

**Маја Б. МАТИЋ**

**Виши саветник у Агенцији за борбу против корупције**

## **ОБРНУТИ ФАКТОРИНГ – НОВИНА У ДОМАЋЕМ ЗАКОНОДАВСТВУ**

### **Резиме**

*Систем финансирања обрћених средстава и крајкорочног кредитирања привредних субјеката представља живу материју у којој инвентивна пракса иде испред закона, услед динамичног привредног развоја. Повод за овај рад представљају решења која је у домаће законодавство унео недавно усвојени, дуго од стране међународних субјеката очекивани Закон о факторингу (Службени гласник РС, бр. 62/2013), који је поред стипуслних и облигационих питања обављања факторинга посла која су постојала у пословној пракси привредних субјеката који се баве факторингом, реџулисао и финансијску услугу која није постојала у пракси – обрћени факторинг. Поред питања сврсисходности његовог реџулисања законом, односно реџулисања у примену недовољне развијености тржишта, представља се и питање његовог дефинисања као посебне врсте факторинга, којом се финансирају обавезе које купац из основног посла промета робе и услуга има према добављачима.*

*У раду се, полазећи од појма, обележја, правне природе и сличности и разлика између факторинга посла и обрћеног факторинга, разматра питање да ли је закон правно неорецизан када прописује да је обрћени факторинг врста факторинга посла. Изводи се закључак да је обрћени факторинг финансијска услуга коју могу да пруже банке и факторинг друштва и да финансирају обавезе које купац има према добављачима, али да се не може угодити једном од облика факторинга посла, јер је*

*йредмей куйойродаје крайкорочно новчано дуїовање, а не йоййраживање шийо йроизводи даље йоследице у њиховом диференцирању.*

**Кључне речи:** *обрнутий факторинї, добављачки факторинї, факторинї ланца снабдевања, крайкорочно финансирање, йреузимање дуїовања.*

## I Факторинг посао

У времену опште економске кризе, када је претежни део привредних субјеката оптерећен кредитима, слабом наплатом потраживања и проблемима са прибављањем обртних средстава за наставак циклуса производње, факторинг посао се намеће као једно од могућих решења.<sup>1</sup> Начин краткорочног финансирања привредног субјекта – клијента од стране факторинг друштва – фактора откупом његових недоспелих потраживања насталих реализацијом продаје робе или услуга купцу – дужнику на домаћем или иностраном тржишту, представља алтернативу којој треба прибећи у случају неликвидности. Недовољно познат, на први поглед сложен финансијски инструмент, а у ствари изузетно сигурна и поуздана финансијска услуга, факторинг посао више трпи због незнања и бојазни привредних учесника на тржишту, неразумевања од стране државне администрације, него због својих лоших перформанси.

У савременој привреди факторинг посао представља значајан извор финансирања обртног капитала што јесте његова најважнија функција. Обезбеђење наплате потраживања је следећа функција факторинга, јер фактор води рачуна о бонитету дужника, па се у случају да дужник не подмири своје обавезе одриче права на регрес према клијенту. Фактор има и услужну функцију, јер поред наведеног он води ажурну евиденцију о наплатама потраживања од купца, о роковима доспећа потраживања према куцима, испитује кредитну способност дужника, води књиговодство клијента, обрачунава порезе, провизије, опомиње дужника и обавља друге услуге.<sup>2</sup>

Преузимањем наплате потраживања од стране фактора, клијент растерећује сопствена средства, елиминише ризике ненаплате реализованих послова, избегава све трошкове ангажовања сопствених капацитета за наплату потраживања, услед чега повећава ликвидност предузећа, убрзава обрт капитала и побољшава кредитну способност

1 Радован Ковачевић, „Значај и улога факторинга као инструмента финансирања извоза – искуства нових чланица ЕУ“, *Економски анали*, бр. 165/2005, стр. 98.

2 Иванка Спасић, „Специфичности факторинг посла и уговора о факторингу“, *Правни животи*, бр. 12/2009, стр. 632.

као и постиже већу конкурентност при ширењу производње и освајању нових тржишта.

Када фактор уговором о факторингу преузме све основне функције факторинг посла: функцију преузимања *del credere* ризика, функцију финансирања клијента и управљање потраживањима, ради се о тзв. „правом факторингу“.<sup>3</sup>

Фактор купује потраживање, сноси ризик ненаплате потраживања и наплату реализује у своје име и за свој рачун. Од момента закључења уговора о факторингу односно по предаји веродостојних исправа о постојању потраживања, њихов титулар је фактор.

У зависности од тога да ли фактор има или нема право да захтева наплату уступљеног потраживања од свог клијента у случају да не може да изврши наплату од дужника, прави факторинг може бити „са правом регреса“ (*recourse factoring*) или „без права на регрес“ (*nonrecourse factoring*).<sup>4</sup>

Уколико клијент на основу посебне одредбе у уговору гарантује фактору наплативост потраживања од дужника, ради се о факторингу са регресом. Клијент тада јемчи фактору истинитост и наплативост уступљеног потраживања од дужника ако овај не испуни своју обавезу. Неправи (квази) факторинг не подразумева *del credere* функцију фактора. Потраживање се не продаје фактору, већ је његов титулар и даље клијент, а фактор за клијента обавља услугу наплате уз накнаду и не сноси ризик наплате, већ наплату реализује за рачун повериоца – клијента.

