

др *Иванка СПАСИЋ*  
професор Правног факултета, Универзитета Привредна Академија,  
Нови Сад

## ПРОДАЈА НЕДОСПЕЛИХ ПОТРАЖИВАЊА КАО ЈЕДАН ОД МОГУЋИХ ОБЛИКА ФИНАНСИРАЊА У ПРИВРЕДИ (уговори о факторингу и форфетингу)

### Резиме

*Обезбеђивање финансијских средстава представља један од кључних проблема пословања у привреди. Будући да „класични начини“ финансирања (социјевена средства, кредити) често нису применљиви, пословна пракса је пронашла „нове“ методе финансирања које задовољавају нарастајуће потребе за изворима финансирања. Те „нове методе и технике“ пронађене су (између остало) у индустрији услуга (на најлакши) недоспелих потраживања. Услугање потраживања реализује се уговорима о факторингу и форфетингу у зависности од тога да ли се ради о краткорочним или дугорочним потраживањима.*

*У раду се анализирају специфичности уговора о факторингу и форфетингу, њихове сличности и разлике.*

**Кључне речи:** *краткорочна потраживања, дугорочна потраживања, факторинг, форфетинг.*

### І Увод

Један од највећих проблема са којим се у својој пракси сусрећу привредници је проблем финансирања. Класичним начинима обезбеђивања

средстава као што су рецимо коришћење сопствених готовинских средстава или кредитирање, савремена пословна пракса је додала и неке нове; то су, пре свега, (уговорни) начини уступања (недоспелих) потраживања, какви су рецимо факторинг и форфетинг.

Факторинг је посао финансирања настао у пословној пракси англосаксонских земаља одакле се доста брзо ширио и освајао и остале земље са развијеном тржишном привредом. Будући веома погодан као извор (краткорочног) финансирања,<sup>1</sup> факторинг је доживео велику афирмацију и у земљама у развоју и транзицији.

Форфетинг посао, по функцији и настанку веома сличан факторингу, садржи извесне разлике пре свега у начину практичне реализације самог посла.

Оба привредна (банкарска) посла, представљају специфичне облике кредитирања донекле сличне есконту али, док се факторинг односи на краткорочна потраживања, форфетинг се користи искључиво код (продаје) дугорочних потраживања. Иако су веома слични, уговори о факторингу и форфетингу се разликују у неким битним елементима (рецимо, битан елемент уговора о форфетингу је обезбеђење потраживања неким од уобичајених облика обезбеђења уговора). Код форфетинга кредитна установа (форфетер) се (увек) одриче права на регрес, док код факторинга то може бити случај али и не мора. Веома значајна разлика постоји у вези са типом потраживања која се уступају; док се код факторинга ради о краткорочним потраживањима, код форфетинга је увек реч о дугорочним потраживањима. Код факторинг посла по правилу се уступају сва потраживања једног клијента (*глобална цесија*), док је код форфетинга обрнут случај, уступа се (продаје) искључиво појединачно потраживање.

Фирме које се баве пословима факторинга и форфетинга су специјализовани привредни субјекти, ове фирме су добро упознате са стањем на тржишту, односима понуде и тражње, потребама тржишта за одређеним средствима, кредитном способношћу и ликвидношћу привредних субјеката. Коришћење услуга ових специјализованих финансијских субјеката обезбеђује клијентима неопходна финансијска средства, али и знатно умањује ризике наплате потраживања (које преузимају ове финансијске организације). Преузимајући наплату потраживања (и у оним случајевима када су повериоци и дужници слабо ликвидни) специјализоване организације које се баве откупом

1 У зависности од намене извори финансирања се појављују као дугорочни то су тзв. капиталне инвестиције и краткорочни какво је на пример финансирање трговине. Факторинг посао представља један од облика који се често користе код краткорочног финансирања трговине. Опширније видети код Р. Ковачевић, „Значајна улога факторинга као инструмента финансирања извоза – искуства нових чланица ЕУ“, *Економски анали*, бр. 165, (април – јун) 2005, стр. 81.

потраживања, утичу на подизање општег нивоа ликвидности привредних субјеката и привреде уопште, при чему унапређују и сигурност пословања (нарочито када се ради о међународним трансакцијама, које су и иначе знатно компликованије).<sup>2</sup>

## II Факторинг посао и уговор о факторингу

Факторинг је банкарски посао који припада групи специјалних кредитних послова.<sup>3</sup> У економском смислу речи факторинг представља одређену технику наплате трговачких потраживања чијом применом клијент уступа фактору, банци или евентуално некој другој специјализованој финансијској институцији (недоспела) потраживања која има према трећим лицима по основу (различитих) уговора у привреди, ради наплате (тих) потраживања. Коришћење ове технике значајно смањује трошкове пословања и побољшава ликвидност учесника у промету.

Факторинг посао се реализује путем уговора о факторингу, облигационог уговора између клијента (продавца, повериоца) и фактора (банке или друге специјализоване финансијске институције), на основу кога се врши пренос потраживања и ризика наплате са клијента на банку односно фактора.

