Neplačevanje je postalo slovenska folklor. Jasno je, da tudi zakon o izvršbi in zavarovanju ni prinesel bistvenega izboljšanja, saj so sodni zaostanki, ko gre za izvršbe, predolgi. Eden najbolj perečih, če ne kar problem številka ena v domačem poslovnem okolju je plačilna nedisciplina. Tu so predvsem mišljene zapadle, neporavnane terjatve in njihove problematične izterjave.

Poleg neresnosti poslovnih partnerjev pa naj poudarimo, da tudi počasnost sodišč, ko gre za izterjavo po sodni poti, veliko pripomore k zapletenosti problemov. Prvi korak je bil narejen pred 3 leti z uvedbo Zakona o izvršbi in zavarovanju. Ta naj bi z uvedbo rubežnikov, ki naj bi hitreje in učinkoviteje izpeljali izvršbo, izdano na podlagi verodostojne listine ali izvršilnega naslova, občutno pripomogel k hitrejšemu poplačilu

---

<sup>1</sup> Mednarodni inštitut za poenotenje mednarodnega zasebnega prava (v Rimu).

<sup>2</sup> Do konca aprila 2001 je Konvencijo ratificiralo 20 držav. Med njimi so denimo Nemčija, Italija in Francija, ki so pomembne gospodarske partnerice Slovenije.

upnikov. Vendar pa po ugotovitvi projekta Twinning v okviru programa Phare tudi ta zakon ni prinesel pričakovanih rešitev.

Če menični dolžniki ne plačajo prostovoljno menične vsote ob dospelosti, jo je treba izterjati preko sodišča oz. za njeno plačilo ustrezno ukrepati. Med drugim je potrebno:

- menico protestirati,
- notificirati protest,
- uveljavljati regresni zahtevek,
- vložiti menično tožbo,
- predlog za izdajo meničnega plačilnega naloga ter,
- vložiti izvršilni predlog na podlagi menice,

kar pa so zelo dolgi ter zapleteni postopki

V drugih državah so stvari urejene drugače (bolj racionalno). V Nemčiji, denimo, se lahko vsi tožbeni zahtevki, ki izhajajo iz menice, uveljavljajo po skrajšanem postopku. Možnost ugovora v sodnem postopku je utemeljena samo v takšni meri, kot izvira iz menice. V Avstriji pa je sodna uveljavitev zahtevkov, ki izhajajo iz menice zelo enostavna. Imetnik menice lahko od sodišča zahteva, da meničnemu zavezancu naloži plačilo meničnega dolga v treh dneh. Če menični dolžnik menične obveznosti ne plača, lahko upnik tako izvede izvršbo.

Načeloma velja, da so v sodnem postopku upoštevani samo določeni ugovori meničnega dolžnika in sicer:

- da je menico plačal,
- da gre za falsifikat menice,
- da položi varščino v višini celotne menične vsote.

V faktorinškem poslovanju pri vsaki podpisani pogodbi o faktoringu od komitenta pridobimo bianco menice za zavarovanje posla. V primeru neplačila terjatev oz. drugega dolga do podjetja vložimo menico na vnovčenje. Dolžnik se zaradi pomanjklivih predpisov v mnogih primerih izmuzne plačilu menične vsote. Menice pri nas namreč nimajo tako močne veljave, da bi lahko dolg izterjali le na podlagi njihove vnovčitve, kot denimo v Avstriji in Nemčiji. Tudi v Sloveniji bi menice morale imeti podoben pomen, saj bi bilo poslovanje lažje.

## **5.2 Organizacijski predlogi za izboljšave**

### **5.2.1 IT podpora**

Vzpostavitev integriranega poslovno informacijskega sistema je za celotno Skupino PF ključnega pomena, saj so tako vse družbe v skupini povezane v enotnem sistemu.



Razvoj IT pomeni možnost hitrejšega in zanesljivejšega odločanja, omogoča vpogled v vsakodnevno poslovanje, obenem pa omogoča tudi izkoriščanje sinergičnih učinkov ter doseg večje ekonomske učinkovitosti vseh povezanih družb.

Zaradi zelo hitre rasti na nivoju celotne skupine (tudi na realitvno zrelem trgu v Sloveniji) je obseg poslovanja postal tak, da je ročno spremljanje in administriranje delovnega procesa skoraj nemogoče izvajati brez vpliva na delovni proces sam. Zato smo v Skupini PF uvedli IT sistem, ki vsebuje:

- dokumentacijsko bazo,
- (vse) informacije o strankah (tudi mehke),
- popolnoma sinhronizirano sledenje posameznim delom celotnega procesa,
- kompatibilnost z drugimi programskimi orodji, ki jih uporabljamo v skupini.

V praksi se je izkazalo, da tak sistem sicer izboljša poslovanje, vendar pa še vedno ne zadovolji vsem potrebam. Zato bi bilo obstoječ IT sistem potrebno nadgraditi z:

- večjo in bolj avtomatizirano povezanostjo podjetij skupine PF (Zagreb, Beograd, Sarajevo, Rijeka, Split, Niš) ,
- kompatibilnost z IT sistemom v NLB,
- možnosti avtomatske izdelave analiz iz obstoječih podatkovnih baz,
- izgradnjo elektronskega poslovanja s poslovnimi partnerji.