Факторинг са регресом има предност у земљама у развоју, где кредитне информације нису приступачне, па фактор преузима велики ризик. Проблеме у обављању факторинг посла могу да створе фиктивна потраживања, непостојећи купци, што упоредо са slabим законским окружењем и непостојањем пословних регистара и кредитних бироа отежава услове за факторинг. Због тога се користи регресни факторинг који подразумева одговорност продавца за случај да купац не успе да исплати фактуру. У овом случају фактор купује потраживања само од висококвалитетних купаца, а кредитни ризик је једнак ризику неизвршења обавезе висококвалитетног купца, а не ризичном малом и средњем предузећу као код факторинга без регреса.<sup>5</sup>

3 Вилим Горенц, *Уговор о факторингу*, Загреб, 1988, стр. 11.

4 Nereus V. Joubert, „The legal Nature of the Factoring Contract“, *The South African Law Journal*, Vol 104, part I, 1987, стр. 91.

5 World Bank Development Research Group, *The Role of „Reverse Factoring“ in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises*, Warsaw, 2004, доступно на адреси: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/14059/wps3342.txt?sequence=2>, 18.2.2014, стр. 4.

Факторинг је сложен уговор финансијске структуре код кога најчешће цесија представља правни инструмент преноса потраживања са клијента на фактора и полазну основу за посао на коју се надограђују елементи других именованих уговора попут комисиона, купопродаје, кредита, уговора о делу и друго.<sup>6</sup>

Производ је *sui generis* уговор. Правни основ факторинга може бити једино уговорна цесија за чију пуноважност није потребна сагласност дужника, али се захтева да дужник буде обавештен. За разлику од цесије, потраживања факторинга једино могу бити она која су настала из промета робе и услуга, а поред постојећих и појединачно одређених могу бити и будућа, недоспела и глобална.<sup>7</sup>

Богатство чинидби фактора које посао појмовно одређују, представља основ за поделу на врсте факторинга. Која ће се врста појавити у пракси зависи од развијености тржишта, економских услова, правне регулативе и врсте делатности која је основ за посао. Поменуте су две поделе значајне са аспекта финансијске услуге која је предмет рада, ради даљег диференцирања од факторинг посла.

Апстрахујући најважније елементе овог посла може се закључити да је факторинг пренос краткорочних потраживања. Накнада коју фактор наплаћује је кауза уговора и она ће зависити од трошкова пружених услуга клијенту, износа камата за извршено кредитирање и степена преузетог ризика наплативости пренесеног потраживања.<sup>8</sup>

Елемент накнаде је мање битан, јер ће се некада чинити да је накнада незнатна уколико околности посла то налажу и одређени пословни интерес. Некада ће фактор откупити доспела потраживања уз увећани дисконт, када за то постоји економски интерес. Оно што је ипак извесно у овом послу је да фактор откупљује новчано потраживање клијента уз дисконт, односно да је у питању правни посао којим се уступилац потраживања обавезује да пренесе на фактора потраживања само ради наплате, када се фактор обавезује да уз провизију и наплату трошкова наплати потраживања.<sup>9</sup>

6 За разлику од већине правних система, у француском праву је уступање потраживања са старог на новог повериоца правноваљано према дужнику само под условом да дужник прихвати (акцептира) пренос потраживања, па је правни основ уговора о факторингу персонална суброгација. Вид. чл. 1249 и чл. 1250 француског Грађанског законика.

7 Иванка Спасић, Мара Тодоровић, *Међународни финансијски лизинг и међународни факторинг*, Београд, 1989, стр. 90.

8 Предраг Кнежевић, „Уговор о факторингу у пракси банака“, *Правни животи*, бр. 12/2008, стр. 788–789.

9 Мирко Васиљевић, *Трговинско право*, Београд, 2008, стр. 357.

Анализа стручних термина факторинг пословања показала је да је у српском језику са лингвистичког аспекта најадекватнија употреба термина „фактор“ (*factor*) за лице које врши пренос потраживања, „уступилац потраживања“ за клијента, продавца (*supplier*) који преноси своја потраживања и „дужник“ (*debtor, customer*) за купца из основног правног посла.<sup>10</sup>

## II Обрнути факторинг

У жељи да понуду учине што разноврснијом и прилагоде пословање потребама клијената, факторинг друштва поред факторинга нуде и друге производе. Једна од услуга која се везује за факторинг, и поред тога што по правној природи не одговара факторинг послу, али по функцији финансирања личи на њега, је обрнути факторинг. Код ње долази до преноса дуговања из основног посла, насталог по основу промета робе и услуга, са клијента на фактора, што представља финансирање везано за набавку, а не продају као код факторинг посла. Купац потврђује фактуре издате од стране добављача, због чега се назива „потврђујућим факторингом“,<sup>11</sup> и позива фактора да плати дугове уместо њега.