Правна теорија уговором о факторингу сматра такав уговор којим се једна страна – фактор обавезује да преузме (недоспела, краткорочна) потраживања друге стране – клијента, да их наплати, у своје име и за свој рачун, а клијенту одмах или у тачно прецизираном року исплати противредност потраживања и (под извесним условима) гарантује наплату, а клијент се обавезује да за то фактору исплати одговарајућу наканду.<sup>4</sup>

2 Поред повећаног ризика наплате потраживања код међународних трансакција се јављају и питања меродавног права, унификације норми материјалног права, евентуалних државних мера (углавном ограничавајућег карактера) и сл.

3 В. М. Васиљевић, *Трговинско право*, Београд, 2006, стр. 290.

4 В. М. Тодоровић у: И. Спасић, М. Тодоровић, *Међународни финансијски ласини и међународни факторинг*, Београд, 1989, стр. 19. Различите дефиниције факторинга видети код В. Горенц, „Факторинг цесија“, *Привреда и право*, бр. 3/1982, стр. 3; С. Царић, *Нове појаве у правном регулисању робној промету*, Нови Сад, 1976, стр. 3; Б. Павићевић, *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и форфетингу*, Београд, 1992, стр. 45; М. Тодоровић, *Уговор о факторингу*, магистарски рад, Правни факултет у Београду, 1979, стр. 14; М. Васиљевић, *нав. дело*, стр. 290; Р. Ђуровић, *Међународно привредно право*, Београд 1977, стр. 418; А. Ђирић, Р. Ђуровић, *Међународно трговинско право, посебни део*, Ниш, 2005, стр. 275; Ј. Вилус, С. Царић, С. Шогоров, *Међународно привредно право*, Београд, 1989, стр. 430; С. Царић, М. Витез, Ј. Веселиновић, *Привредно право*, Нови Сад, 2006, стр. 241.

Уговор о факторингу је уговор са трајним извршавањем престација, то је уговор *intuitu personae*, двострано-обавезан, формалан и неименован. У пословној пракси се овај уговор реализује најчешће као уговор по приступу.

Уговор о факторингу садржи елементе бројних класичних уговора, пре свега уговора о цесији, кредиту, гаранцији, уговора о делу, уговора о комисиону.<sup>5</sup> Без обзира на постојање заједничких елемената са поменутим облигационим уговорима, које је евидентно, уговор о факторингу се са њима никако не може изједначавати.

Уговор о факторингу се разликује од цесије по ширини престација које се код овог посла пружају клијенту; од есконта, чији је предмет куповина хартија од вредности, разликује се по гаранцији фактора за наплативост потраживања и одустајању од регреса (од клијента) у случају немогућности наплате потраживања од дужника; од уговора о делу факторинг се разликује по карактеру радњи које фактор обавља за клијента (оне су превасходно правног карактера). Уговор о факторингу се разликује и од уговора о комисиону будући да фактор према трећим лицима иступа у своје име и за свој рачун. Сва упоређивања указују на постојеће битне разлике између факторинга и поменутих класичних уговора.

Што се тиче правне природе уговора о факторингу најопортуније га је третирати као специфичан – *sui generis* уговор.<sup>6</sup>

Будући да је уговор о факторингу настао у земљама *common law*-а, на темељу установе *assignment*-а, одређене потешкоће могу настати (и настају) када се овај уговор примењује у пракси земаља континенталне правне традиције.<sup>7</sup> Те потешкоће су нарочито изражене када се ради о међународним факторинг пословима. Због поменутих потешкоћа 1988. године је, на иницијативу и уз ангажовање UNIDROIT-а, усвојена међународна конвенција о факторингу.<sup>8</sup> Конвенција UNIDROIT-а о међународном факторингу и Конвенција UNCITRAL-а о преносу потраживања у међународној трговини, донета нешто доцније,<sup>9</sup> конципирале су одговарајућа решења најважнијих питања у вези са факторинг

5 О сличностима и разликама уговора о факторингу и других уговора опширније код N. Joubert, *нав. дело*, стр. 90–100; исто И. Спасић, „Специфичности факторинг посла и уговора о факторингу“, *Правни живоић*, бр. 12/2009, стр. 629.

6 В. И. Спасић, *нав. чланак*, стр. 629–630.

7 То се, пре свега, односи на (не)могућност преноса укупних потраживања (глобална цесија) или будућих потраживања.

8 UNIDROIT Конвенција о међународном факторингу, донета у Риму 28. V 1988. год.

9 Конвенција UNCITRAL-а о преносу потраживања у међународној трговини усвојена је 2001. год.

послом. Решења која су, на међународном плану, понудиле ове две конвенције могу истовремено представљати солуције за уређење овог посла и у националним оквирима (будући да већина земаља како развијених тако и неразвијених није факторинг посао уредила правним прописима).

### III Функције, значај и врсте факторинг посла

Факторинг посао има више функција и све су од веома великог значаја.<sup>10</sup> Различите функције факторинга доприносе остваривању финансијске и правне сигурности наплате потраживања.