### **5.2.2 Večje izobraževanje kadrov**

Zaradi stalnega razvoja in zahtev trga je potrebno tudi stalno izobraževanje kadrov. Smiselno je izobraževanje tako na področju poznavanja in sposobnosti »branja« bilanc (da vemo, kaj ponuditi posameznemu podjetju), kakor tudi spoznavanje delovanja konkurenčnih oziroma sorodnih podjetij po svetu. Potrebno se je še bolj osredotočiti na potrebe naših kadrov in ugotoviti, kateri seminarji bi izboljšali poslovanje, prinesli nove ideje in zaposlene še dodatno motivirali k delovni uspešnosti.

### **5.3 Promocijski predlogi za izboljšave**

Pri poslovanju v faktoring podjetju ugotavljamo, da je faktoring storitev na našem trgu še vedno premalo poznana kot eden izmed možnih kanalov financiranja podjetja. Velikokrat se tudi dogaja, da imajo naše stranke napačne predstave o faktoring storitvi (pojavljajo se želje po odkupu zapadlih terjatev, uveljavilo se je tudi mnenje da se faktoring uporabi šele takrat, ko je podjetje v težavah). Zato bi bila potrebna večja promocija o faktoring storitvi nasploh na razne načine, npr:

- članki v publikacijah s finančno vsebino,
- boljše izobraževanje o faktoring storitvi v šolskem procesu (npr. v srednjih in višjih šolah),

*Predlogi za izboljšave*

- organizacija dneva odprtih vrat podjetja.

## 6 SKLEP-ZAKLJUČEK

Factoring je na slovenskem trgu relativno nerazvita in nepoznana dejavnost, kar je presenetljivo, saj v Sloveniji prevladuje visoka plačilna nedisciplina, nizka raven poslovne morale, neučinkovit sodni sistem oziroma pravna zaščita upnikov ter visoka stopnja brezgotovinskega poravnavanja obveznosti. Prav zaradi tega bi lahko imel factoring večjo veljavo in poznavnost na slovenskem tgu.

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo se je rast dejavnosti nekoliko povišala, kar je razvidno iz grafov in tabel v razdelku 2.2. Skupaj s povišano rastjo dejavnosti se je nekoliko izboljšalo tudi njeno poznavanje. Z uvedbo EUR kot domače valute so bile odpravljene marsikateri ovire in nevšečnosti. Menim, da je bila pred uvedbo EUR kot domače valute pri uvoznem factoringu velika ovira domača SIT valuta. Dolžnik svojih obveznosti ni smel plačati v valuti fakture (npr. EUR), saj se je znotraj slovenskega plačilnega prostora lahko plačevalo le v domači valuti (SIT) - edina izjema so bile banke. Tako je v večini primerov prišlo do nevšečnosti, saj je dolžnik na faktorjev račun moral nakazati SIT v protivrednosti po prodajnem podjetniškem tečaju na dan nakazila, ne glede na to da je imel dovolj sredstev na deviznem računu. Dolžniki so v takih primerih plačevali tečajne razlike, kar pa marsikateremu plačniku ni bilo po godu. Prvi opazni pozitivni učinki so nedvomno znižanje stroškov financiranja, ki so v zadnjih letih tako upadli, da jih lahko primerjamo celo z bančnimi stroški.

Z razvojem informacijske tehnologije se je factoring razvil v izjemno konkurenčno storitev, pri katerem ne gre samo za financiranje terjatev, ampak tudi za spremljanje kreditne sposobnosti kupcev in zavarovanje ter upravljanje terjatev tako iz računovodskega, kakor tudi iz pravnega oziroma davčnega vidika. Kot je razvidno iz razdelkov 4.2.3 in 4.2.4 .

Predvsem je potrebno še veliko postoriti na prepoznavnosti storitve in osveščanju komitentov o celovitosti ponudbe, kar je poudarjeno v razdelku 4.2.1. Spremeniti je potrebno prepričanje, da je factoring storitev zgolj za podjetja s slabšo bonitetno oceno. Prav tako bi bilo smotrno urediti pravno podlago factoringa, saj trenutno v Sloveniji factoring zakonsko ni urejen. Pri izterjavi dolgov z menico smo pri nas zelo neuspešni, saj se v mnogih primerih dolžnik zaradi nepravilno opredeljenih (nefleksibilnih) predpisov izogne plačilu dolga in menične vsote. Menim, da bi menica morala pri izterjavi dolga imeti večjo veljavo - podobno, kot jo ima v Avstriji in Nemčiji.