Обрнути факторинг се назива и „добављачким факторингом“ (*supplier finance*), односно „факторингом ланца снабдевања“ (*supply chain finance*), јер га иницира велики купац како би помогао својим добављачима да лакше финансирају своја потраживања и по нижој каматној стопи од оне коју би редовно добили. Према Речнику стандардне терминологије која се користи у земљама Европске уније, обрнути факторинг се назива на шпанском језику „*factoring inverso*“, на француском „*affacturage inverse*“, на немачком, италијанском и енглеском „*reverse factoring*“ и представља уговор који се закључује између фактора и (обично јаког) купца – дужника којим фактор нуди сваком добављачу могућност да финансира оне фактуре које су одобрене за плаћање.<sup>12</sup>

Систем обрнутог факторинга је настао као резултат потребе да се пружи подршка извозницима, што је било кључно и у основи развоја факторинг посла.<sup>13</sup>

10 Никола Добрић, Мила Михајловић, „Лингвистичка анализа стручних термина факторинг пословања“, *Институт за ујоредно право*, бр. 3/2009, стр. 150–153.

11 У земљама шпанског говорног подручја се назива „потврђујућим“.

12 EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, *The EUF Glossary on Factoring and Commercial Finance*, Brussel, 2012, доступно на адреси: <http://www.euf.eu.com/euf-glossary/objectives/glossary-on-factoring-and-commercial-finance/menu-id-53.html>, 18.2.2014.

13 Више о настанку и развоју факторинг посла вид. Радомир Ђуровић, *Међународно привредно право*, Београд, 1994, стр. 461; Зоран Антонијевић, Милан Петровић, Божидар Павићевић, *Банкарско право*, Београд, 1982, стр. 221.

Током шездесетих година развијан је у Великој Британији, јер су факторинг компаније желеле да понуде додатну услугу клијентима да би им омогућиле бржи развој. Примењиван је у приликама када би клијент примио велику наруџбину коју није могао да финансира. Фактор је тада обезбеђивао финансирање одмах по закључењу посла, а после надокнађивао средства из дуга клијента. Концепт обрнутог факторинга првобитно потиче из аутомобилске индустрије где је био коришћен од стране произвођача аутомобила који је својим добављачима плаћао на овај начин, како би остварио најповољније услове куповине. Касније се проширио на ланце малопродаја у чијој основи посла је уговарање што дужих рокова плаћања а кашњење у плаћању уобичајено. Као циљне индустрије за будући развој обрнутог факторинга виде се трговина робом широке потрошње, аутомобилска, инжењеринг и машинска индустрија.<sup>14</sup>

Услугу обрнутог факторинга пружају фактори у Великој Британији, Шпанији, Мексику, Италији, Кипру, Литванији, Белгији и другим земљама као додатну услугу за своје клијенте у циљу што богатије понуде која одговара потребама клијената.<sup>15</sup>

Услугу обрнутог факторинга пружа и *Factors Chain International*, највећа факторинг мрежа на свету како по броју чланова тако и по оствареном обиму факторинга, у двофакторском моделу који је уобичајен у спољнотрговинском промету роба и услуга.<sup>16</sup>

Фактори на тржиштима у окружењу имају у понуди услугу обрнутог факторинга, али се ретко користи због високог ризика ненаплате меница које се захтевају као обезбеђење.

Обрнути факторинг је производ који подразумева финансирање испуњења обавеза које клијент има према добављачу, по основу куповине робе или услуга. Клијент има могућност да значајно раније, без одложеног плаћања измири добављачу своје обавезе, због чега стиче бољи пословни однос са добављачем, те може уговорити повољније услове набавке и цене роба и услуга које од њега купује.

Реализација посла пружања услуге обрнутог факторинга обично се одвија у неколико корака: након што продавац, односно добављач

14 Mark van Laere, *Modelling international reverse factoring – and the future of supply chain finance*, Eindhoven, 2012, доступно на адреси: [http://alexandria.tue.nl/extra2/afstversl/tm/Van\\_Laere\\_2012](http://alexandria.tue.nl/extra2/afstversl/tm/Van_Laere_2012), 18.2.2014, стр. 54.

15 Mthoko Mbatha, *Risks and rewards of providing “reverse factoring” as a financing technology for small and medium – sized enterprises in South Africa*, Pretoria, 2011, доступно на адреси: <http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-05262012-201508/unrestricted/dissertation.pdf>, 18.2.2014, стр. 24–30.

16 Factors Chain International, *Case studies*, Amsterdam, 2014, доступно на адреси: <http://www.fci.nl/about-factoring/case-studies/chile-2012>, 18.2.2014.

прода и испоручи робу купцу – дужнику (клијенту) и испостави му фактуру са одложеним плаћањем, купац – дужник (клијент) подноси захтев фактору за обрнутим факторингом. Фактор проверава бонитет дужника (клијента) и одобрава лимит финансирања према конкретном клијенту. На основу закљученог уговора и прихваћеног обавештења продавца да је дуговање пренето на новог дужника – фактора, фактор у најкраћем року од потписивања уговорне документације о обрнутом факторингу исплаћује на рачун добављача 100% вредности уговора, а дужнику (клијенту) испоставља рачун за трошак факторинга. Дужник (клијент) по доспелости дуга плаћа у корист рачуна фактора. Код изузетно бонитетних клијената – дужника, не узимају се инструменти осигурања, те уговорне стране склапају уговор о обрнутом факторингу без регреса односно инструмената осигурања.<sup>17</sup>