Како је већ наглашено факторинг представља изузетно значајан извор финансирања обртног капитала у савременој привреди,<sup>11</sup> па се може рећи да је финансирање његова основна и најважнија функција. Обезбеђење наплате потраживања је такође врло значајна функција факторинга; фактор води рачуна о бонитету (кредитној способности) дужника, па се, у случају да дужник не подмири своје обавезе, одриче права на регрес према клијенту. Поред ове две суштинске функције, факторинг има и услужну функцију. Фирма – фактор води ажурну евиденцију о наплатама потраживања од купца, о роковима доспећа потраживања према купцима, испитује кредитну способност (бонитет) дужника, води књиговодство клијента, обрачунава порезе и провизије и сл. Поред ових битних услуга фактор може да врши и друге услуге које нису најнепосредније везане за факторинг уговоре али имају посредног значаја за његову реализацију (анализа тржишта, статистика обављања промета и сл.).

У послу факторинга појављују се редовно три субјекта учесника који ступају у међусобне односе, то су фактор, продавац-испоручилац робе односно давалац услуге (клијент) и купац односно корисник услуге, који се у овом односу јавља у улози дужника. Субјекти учесници тространог привредног односа ступају у међусобне односе; фактор и клијент закључују уговор о факторингу на основу кога клијент уступа фактору једно или више потраживања (према своме дужнику), а за узврат добија накнаду у одређеном проценту од уступљених потраживања. Тај проценат редовно износи око 80–90% уступљеног потраживања. По закључењу уговора о факторингу дужник мора бити обавештен да убудуће своје обавезе из уговора са продавцем односно даваоцем услуга има извршити фактору.<sup>12</sup>

10 В. N. Joubert, *нав. дело*, стр. 89.

11 О савременим трендовима у развоју факторинга в. Р. Ковачевић, *нав. дело*, стр. 83 и даље.

12 Обавеза обавештавања дужника о преносу потраживања на фактора предвиђена је у свим националним правним системима. Законски прописи предвиђају обавезу

У послу извозног (међународног) факторинга појављује се још више субјеката учесника у послу; то су домаћи фактор, домаћи извозник, страни кореспондентни фактор и увозник. Домаћи фактор у овом сложеном односу уступа потраживања кореспондентном фактору ради наплате. Могућа је и другачија варијанта извозног (међународног) факторинга код кога домаћи фактор ступа у директан контакт са увозником, преко своје стране филијале.

Како је већ речено, финансирање продаваца робе односно даваоца услуга, које се обавља путем факторинга, је најважнија функција факторинг посла. Уступљена потраживања се исплаћују непосредно по уступању односно најкасније у року доспећа; на тај начин клијенти обезбеђују неопходна новчана средства која им омогућавају даље пословање.<sup>13</sup>

Фирме фактори врше и услуге наплате потраживања, као једну од својих функција; могуће је да (фирма) клијент пренесе на фактора сва своја потраживања према (свим) својим дужницима (глобална цесија потраживања), растеређујући се тако обавеза око наплате свих тих потраживања и усмеравајући сву своју пажњу на своју основну и редовну делатност.

У послу факторинга фактор се може и одрећи права на регрес у односу према клијенту, чиме преузима улогу јемца наплате његових потраживања (*del credere*). Да би максимално смањио ризик наплате потраживања фактор преузима на себе испитивање бонитета клијентових дужника. У уговорима о факторингу фактори задржавају за себе право да, у случају лошег бонитета неког дужника, одбију да јамче за наплату његовог дуга. У овом случају (за разлику од *del credere* факторинга) ризик наплате сноси клијент. Разумљиво је да факторинг са јемством подразумева и веће накнаде за фирму фактора.

Поред услуга наплате потраживања услуге фактора редовно укључују и вођење књиговодства за клијента.

Улога фактора је нарочито значајна у пословима извоза-увоза, будући да он, преузимајући одређене обавезе као што је наплата потраживања или испитивање бонитета, обезбеђује континуирано функционисање посла.

Зависно од различитих критеријума постоји и више подела факторинг послова (и припадајућих им уговора). Будући да фактори

обавештавања у писаној форми, али идентичан ефекат имају и савремена средства комуникације. Ко ће, у конкретном случају, бити обавезан да обавести дужника одређује се у уговору (о факторингу).

13 Коришћењем факторинга клијенти могу одмах да набављају нову робу од добављача не чекајући исплату од купца што има обезбеђује ниже набавне цене.

могу обављати више различитих функција које су све врло значајне за факторинг посао једна од најзначајнијих подела има у основи обим функција које садржи одређени факторинг посао. У зависности од тога које се од (могућих) функција реализују код конкретног факторинга посла (кредитирање, обезбеђење плаћања, пружање стручних услуга) постоји прави факторинг, код кога су заступљене све помену-те функције и неправи или квази факторинг код кога изостају неке од функција; првенствено функција преузимања ризика инсолвентности дужника, дакле функција обезбеђивања плаћања.<sup>14</sup> Код правог факторинга фактор преузима клијентова краткорочна потраживања из уговора (о продаји робе или вршења услуга) са трећим лицем, врши авансно плаћање (кредитирање) клијента, вођење пословне евиденције односно књиговодства, као и преузимање ризика инсолвентности купца (дужника из уговора о продаји робе или вршења услуга).