Prvi Faktor d. o. o., je prva specializirana finančna institucija pri nas, ki nudi popolni regresni in brezregresni factoring. Po zaslugi te družbe je factoring tudi v Sloveniji vedno bolj v ospredju, saj se število podjetij, ki ga uporabljajo, iz leta v leto zelo povečuje. Glede na uspešen dosedanji razvoj želi v bližnji prihodnosti podjetje postati

## *Zaključek*

eno vodilnih in najuspešnejših factoring družb v Srednji in Vzhodni Evropi. K temu je veliko pripomoglo tudi njeno članstvo v globalni mreži Factors Chain International.

Menim, da mora postati slovensko gospodarstvo čim bolj konkurenčno na področju uvajanja novih storitev in predpisov, ki zagotavljajo finančne vire za podjetja. To pomeni, da bodo morale finančne institucije vključno z državo uskladiti gospodarstvo na takšni ravni, ki bo na dolgi rok zagotovila sodobnost, konkurenčnost in uspešnost.

## LITERATURA

- Bickers, Michael in Jeroen Kohnstamm. 2005. *World Factoring Yearbook 2005/06*. Kent: BCR.
- Bizjak, Zoran. 1995. *Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoringa in forfaitinga*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Bond, Cecil J. 1993. *Credi Management Handbook*. New York: McGraw Hill.
- Copeland, Thomas E. 1988. *Financial theory and corporate policy*. Indianapolis: Addison-Wesley.
- Dimič, Daniela. 1996. *Factoring, forfeiting in zavarovanje izvoznih kreditov*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
- Fatalov, Mater. 2001. *Odkup terjatev kot način financiranja komitentov banke*. Magistrsko delo, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
- Fuster, Julio, Antonio Corvi in Janez Bešter. 1997. *Zbirka praktičnih nasvetov za financiranje podjetij*. Ljubljana: Agencija RS za prestrukturiranje in privatizacijo.
- Gorenc, Vilim. 1998. *Ugovor o faktoringu*. Zagreb: Školska knjiga.
- Hopt, Klaus J. 1995. *Vertrags und Formularbuch zum Handels, Gesellschafts, Bank und Transportrecht*. Muenchen: Beck.
- Jaklin, Ksenija. 1992. *Factoring odkup domačih terjatev*. Seminarska naloga, Bančna šola Ljubljana.
- Janežič, Branislava. 1999. *Financiranje izvoza slovenskih podjetij*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
- Kandrič, Emil. 2000. *Factoring z gospodarskoppravnega vidika*. Magistrsko delo, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
- Klopčič, Uroš. 2003. *Sinergije med finančnima instrumentoma factoring in zavarovanje terjatev*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
- Lenart, Branko. 2004. *Analiza poslovnih primerov uporabe factoringa*. Diplomsko delo, Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, Univerza v Mariboru.
- Mramor, Dušan. 1993. *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Nikolić, Ranko. 1997. *Factoring v svetu raste, pri nas pa še ne*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Nikolić, Ranko. 1997. *Factoring instrument za finančno likvidnost*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Osteryoung, Jerome S., Derek L. Newman in Leslie George Davies. 1997. *Small firm Finance: an entrepreneurila perspective*. Orlando: Dryden.
- Potočnik, Vekoslav. 1992. *Komercialno poslovanje z osnovami trženja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Puharič, Krešimir. 1994. *Dopolnilo h knjigi Gospodarsko pravo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

- Salinger, Freddy R. 1991. *Factoring law and practice*. London: Sweet & Maxwell .
- Trifunović, Predrag. 1988. *Factoring i forfeiting*. Beograd: Institut za spoljnu trgovinu.
- Vičič, Valentin. 2001. *Tržna komunikacija za finančno storitev – factoring*. Diplomsko delo, Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, Univerza v Mariboru.

## VIRI

- Finea factoring d. o. o. 2008. *Factoring* [Http://www.finea-factoring.si/index.php?id=446](http://www.finea-factoring.si/index.php?id=446) (11. 2. 2008).
- Factors Cahin International. 2008. *Total factoring volume by country* [Http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE\\_7101-2\\_1\\_TICH\\_L373617428](http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L373617428) (18. 2. 2008).
- Prvi Faktor d. o. o. 2007. *Poslovno poročilo Ljubljana 2007*. Interno gradivo, Prvi Faktor d. o. o.
- Prvi Faktor d. o. o. 2005. *Poslovno poročilo Ljubljana 2005*. Interno gradivo, Prvi Faktor d. o. o.
- Prvi Faktor d. o. o. 2003. *Poslovno poročilo Ljubljana 2003*. Interno gradivo, Prvi Faktor d. o. o.
- Prvi Faktor d. o. o. 2008. Vstopna stran. [Http://www.prvifaktor.si](http://www.prvifaktor.si) (15. 3. 2008).
- Prvi Faktor d. o. o. 2005, 2006 in 2007. *Letna poročila podjetja Prvi Faktor d. o. o.*
- Interfinance d. d. 2006. *Podroben opis storitev podjetja*. [Http://www.interfinance.si/storitve.htm](http://www.interfinance.si/storitve.htm) (30. 3. 2008).
- Sibinčič, Tanja. 2007. *Postopki dela za oddelek komerciale – Prvi Faktor d. o. o., Ljubljana*. Interno gradivo, Prvi Faktor d. o. o.