Финансирање код факторинг посла најчешће се реализује на два начина: по принципу есконтног откупа – где се откуп потраживања по основу издатих фактура обавља на тај начин што се на рачун клијента уплаћује износ номиналне вредности фактура умањен за износ есконта обрачунатог од дана откупа, до дана доспећа фактура као и за износ обрачунате накнаде за обраду захтева. По извршеној наплати откупљених фактура целокупан номинални износ откупљених фактура припада фактору. Други вид реализације посла је када се на рачун клијента уплаћује уговорени процентуални износ од око 80% од номиналне вредности фактура умањен за износ обрачунате накнаде за обраду захтева. Остатак процентуалног износа до пуног номиналног износа фактура уговара се као гарантни фонд. По извршеној наплати откупљених фактура, од укупног номиналног износа фактура, фактору припада износ аванса који је исплаћен клијенту увећан за камату обрачунату на износ исплаћеног аванса, од дана исплате аванса до дана доспећа – наплате фактура као и за друге уговорене провизије и трошкове. Остатак износа до пуног номиналног износа фактура припада клијенту.<sup>18</sup>

У послу факторинга клијент добија новац од фактора на располагање, док код обрнутог факторинга то није случај – фактор измирује његове обавезе према добављачима директно, а средства која је клијент резервисао за измирење својих дугова према добављачу, може употребити у циљу даљег унапређења пословања.

17 Ivor Istuk, European Bank for Reconstruction and Development, Factoring, reverse factoring and other tools for access to finance, London, 2013, доступно на адреси: <http://www.yatedo.com/p/Ivor+Istuk/normal/965578e142e773a94629afdfac774c1b>, 18.2.2014, стр. 19–21.

18 Вид. Општи услови пословања *Factors Chain International*, 2014, Општи услови пословања *International Factors Group*, 2014; Вилим Горенц, *Факторині уіовор аушономної іривредної ірава*, Љубљана, 1981, стр. 144.

Обрнути факторинг за разлику од факторинга подразумева јаког купца и мање, зависне добављаче у потреби финансирања платформе која ће одговорити на јаз ликвидности створен током одређеног дужег кредитног периода. Фактор обезбеђује финансирање потраживања на основу кредитне способности купца, а купчева је обавеза да обезбеди тачне и неопозиве информације у вези са својим обавезама и да обезбеди да сваки добављач учествује у програму. Стога није неопходно да добављачи клијента буду бонитетни, већ је потребна одлична процена бонитета клијента и његове кредитне способности, како би се уредно намирила потраживања.<sup>19</sup>

Због тога је обрнути факторинг механизам из земаља у прелазном периоду, где приватни сектор чине млада и без довољно капитала предузећа, која зависе од мултинационалних или страних купаца у потрази за локалним и јефтинијим залихама.

Код факторинга ће, у зависности од резултата добијених анализом бонитета клијента и дужника, фактор проценити да ли му се исплати да уговара факторинг са или без права регреса. Право регреса даје могућност фактору да уколико по доспећу откупљених фактура не наплати своја потраживања од главног дужника, захтева наплату од клијента.

Исто као код факторинг посла, циљ процеса је финансирање потраживања добављача од стране финансијера – фактора, тако да добављач може да одмах уновчи рачуне за оно што је продао. Ипак, за разлику од основног факторинга иницијатива није од добављача који би представили своје фактуре фактору да буде плаћене раније. Овај пут то је купац који даје иницијативу, који започиње процес, најчешће је то велика компанија.

Да би факторинг и обрнути факторинг имали учинак финансирања мора постојати временска разлика између дана када фактор даје средства клијенту и дана када дужник из основног посла плаћа фактору. Ако би било уговорено да фактор плати на дан доспелости потраживања или на дан фактичког плаћања дужника, не би било услуге финансирања.<sup>20</sup>

Иако је циљ обе финансијске услуге финансирање, обрнути факторинг није врста факторинга, јер се финансира куповина уместо продаје. Оба производа клијенти користе у циљу финансирања обртних средстава, побољшања новчаног тока и одржавања текуће ликвидности, као и проширивања асортимана производа које нуде и развоја делатности.

19 Leora Klapper, „The role of factoring for financing small and medium enterprises“, *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, 2006, стр. 3111–3130.

20 В. Горенц, *Факторинг уговор аутономној привредној права*, стр. 114.



Користи од обрнутог факторинга за добављача су више него очигледне: са slabим или проблематичним финансијама он добија приступ кредитној линији која претвара фактуре у свеж новац без залогe и других материјалних средстава обезбеђења и приступ повлашћеним ценама договореним од стране купца, смањује његове трошкове управљања потраживањима и добија привилегију да буде осигуран од доцње купца без додатних трошкова.<sup>21</sup>

Обрнути факторинг је користан за мала и средња предузећа која за клијенте имају велике групације, јер ствара трајан однос у којем већа компанија помаже мању па обе имају користи.<sup>22</sup>

Фактурисање неспорних продаја производа или услуга је једини предуслов за приступ програму, а малопродаја прехранбених производа најбоља делатност за то. У факторинг процесу ако постоји било који проблем у вези са плаћањем фактуре, добављач односно продавац је тај који је одговоран и мора да врати новац који је примио. У обрнутом процесу, чим добављач прими новац од фактора он је заштићен, а фактор ће морати да добије свој новац од наручиоца.