Поред ове, у неку руку најзначајније, поделе постоји и подела на открити (или отворени) факторинг и неоткрити (скривени) факторинг.<sup>15</sup> Ова подела је нарочито специфична за англосаксонско право.

Код откритеног факторинга извозник (клијент) цедира на фактора своја потраживања према иностраном купцу, имајући истовремено обавезу да о цесији потраживања обавести иностраног купца и позове га да дуговану куповну цену исплати фактору. Постоје две „варијанте“ откритеног факторинга; код прве извозник своја потраживања према иностраном купцу дефинитивно преноси на фактора и престаје бити странка у основном послу, на његово место ступа фактор као нови поверилац (цесија потраживања). За уступљено потраживање фактор исплаћује клијенту (извознику) одређену вредност тог потраживања, уз одбитак камате, трошкова и провизије. Ова вредност иде и до 95% књиговодствене вредности потраживања у зависности од обима промета, билансног стања купца и ризика који преузима фактор. Код друге варијанте откритеног факторинга извозник (клијент) уступа фактору потраживање само ради наплате; цесија се овде не врши у циљу дефинитивног преноса потраживања на фактора већ само да би фактор наплатио потраживање од иностраног купца у своје име а за рачун домаћег извозника (клијента).<sup>16</sup>

Неоткрити факторинг је доста сложен правни посао код кога се пред трећим лицем прикрива постојање фактора у послу; код ове врсте факторинга извозник продаје фактору робу намењену извозу, за гото-

14 В. Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 52; нешто мало другачији концепт заступа проф. М. Васиљевић, *нав. дело*, стр. 292.

15 В. Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 50–51.

16 Улога фактора је овде слична улози комисионара (факторинг посао је и настао из комисионог посла); в. Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 51.

вину. Фактор (као прикривени налогодавац) ову робу препродаје, на кредит, преко извозника, иностраном купцу Пред иностраним купцем се појављује само клијент, који није власник робе јер је она продата фактору. Клијент иступа у своје име а за рачун фактора (као његов комисионар). Оваква веома компликована трансакција омогућује увећавање цене (будући да је у њу урачуната факторова зарада и краткорочни кредит дат извознику). Коришћењем овакве трансакције извозник добија готовину без обзира што се роба продаје на кредит. Фактор, са друге стране, добија знатно већу провизију.<sup>17</sup>

Једна од значајнијих подела факторинг послова је и она на факторинг са или без права (фактора на) регрес. Код факторинга са правом на регрес, у случају немогућности фактора да наплати потраживање, он има право регреса према клијенту, док код факторинга без права на регрес, у случају изостанка исплате, фактор преузима целокупан ризик наплате потраживања, наравно уз вишу провизију.<sup>18</sup>

Факторинг се може разврставати и по територијалном критеријуму, па тако, разуме се, постоје домаћи и међународни факторинг, у зависности од тога да ли се уговор закључује између клијента и фактора у истој земљи или не.<sup>19</sup>

Имајући у виду број субјеката учесника у факторинг послу могућа је подела на индиректни и директни факторинг; код индиректног (међународног) факторинга појављују се два фактора извозни и увозни. Могуће је да се неке од подела међусобно „преклапају“.

#### IV Облигациони односи у факторинг послу

Како је већ речено у послу факторинга појављују се три субјекта учесника (уколико није у питању међународни факторинг, који подразумева учешће домаћег и страног фактора у послу или пак неки од сложених облика факторинг трансакција које такође егзистирају у пракси).

Однос између фактора и клијента регулише се уговором, а уобичајени инструмент за пренос потраживања у уговору је цесија;<sup>20</sup> ипак,

17 Опширније Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 51–52.

18 В. N. Joubert, *нав. дело*, стр. 91.

19 Ово питање је од значаја нарочито код примене одредаба међународних унификацијских аката, ту спадају UNIDROIT Конвенција о међународном факторингу (опширније видети код F. Mestere, *Explanatory report on the Draft Convention on International Factoring*, *Revue de Droit Uniform*, 1985, vol. II), као и Конвенција UNCITRAL-а о преносу потраживања у међународној трговини; ово разликовање је нарочито битно код овог другог унификацијског акта (опширније в. Т. Миленковић-Керковић, „Промена субјекта у облигацији и потребе законског регулисања уговора о факторингу“, *Право и привреда*, бр. 5–8/2006, стр. 463.

20 Уговор о факторингу наравно не треба идентификовати са цесијом.



треба нагласити да у неким земљама цесија потраживања није допуштена, па се уместо ње користи персонална суброгација.<sup>21</sup> Цесија, односно уступање потраживања, врши се на основу споразума (уговора) између уступеоца (*цеденџа*) и примаоца (*цесионара*), при чему сагласност дужника (*цесус-а*) није потребна.<sup>22</sup> Услов који обавезно мора бити испуњен да би цесија била пуноважна је обавештавање дужника (нотификација) о уступању потраживања У земљама *civil law*-а уобичајен је систем нотарског обавештавања дужника; за разлику од континенталних, законодавство и пракса англосаксонских земаља примењују систем регистрације потраживања. Примена регистрационог система има двојну функцију, поред обавештавања дужника о преносу потраживања, регистрација служи и као средство обезбеђења фактора, јер установљава првенство наплате у његову корист.<sup>23</sup>

Поред разлика у системима обавештавања дужника о извршеној цесији (односно о промени повериоца) разлике између *civil* и (појединих) земаља *common law*-а постоје и у погледу допуштености уговарања забране уступања потраживања. У земљама континенталног права али и у Енглеској уговарање забране уступања потраживања је допуштено;<sup>24</sup> непоштовање ове забране као последицу производи ништавост извршеног уступања (у том случају цесионар не може извршити наплату потраживања од дужника). Становиште америчког Једнообразног трговинског законика (UCC-а) је сасвим супротно, наиме, апсолутно је забрањено уговарање забране уступања потраживања. Ова апсолутна забрана уступања потраживања одговара врло јаким привредним субјектима који се појављују као купци у великом броју послова набавке.

На основу одредаба уговора о факторингу (између клијента и фактора) клијент (продавац, вршилац услуга) уступа фактору своја (углавном недоспела односно будућа потраживања из уговора о продаји или вршењу услуга, закљученог са купцем роба односно услуга).<sup>25</sup> Према

21 У Француској цесија потраживања није дозвољена у складу са општим правилима уговорног права; опширније в. Т. Рајчевић, *нав. дело*, стр. 426.

22 У већ поменутој Француској, да би се извршило пуноважно уступање потраживања, потребно је не само нотарско обавештење дужника, већ и његов пристапак; то у великом броју случајева отежава па и онемогућава пренос потраживања те је за потребе факторинг посла употребљен други институт а то је персонална суброгација.

23 О специфичностима америчког система регистрације и његовим битним разликама у односу на систем нотификације опширно код Т. Миленковић-Керковић, *нав. дело*, стр. 466.

24 Енглески *Law on Property Act* из 1925, италијански *Codice civile*, пар. 1260, Швајцарски законик о облигацијама, чл. 164 ст. 1 итд.

25 Уколико су у питању доспела потраживања не постоји кредитна функција факторинга већ само услуга наплате за другога (у своје име а за рачун другога).

купцу роба односно услуга фактор има положај повериоца у уговору из кога уступљено потраживање потиче. У складу са одредбама уговорног права купац (дужник) може истаћи према фактору све приговоре које је имао и према његовом претходнику (клијенту).

## V Упоредноправно и међународно уређење факторинг посла

Будући нов институт настао у пословној пракси факторинг доста дуго није био изричито уређен у упоредном праву. Већ је поменуто да земље *common law*-а и римске правне традиције имају донекле различит приступ у вези са послом факторинга што ствара одређене проблеме, првенствено земљама *civil law*-а, будући да су оне морале да ускладе специфичности факторинга са правилима (свога) грађанског права. Генерално највећи проблем земаља *civil law*-а представљала је немогућност уступања будућих и укупних потраживања („глобална цесија“).

У Француској се, као услов за пуноважност цесије, поред нотарске нотификације захтевао и пристанак дужника, те је стога, уместо института цесије као правни основ преноса потраживања коришћена персонална суброгација (чији је основ у фактичком испуњењу обавезе). Пошто ни коришћење персоналне суброгације није решило све проблеме факторинг посла, 1981. год. је донет пропис (*Loi Deilly*) који је омогућио једноставнији пренос будућих потраживања; ипак одредбе овог прописа нису имале нарочити учинак. За разлику од Француске, Белгија је унела у своје позитивно право одређене измене те је тако омогућила примену цесије.<sup>26</sup> У италијанској пракси факторинг је доста успешно коришћен упркос постојању одређених правних потешкоћа око његовог коришћења; поменуте потешкоће ефикасно је превазилазила судска пракса;<sup>27</sup> када се ради о обавештавању дужника прихваћен је систем нотарске нотификације. Строгост нотификације временом је ублажена, па су судови признавали и „обично“ писмено обавештење дужника. Проблем немогућности уступања будућих потраживања разрешен је доношењем специјалног закона 1991. год.<sup>28</sup> Немачка пракса је такође познавала институт факторинга; што се правне реализације факторинг посла тиче коришћен је доста компликован систем који се реализовао кроз оквирни уговор и више уговора о преносу потраживања са поверилаца на фактора; захваљујући компликованој уговорној структури није било великих захтева у погледу ефеката уступања према трећима. У САД факторинг посао је уређен одредбама УСС-а (Одељак 9–106). Фирма продавац прима од

26 В. Т. Рајчевић, *нав. дело*, стр. 427.