Купац код обрнутог факторинга ствара позитиван имиџ према добављачима и остварује преференцијалне стопе од својих добављача, смањује своје трошкове и повећава ликвидност. Купац ће помоћи добављачима а да притом не користи своје ресурсе. По основу добављачког факторинга купац може да оствари блиске и дугорочне трговинске везе са основном групом добављача, јер је велика предност за њих да добију 100 % од вредности фактуре одмах од умањеног износа који је доступан кроз уобичајени факторинг аранжман. Са друге стране, купцу ће остати додатни новац и са њим може да плаћа друге доспеле обавезе. Уместо да плаћа бројне добављаче, плаћање фактура је централизовано са истим фактором, па су трошкови мањи.

Факторинг друштво које користи механизам обрнутог факторинга поред очигледних предности прихода од камата и накнада има и приступ новим клијентима са потенцијалом током дужег временског периода. Фактор је у трајном пословном односу и сви имају користи од њега. Као финансијер, ради директно са великим наручиоцима, па уместо да иде код сваког добављача наручиоца, он може брже и лакше достићи да сви добављачи послују са њим. На тај начин пуно малих ризика се своди на један јединствен и мање важан.

21 Leora Klapper, „The Role of “Reverse Factoring” in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises“, *Journal of Banking & Finance*, бр. 15/2003, стр. 13.

22 Ближе о развоју алтернативних извора финансирања за мала и средња предузећа вид: *Финансирање раста малих и средњих предузећа*, USAID Пројекат за боље услове пословања, Београд, 2012, стр. 53; Дејан Ерић *et al.*, *Финансирање малих и средњих предузећа у Србији*, Београд, 2012, стр124–131.

Обични факторинг није профитабилан на тржиштима у развоју у земљама са slabим кредитним информационим системима из разлога што су кредитне информације недоступне, или је пак услуга свеобухватног одређивања кредитне способности дужника скупа па фактор на себе преузима велики ризик. Алтернатива која се користи на тржиштима у развоју је факторинг са регресом, који подразумева да је продавац одговоран у случају да купац не плати свој рачун и да продавац потраживања задржава кредитни ризик. Међутим, ово не може да спречи или смањи изложеност фактора кредитном ризику купаца, јер он не мора да има капиталне резерве за отплату. Код обрнутог факторинга, зајмодавац купује рачуне само од квалитетних купаца. Фактору као зајмодавцу преостаје само да прикупи кредитне информације и израчуна кредитни ризик за купца а што је најчешће веома транспарентно међународно акредитовано привредно друштво.

### III Новине Закона о факторингу

Законом о факторингу који је Народна скупштина Републике Србије усвојила 16.7.2013. године, а који је ступио на снагу 24.7.2013. године, се на целовит начин регулишу облигационоправна и статусноправна питања обављања факторинг посла.

У јединственом тексту нашле су се одредбе о појму и предмету факторинга, учесницима у факторингу, условима и начину обављања делатности, врстама факторинг посла као и правима и обавезама учесника у послу, уговору о факторингу и одредбе које регулишу ко врши надзор над обављањем факторинга. Пре доношења (*lex specialis*) посебног закона, обављање факторинг посла, начин пословања и надзор почивали су на уговорној основи, општим одредбама Закона о облигационим односима, и закона који регулишу привредна друштва, банке, девизно пословање, рачуноводство и ревизију, спречавање прања новца и финансирање тероризма, порез на додату вредност и порез на добит правних лица.

Законом о факторингу се кроз дефинисање услова у погледу неопходног основног капитала ради добијања одобрења и дефинисање привредног субјекта који може да се бави факторингом, те постављања јасних услова за обављањем факторинга омогућава виши степен правне и финансијске сигурности учесника у овим пословима.

Факторинг је дефинисан као финансијска услуга купопродаје постојећег недospelог или будућег краткорочног новчаног потраживања, насталог по основу уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи или иностранству. Услугу пружају банке, привредна друштва

организована као акционарска друштва или друштва са ограниченом одговорношћу са седиштем у Републици Србији, страна банка и страно привредно друштво искључиво у међународном факторингу.<sup>23</sup>

Привредно друштво заинтересовано за обављање делатности и пружање услуга факторинга у обавези је да министарству надлежном за послове финансија достави доказ о испуњености законом прописаних услова за обављање посла факторинга, на основу чега надлежни управни орган у законито спроведеном управном поступку у форми решења издаје одобрење за обављање посла факторинга, које се уписује у јавни регистар факторинга при Агенцији за привредне регистре.

Најважнији услов предвиђен законом и његов *ratio legis* је висина основног капитала која мора бити у сваком тренутку у износу који не може бити мањи од 40.000.000 динара.<sup>24</sup> Одређивањем ове висине износа минималног оснивачког капитала законодавац је желео да се што већи број учесника појави на тржишту факторинга, да се онемогуће сви они који немају тај капитал да уђу у посао а да се не угуши ионако неликвидно тржиште. Иако подзаконски акт треба да буде донет у циљу појашњења услова и процедуре добијања одобрења, исти не може да промени слику о томе да су постављени услови благи и да су у циљу промоције посла. Даљи развој факторинга може утицати на то да буде предвиђен већи износ за међународни факторинг, јер на међународном нивоу цензус за извозни факторинг износи 2 милиона евра.

Према обавези преузимања ризика наплате потраживања факторинг може бити са регресом или без регреса. Факторинг без регреса подразумева да је фактор преузео ризик наплате потраживања на себе у случају неспособности дужника да измири дуг. Факторинг са регресом подразумева од тренутка доспелости потраживања, солидарну обавезу дужника и уступеоца и право фактора да захтева намирење од дужника, уступеоца или од обојице у исто време.<sup>25</sup> Након оствареног регреса фактор је дужан да потраживање врати уступеоцу који постаје поверилац.

Предмет факторинга може бити постојеће недоследно или будуће, краткорочно новчано потраживање које доспева на наплату у року до годину дана од дана продаје робе, а које је настало по основу уговора о продаји робе или пружања услуга. Изричито је предвиђено да је дозвољено куповати потраживања привредних друштава према јавном сектору, што ће бити могуће почев од 1.5.2014. године када ова одред-

23 Закон о факторингу (*Службени гласник РС*, бр. 62/13, даље у фуснотама: ЗОФ), чл. 2.

24 ЗОФ, чл. 15 и 16.

25 ЗОФ, чл. 2.

ба ступа на снагу, и што ће утицати на ефикаснију наплату новчаних потраживања према јавном сектору.<sup>26</sup>

Предмет факторинга не може бити потраживање настало по основу продаје робе или пружања услуга за личне, породичне или потребе домаћинства. На овај начин закон следи решење Конвенције *UNIDROIT* о међународном факторингу која прописује да потраживање мора проистацати из пословног односа уступиоца и његовог дужника те да не сме имати грађанскоправну природу.<sup>27</sup>

Предмет факторинга може бити будуће потраживање само ако је одредиво и ако уговор о факторингу садржи податак о томе ко ће бити дужник таквог потраживања, а до преноса потраживања долази моментом његовог настанка. Предвиђањем да уговор о факторингу може производити правна дејства и без сагласности дужника на пренос потраживања уз неопходну предају фактору уговора или фактура и обавештења дужнику, у потпуности су преузета решења из Закона о облигационим односима.<sup>28</sup> Предвиђањем да потраживање мора да буде недоспело, тако да је неопходно да постоји краћа или дужа временска дистанца од момента када фактор исплати одређени износ новца клијенту до момента доспелости потраживања, али не дуже од годину дана значи да факторинг у нашем праву мора имати функцију финансирања, што није било потребно одређивати законом, јер се у пракси ретко откупљују доспела потраживања која са собом носе висок ризик ненаплате.

Једно од правила којима се уређују правна дејства споразума о уступању потраживања и то дејства која се манифестују на плану односа између уступиоца и фактора, намеће обавезу да се преда фактору обвезница или који други доказ о уступљеном потраживању, као и докази о споредним правима која су уступљена заједно са њим. Сам уговор о факторингу тако нема транслаторно дејство, јер представља правни основ који треба да буде пропраћен предајом рачуна фактору да би дошло до преноса потраживања.

У посебној Глави V Закона уведен је и појмовно дефинисан обрнути факторинг. Законодавац прописује да је обрнути факторинг посебна врста факторинга код које се закључује писани или уговор у

26 ЗОФ, чл. 15 и чл. 16.

27 Southeast Europe Enterprise Development, Feasibility Study: Establishing of a Factoring Company in Serbia, Сарајево, 2005, доступно на адреси: [http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/09/27/000160016\\_20060927120741/Rendered/INDEX/375110ENGLISH01ing1company01PUBLIC1.txt](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/09/27/000160016_20060927120741/Rendered/INDEX/375110ENGLISH01ing1company01PUBLIC1.txt), 18.2.2014, стр. 60.

28 Закон о облигационим односима (*Службени лист СФРЈ*, бр. 29/78, 39/85, 45/89, 57/89, *Службени лист СРЈ*, бр. 31/93, 22/99, 23/99, 44/99 и *Службени лист СЦГ*, бр. 1/2003 – Уставна повеља; даље у фуснотама: ЗОО), чл. 438.

електронској форми између фактора и дужника из уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству, на основу кога фактор, преузимањем фактура од дужника, преузима његову обавезу плаћања према повериоцима, а има право наплате од дужника у року из уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству.<sup>29</sup>

Изричито се предвиђа да је дужник у обавези да обезбеди сагласност повериоца, а да се на остала питања у вези са обрнутим факторингом сходно примењују одредбе закона којима је уређен факторинг. Корисници средстава буџета Републике Србије, буџета аутономне покрајине или буџета јединица локалне самоуправе, као и корисници средстава организација за обавезно социјално осигурање не могу бити учесници у обрнутом факторингу.<sup>30</sup> Дакле, јасно је да дуговања јавног сектора не могу бити предмет преузимања од стране фактора. Са становишта прописа Републике Србије и пословних обичаја, факторинг се не сматра кредитом нити зајмом, за које је правни третман строжи.

Обрнути факторинг није ни нова функција факторинга, ни врста факторинг посла. Правна природа ове услуге коју може да пружи факторинг друштво лежи у преузимању дуга које се врши уговором између купца као дужника и фактора као преузимаоца, на који је пристао поверилац односно добављач.<sup>31</sup> Уговорни однос у којем се догађа промена дужника остаје у свему неизмењен, осим што на место клијента ступа фактор. Да би споразум о преузимању дуга изазвао прелаз дуга са дужника на фактора, потребно је да поверилац односно добављач на то пристане. Поверљивост пристанак на овај споразум има конститутивни значај. С обзиром на то да у нашем праву важи принцип релативног дејства уговора сам споразум трећег лица и дужника не доводи до промене дужника, нити изазива каква дејства према повериоцу. То је једино средство помоћу којег се онемогућава евентуално изигравање поверљивих интереса.<sup>32</sup> У тренутку када поверилац да свој пристанак на споразум о преузимању дуга који су закључили дужник и фактор остварује се основно правно дејство уговора.