27 В. Т. Миленковић-Керковић, *нав. дело*, стр. 469.

28 Legge del 21 febbraio 1991, n. 52 sulla disciplina della cessione dei crediti d'impresa.

фактора новчана средства (финансирање) а као обезбеђење за примљена средства преноси на фактора своја (садашња и будућа) потраживања. Амерички систем је предвидео регистрацију. У Великој Британији за пуноважност уговора о факторингу тражи се писмено обавештење дужника, мада се ови захтеви, као и у неким континенталним земљама, све мање формализују, па се често и сама фактура сматра ваљаним обавештењем.

Из наведеног кратког приказа евидентно је да је у тржишно развијеним земљама, факторинг посао био уређен или специјалним законима, мада углавном спорадично (Француска, Италија), или су решења за факторинг посао проналажена у склопу постојећих трговинских или грађанских прописа (САД, Белгија). И неке (веома малобројне) земље у транзицији донеле су своје прописе о факторингу (Руска Федерација и Молдавија).

На међународном плану све до доношења UNIDROIT конвенције факторинг посао је био уређен само правилима обичајног и аутономног трговинског права. После спроведеног поступка међународне унификације који се одвијао под окриљем UNIDROIT-а 1988. год. у Отави је донета Конвенција о међународном факторингу.<sup>29</sup> Конвенција је ступила на снагу 1995. год.

Полазећи од великог броја постојећих модалитета Конвенција је дефинисала уговор о факторингу као уговор на основу кога се испоручилац обавезује да на фактора пренесе постојећа или будућа потраживања из уговора о продаји робе односно вршења услуга закључених између испоручиоца и његовог купца односно корисника услуга (дужника). Претпоставка је да се ради о трајним пословним односима између уговорних страна.

Конвенција је предвидела четири основне функције факторинга, то су финансирање испоручиоца, вођење књиговодства, наплата потраживања и заштита од пропуста у плаћању дужника. У складу са одредбама Конвенције фактор треба да врши бар две од четири наведене функције.

Конвенција је, као битан услов за постојање уговора о факторингу, истакла обавештавање дужника о преносу потраживања. У складу са одредбама Конвенције, испоручилац ће бити дужан да достави обавештење о преносу потраживања на фактора, али обавештење може доставити и фактор, по овлашћењу испоручиоца.<sup>30</sup>

29 Већ и из назива се види да се Конвенција односи само на међународне послове факторинга.

30 Одредбе Конвенције неће се односити на *non-notification factoring*, који је заправо банкарски кредит (есконт потраживања) код кога се потраживање користи као средство обезбеђења.; в. И. Спасић, М. Тодоровић, *нав. дело*, стр. 30.

Најзначајније одредбе Конвенције тичу се, наравно, права и обавеза уговорних страна. У складу са одредбама Конвенције могућ је пренос постојећих и будућих потраживања, а могуће је и уговарање глобалне цесије. Конвенција је, дакле, прихватила концепт цесије као начина преноса потраживања.

Једно од значајнијих решења из Конвенције односи се на споразуме о забрани преноса потраживања из основног посла (испоручилац-купац); овакви споразуми биће без дејства на факторинг посао. Увидом у одредбе Конвенције евидентно је да постоји правна независност између факторинга и уговора о продаји; питање одговорности испоручиоца према дужнику за повреду основног уговора, у случају уступања потраживања, не би утицала на сам факторинг посао.

Што се тиче правног односа између фактора и дужника у Конвенцији, овај потоњи има права да истиче све приговоре (према фактору) које је могао да истиче и према првом повериоцу (испоручиоцу).

Када се говори о нормативном уређивању факторинг посла треба поменути и извесне иницијативе на том плану покренуте у Србији. Предлог нормативног уређења факторинга коинцидирао је са иницијативама за доношењем целовитог текста Грађанског законика у Србији. Тако је факторинг посао (уз још неколико значајнијих уговора насталих у пословној пракси), конципиран у делу (будућег) законика који се односи на нове привредне уговоре.<sup>31</sup> Текст (будућег) Грађанског законика конципирао је алтернативно дефиницију факторинг уговора (ужа и шира варијанта<sup>32</sup>) имајући у виду различите облике факторинг послова.

Понуђени текст утврђује садржину факторинг уговора, утврђујући који су елементи (који чине садржину) битни а који не.<sup>33</sup> У складу са понуђеним текстом обавезном формом уговора о факторингу се сматра писмена форма. Понуђени текст (будућег) законика је предвидео да се могу уступати постојећа или будућа потраживања (одређена или одређива), при чему је тачно прецизирао који се моменат сматра моментом уступања постојећих<sup>34</sup> а који будућих потраживања.<sup>35</sup>

31 Текст предлога (будућег) Грађанског законика објављен је у часопису *Правни жи-вои*, бр. 11/2007, стр. 300–307.

32 Шира варијанта има у виду решења UNIDROIT Конвенције о факторингу, која има у виду четири функције факторинга од којих морају конкретно постојати бар две.