Правна природа обрнутог факторинга почива на институту преузимања дуга, док факторинг почива на цесији потраживања.<sup>33</sup> Нетачно је и у теорији напуштено њихово поистовећивање и употребљавање

29 ЗОФ, чл. 18.

30 ЗОФ, чл. 18.

31 Упор. ЗОО, чл. 446.

32 Слободан Перовић, Драгољуб Стојановић, *Коментар Закона о облигационим односима*, Књига прва, Горњи Милановац и Крагујевац, 1980, стр. 1000.

33 Иванка Спасић, „Значај цесије код уговора о факторингу“, *Слџрани йравни живоић*, бр. 3/2009, стр. 136.

термина „цесија дуга“ за преузимање дуговања. Услови који су довели до потребе развоја цесије потраживања уговором су исти они који су довели до потребе да се омогући преузимање дуга, али правна прецизност приликом писања законских одредаба захтева јасну дистинкцију ових појмова. Због тога обрнути факторинг не може бити посебна врста факторинга, јер је факторинг етимолошки и садржајно повезан за пренос потраживања и везу између преузимаоца потраживања и повериоца из основног уговора. Како се ради о другој установи која са цесијом има сличности, али и бројне разлике законодавац се морао држати правих назива института посебно водећи рачуна о томе да уводи посао који пракса не познаје.

Утолико је законом предвиђена сходна примена одредаба о факторинг послу на овај посао, једино била могућа како би оставила простора за шире тумачење, али и она подразумева да на поједине односе који се уређују треба применити исти пропис употребом аналогије па ће примена бити отежана, нарочито када се ради о продаји ино-дуговања и одређивања тренутка у којем једно лице постаје нови дужник.

Предмет обрнутог факторинга је купопродаја краткорочног новчаног дуговања насталог по основу уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи или иностранству, са којом поверилац у земљи или иностранству, због заштите његовог интереса и због тога што би његов положај могао бити погоршан, треба да се сагласи. Уколико сагласност изостане према одредабама закона није предвиђено да ли ће преузимање дуга деловати као преузимање испуњења. У овој ситуацији примењиваће се уговорна воља страна као и опште одредбе Закона о облигационим односима.

Све док поверилац не да свој пристанак на овај споразум као и у случају да га уопште не да, споразум дужника и трећег лица изазива дејства уговора о преузимању испуњења.<sup>34</sup>

Ако се поверилац није сагласио са преносом дуговања на фактора, односно ако није страна у уговору о обрнутом факторингу, уступилац се не може ослободити обавезе према њему, све док фактор не плати пренето дуговање. Када фактор плати повериоцу пренето дуговање, уступилац се ослобађа обавезе сразмерно извршеном плаћању у случају преноса дуговања без сагласности повериоца. Фактор који је у складу са уговором платио повериоцу на име дуга пун износ обавезе уступилоца постаје нови поверилац уступилоца за износ плаћеног дуга.

Дужникова обавеза остаје иста каква је била пре преузимања, те фактор дугује оно што је пре преузимања повериоцу дуговао дужник

и поверилац једино од њега може да тражи испуњење. Преузимањем дуга обавеза дужника престаје и он нема више никакве обавезе према повериоцу.<sup>35</sup> Он не гарантује повериоцу да ће му фактор испунити обавезу и ризик ненаплативости преузетог дуга сноси поверилац. Искључење дужникове одговорности за случај да поверилац не успе да наплати своје потраживање од фактора логична је последица чињенице да је поверилац пристао да на дужничково место ступи преузималац.

Закон је предвидео да се датумом продаје потраживања сматра датум кад је уступилац предао фактору документацију из основног посла. На основу изложеног ако је ово једна од одредаба које се сходно примењују поставља се питање у ком тренутку долази до продаје дуга да ли је довољна сагласност повериоца или неопходна кумулативно и предаја документације, односно да ли је то моменат плаћања када сагласност изостане.

У интересу правне сигурности свих учесника у овом послу као и државних органа који ће вршити надзор над обављањем посла је да буде потпуно јасно да ли, у ком моменту и у ком обиму одређено потраживање односно дуговање припада старом или новом повериоцу, односно дужнику, што овај закон није учинио на јасан начин и отклонио проблеме који су постојали у пракси када је у питању факторинг посао односно потребу за тумачењем која ће се појавити код обављања обрнутог факторинга.

Према одредбама закона значајна и неопходна новина је да споразум о забрани преноса потраживања (*pactum de non cedendo, anti assignment clause*) између продавца и дужника није од утицаја на пуноважност уговора о факторингу, на који начин се закон определио да пружи подршку развоју факторинг посла. На овај начин фактор је сигуран да ће пуноважно стећи новчано потраживање без обзира на евентуалне забране преноса, због којих би једино клијент могао бити позван на одговорност због кршења уговорних обавеза према дужнику.<sup>36</sup>

#### IV Закључак

Креативни механизам попут факторинг посла се током финансијске кризе, како на развијеним тако и на тржиштима у развоју, у ланцу трансакција показао као сигуран извор вредности.

35 ЗОО, чл. 448.