33 Битнима се сматрају утврђивање уговорних страна, одређивање потраживања која се преносе, утврђивање момента доспелости потраживања, начина, времена и места плаћања, као и накнаде коју фактор наплаћује за своје услуге.

34 Моменат закључења уговора о факторингу.

35 Моментом уступања будућих потраживања сматра се моменат њиховог настанка, ако уговором није другачије одређено.

На основу понуђених законских одредаба клаузуле о забрани уступања потраживања неће имати дејства у односима између клијента и фактора. Предложени текст закона је предвидео права фактора на наплату и сношење ризика у вези са наплатом (у зависности од врсте факторинга посла односно обима потраживања која се уступају). Законски текст је предвидео и одговорности клијента за постојање уступљеног потраживања као и његову наплативост. Што се тиче обавештавања дужника, предложени текст је утврдио да су клијент или фактор (по овлашћењу дужника), обавезни да обавесте дужника о извршеном уступању; уколико би дошло до пропуста у обавештавању дужника овај не би био у обавези да изврши исплату фактору, али његова обавеза према испоручиоцу би остала на снази. Коначно, у складу са одредбама предложеног законског текста, дужник би могао да истиче фактору све оне приговоре које би могао истицати и према испоручиоцу.

Предложене одредбе (будућег) националног прописа (уколико остану у тој форми) углавном следе уобичајену пословну праксу и решења из UNIDROIT Конвенције о међународном факторингу.

Док се не конципира и усвоји текст Грађанског законика у Србији ће се и даље (посредно) користити прописи о банкарским пословима као и правила аутономног трговинског права (општи услови пословања, типски уговори и сл.). Конвенција UNIDROIT-а о међународном факторингу у Србији још није ратификована, што би свакако требало што пре учинити.

## VI Уговор о форфетингу

Исто као факторинг и форфетинг посао може бити облик финансирања коришћен у привреди. Форфетинг посао (односно уговор о форфетингу или форфетирању) користи се искључиво у међународним пословним трансакцијама, за разлику од факторинга који се користи како у домаћим тако и у међународним пословним трансакцијама.

У послу (међународног) форфетинга увек учествују домаћи извозник (продавац), банкарска установа-форфетер и инострани купац (увозник). Поред ових „главних“ субјеката учесника у послу могу суделовати и други привредни субјекти, пре свега банка увозник (која обавља одређене послове у вези са форфетирањем), посредничка банка итд.

Привредни (банкарски) посао форфетинга се састоји у продаји дугорочних спољнотрговинских потраживања;<sup>36</sup> код овог сложеног правног посла извозник (клијент, продавац) продаје (уз одговарајући дис-

36 В. С. Царић, М. Витез, Ј. Веселиновић, *нав. дело*, стр. 250; исто М. Васиљевић, *нав. дело*, стр. 293.

конт) банци или специјализованој институцији своје спољнотрговинско потраживање (потраживање према иностраном купцу), које није оптерећено могућношћу регресних захтева. Форфетинг представља специфичан вид финансирања будући да продавац (извозник), продајући недоспело спољнотрговинско потраживање, одмах добија новчана средства (која су му неопходна за пословање), а форфетер (финансијска институција) добија одговарајућу накнаду (по основу уговора о форфетингу) и наравно недоспело потраживање које је „откупио“. Код форфетинг посла форфетер се одриче права на регрес према клијенту (продавцу) у случају да откупљено потраживање остане ненеплаћено; одрицање од права на регрес представља битну специфичност овог посла.<sup>37</sup>

Комитент је, са своје стране, дужан да банци (форфетеру) преда одговарајуће исправе о дугу, као и да јој исплати трошкове, провизију и есконтну камату (које представљају дисконт).

Предмет уговора о форфетингу је увек дугорочно потраживање, које мора бити обезбеђено неким од уговорних средстава обезбеђења.<sup>38</sup>

Ризик (не)наплате потраживања сноси банка форфетер која се, приликом закључења уговора, одрекла права на регрес од свог клијента.

Потраживања која су предмет уговора о форфетингу потичу најчешће из уговора о испоруци опреме или комплетних индустријских објеката и уређаја, или извођења инвестиционих радова у иностранству или других сличних уговора са трајним извршавањем престације.

Што се особина уговора о форфетингу тиче овај уговор је двострано обавезан и теретан, закључује се *intuitu personae* (од значаја је персоналитет лица са којим се закључује уговор). Уговор о форфетингу је формалан и формуларан. Уговор о форфетингу има у себи елементе алеаторности будући да форфетер преузима ризик наплате будућег, недоспелог, дугорочног потраживања; ризик је и увећан чињеницом да се форфетер одриче права на регрес према клијенту (продавцу потраживања).<sup>39</sup>

Што се тиче сличности и разлика са другим уговорима већ је истакнуто да форфетинг има највише сличности са уговором о факторингу, оба уговора представљају инструменте реализације банкарских послова код којих се цедирају потраживања у циљу прибављања финансијских средстава за кредитирање извоза, разлику представља чињеница да

37 Одатле заправо потиче назив овог посла – *forfeit* – одрицање (од права на регрес).