36 У већини националних закона унето је правило да забрана преноса потраживања не делује на факторинг посао јер би у супротном био немогућ и ризичан: САД, Канада, Италија, Летонија, Румунија, Грчка, Француска, Аустрија.

Иако у пракси није доказана колерација између доношења закона<sup>37</sup> и пораста обављања факторинг послова доношење Закона о факторингу промовисано је у циљу повећања ликвидности, веће правне сигурности, веће конкурентности и боље кредитне способности учесника у послу. У правцу размишљања да је доношење закона било преурањено јер домаће тржиште није спремно за овај посао, ипак се мора имати у виду да је идеја предлагача закона да се на тржишту пружања ове врсте финансијских услуга појави већи број оних који могу повећати ликвидност других који се налазе у проблемима, да се повећа број учесника који ће пружањем финансијских услуга снижавати камате као и накнаде за услугу. Како се конкуренција на овом тржишту буде повећавала, већи број учесника који одговара оснивачком улогу од 40 милиона динара, узроковаће повећавање атрактивности услуга и смањивање камата.

Ступање на снагу закона који регулише факторинг посао ће убудуће прекинути вишегодишњу дискусију о целисходности законског регулисања овог посла и ставиће у фокус посматрања одређена законска решења и њихову ефикасност. Иако не представља врсту факторинг посла, обрнути факторинг регулисан је овим законским актом услед истоветних економских ефеката које има у реализацији потраживања и измиривању дугова привредног субјекта. Како почива на промени дужника у облигацији за разлику од факторинга који почива на промени повериоца, разликују се међу собом не по основу из кога потичу него према потребним условима да би се промена остварила као и према дејствима које изазивају.

У условима тржишта земаља у развоју обрнути факторинг представља специфичан облик финансирања малих и средњих предузећа која се сусрећу са проблемима ликвидности. Представља механизам финансирања ланца снабдевања у којем фактор финансира купца из основног правног посла промета робе и услуга, до годину дана. За пружену услугу купац плаћа провизију за обрнути факторинг и камату на финансирани износ фактуре, што представља цену новца за авансно добијени износ од фактора.

Обрнутим факторингом отвара се могућност да банке и фактори уђу у посао са дужницима, па се тако појављује решење да велики системи почну да плаћају малим и средњим предузећима. Поставља се међутим питање, због чега би велики систем захтевао пружање услуге обрнутог факторинга и плаћао накнаду и камату, када до сада није плаћао, за то није сносио последице и кредитирао се са нула каматом. У

37 Само у неколико земаља Европске уније постоји директна контрола факторинга или кроз законе о факторингу или кроз закон који регулише пословање банака (Аустрија, Италија, Француска, Грчка, Шпанија, Португалија).



тој ситуацији, мала и средња предузећа која не могу да буду конкуренти великима имају могућност да користе факторинг и анализирају своја потраживања када оцене да им то одговара.

Тржиште обрнутог факторинга је релативно мало, према подацима *Factor Chain International* организације оно чини око 3% тржишта факторинга.<sup>38</sup> Успех обрнутог факторинга у појединим земљама налази се у добро решеним изазовима регулаторне, правне и пореске природе које могу да ометају факторинг институцију од уласка у посао као и долазак страног капитала који са собом носи знање и специјализацију фактора.

У стручној литератури обрнути факторинг ужива велику пажњу од стране практичара, али је интересовање академских публикација прилично ретко. И поред тога што обрнути факторинг прати пуно правних недоумица и економских неизвесности, у времену у којем традиционални видови финансирања трговине губе популарност јер се пооштравају услови за њихово коришћење и постају скупи, обрнути факторинг има свој простор за деловање.

**Мaja B. MATIĆ**

**Senior Adviser at Anticorruption Agency, Republic of Serbia**

## REVERSE FACTORING – NOVELTY TO DOMESTIC LEGISLATION

### Summary

*The system of financing net assets and short-term crediting of economic entities is a living matter, in which the inventive practise goes ahead of the laws, due to dynamic economy developement. The motive for this paper are the solutions which were brought into domestic legislation by the recently adopted Factoring Act (Official Gazette of the Republic of Serbia, No. 62/2013), long awaited by international economic entities. Alongside status and obligation issues concerning factoring, which existed in the business practise of economic entities who were dealing with factoring, it regulated a financial service which did not exist in practice – reverse factoring. In the new Act, reverse factoring is defined as a new type of factoring, through which the buyer's obligations to*

38 Factor Chain International Annual Review 2013, *Factoring – exploring new horizons*, Amsterdam, 2013, доступно на адреси: [http://www.fci.nl/images/fci\\_annul\\_review\\_2013.pdf](http://www.fci.nl/images/fci_annul_review_2013.pdf), 18.2.2014, стр. 21.

*their suppliers are financed. In this paper, starting from the term, characteristics, legal nature, similarities and differences between factoring and reverse factoring, the question of legal accuracy of the new Factoring Act is being analysed, in other words, is it being legally inaccurate by determining reverse factoring as a type of factoring? At the end, we come to a conclusion that reverse factoring is a financial service which can be provided by banks and factoring entities, to finance the buyers obligations to their suppliers, but it cannot be adjusted to any type of factoring, because the object of buying and selling is a short-term financial obligation.*

**Key words:** *reverse factoring, supplier finance, factor chain supply, short-term financing, transfer of debts.*