38 В. Капор, Царић, *Уговори робној њромети*, Нови Сад, 2007, стр. 541.

39 О алеаторности форфетинг уговора и његовим евентуалним сличностима са пословима осигурања видети код Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 69 и даље.

се код факторинга преносе потраживања која доспевају за плаћање у оквиру традиционалних 60, 90 и 180 дана (краткорочна потраживања) а код форфетинга се ради о преносу дугорочних потраживања (са роком доспећа између 6 месеци и 6 година). Код факторинга се обично уступају сва потраживања једног клијента „глобална цесија“ док се код форфетинга уступа искључиво појединачно потраживања. Потраживање код форфетинга мора бити обезбеђено неким од средстава уобичајеног уговорног обезбеђења потраживања. Код форфетинга форфетер се одриче права на регрес према клијенту уколико не наплати откупљена потраживања; код факторинга одрицање од права на регрес је могуће (*del credere факторини*), али није обавезно као код форфетинга. Извесне сличности постоје и између уговора о есконтном кредиту и уговора о форфетингу. Код оба уговора висина камате зависи од понуде и тражње новчаних средстава на финансијском тржишту, са том разликом што на висину камате код форфетинга утичу и други чиниоци, пре свега степен ризика који преузима банка форфетер, бонитет трећег лица (дужника-цезуса), врста обезбеђења потраживања и сл. Код есконтног кредита степен ризика банке је сведен на бонитет саме хартије од вредности. Уговором о есконтном кредиту финансирају се иначе искључиво краткорочна потраживања (као код факторинга) за разлику од форфетинга код кога се ради о дугорочном потраживању.<sup>40</sup>

## VII Начини преноса (уступања) потраживања код форфетинга

(Дугорочно) потраживање код уговора о форфетингу може да се пренесе (уступи) на три начина: цесијом, откупом меничног потраживања и преносом документарног акредитива.

Пренос потраживања цесијом представља заправо замену повериоца при чему потраживање које је предмет уговора о форфетингу остаје непромењено. У овом случају важе општа правила о грађанскоправној цесији (уступању потраживања).

У међународној банкарској пракси форфетирање се врши најчешће путем откупа меничног потраживања. За разлику од цесије која је доста једноставна и неспорна код откупа меничног потраживања може да се јави проблем, наиме, у земљама женевског меничног система, није дозвољено уношење меничне клаузуле „без регреса“ у трасирану меницу; будући да је одрицање од регреса битни елемент посла форфетирања овај облик уступања потраживања примењује се код сопствених мени-

<sup>40</sup> О сличностима и разликама форфетинга и других уговора опширније видети код Капор, Царић, *нав. дело*, стр. 548 и даље; исто Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 7.

ца (код којих је употреба клаузуле „без регреса“ дозвољена) или пак коришћењем англоамеричких меница код којих је употреба клаузуле „без регреса“ такође допуштена.

Потраживање из уговора о форфетингу може да се пренесе и путем документарног акредитива, своје право у погледу куповне цене испоручене робе или извршене услуге комитент може да пренесе на банку форфетера путем документарног акредитива ако је овакав начин предвиђен у финансијској клаузули уговора о купопродаји (извозном послу). У време доспелости плаћања форфетер подноси акредитивној банци документа којима доказује да су испуњени сви услови за исплату акредитивног износа. Комитент преноси на банку форфетера акредитив и на тај начин финансира посао.<sup>41</sup> Да би акредитив могао да се пренесе потребно је да се са тим сложе сви учесници у акредитивном послу.

### **VIII Нормативно уређење форфетинг посла**

За разлику од многих уговора творевина аутономне пословне праксе који су, у већој или мањој мери, уређени у упоредном праву као и међународним унификацијским инструментима, уговор о форфетингу није регулисан у упоредном праву (нити међународно). Будући да је овај уговор творевина банкарске и пословне праксе на њега се примењују правила аутономног међународног трговачког права, општи услови пословања (форфетинг организација), типски и формуларни уговори као и одговарајуће норме трговинског и облигационог права (земаље чије право је меродавно у одређеном конкретном уговорном односу).

---

41 Опширније код Б. Павићевић, *нав. дело*, стр. 73.



**Ivanka SPASIĆ, PhD**

**Professor at the Faculty of Law, University “Business Academy”, Novi Sad**

**ASSIGNMENT OF SHORT TERM AND LONG  
TERM CLAIMS AS A METHOD OF FINANCING IN  
BUSINESS PRACTICE  
(Factoring and Forfeiting Contracts)**

**Summary**

*One of the key problems of business practice is how to provide financial means. Among many possibilities (like credit for example) modern business practice find out the assignment of short term and long term claims as a very good source for providing the necessary financial means. The assignment of short term and long term claims represent the special “technique or method” of financing in modern banking practice. This special method is realised by factoring and forfeiting contracts.*

*In this article the autor is analyzing special characteristics of factoring and forfeiting contracts.*

**Key words:** *short term claim, long term claim, factoring, forfeiting.*