

FINANCIRANJE TRGOVINE – RIZIKI PLAČIL

Miran Jus

FAKTORING
IN
SORODNI INSTRUMENTI FINANCIRANJA TRGOVINE

Ljubljana, 2020

Miran Jus
FAKTORING
IN SORODNI INSTRUMENTI FINANCIRANJA TRGOVINE

© **Miran Jus, 2020. Vse pravice pridržane.**

Izšlo v samozaložbi.

Predgovor: prof. dr. Miha Juhart

Lektoriranje: Laura Rešek

Proofreading (Preface): Marjan Golobič

Oblikovanje in prelom: Aleš Cimprič

Oblikovanje naslovnice: Gašper Zorman

Tisk: Primitus, d.o.o.

Prva izdaja, tisk po naročilu.

Ljubljana, 2020

Brez pisnega dovoljenja avtorja je prepovedano reproduciranje, distribuiranje, javna priobčitev, predelava ali druga uporaba tega avtorskega dela ali njegovih delov v kakršnem koli obsegu ali postopku, skupaj s fotokopiranjem, tiskanjem ali shranitvijo v elektronski obliki, v okviru določil Zakona o avtorski in sorodnih pravicah.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

339.178.3

JUS, Miran

Factoring in sorodni instrumenti financiranja trgovine
/ Miran Jus ; [predgovor Miha Juhart]. - 1. izd. - Ljubljana :
samozal., 2020

ISBN 978-961-290-838-6
COBISS.SI-ID 304469760

*Bolje je izdati knjigo kot prijatelja.
(iz Alana Forda)*

Knjižno izdajo dela so omogočili Aleja finance d.o.o., Prva finančna agencija d.o.o.,
A.B.S. Factoring d.o.o., Borza terjatev, d.o.o. in založba UMco d.d.

VSEBINA

SEZNAMA SLIK IN PREGLEDNIC	iv
SEZNAM OKRAJŠAV	v
PREDGOVOR	xiii
<i>PREFACE TO THE MONOGRAPH</i>	xvii
1 UVOD	1
<i>Riziki</i>	2
2 PREDSTAVITEV FAKTORINGA	13
2.1 DEFINICIJE	13
2.2 FAKTORING POSLI – UDELEŽENCI IN RAZMERJA	18
2.3 KRATKA ZGODOVINA IN RAZVOJ FAKTORINGA	23
2.3.1 Nastanek in uveljavitev	23
2.3.2 Mednarodne organizacije	26
2.3.3 Faktoring v svetu	29
2.3.4 Faktoring v EU in Sloveniji	34
2.3.5 Smeri razvoja	39
<i>Tehnologija veriženja podatkovnih blokov</i>	41
2.4 PRAVNA UREDITEV FAKTORINGA IN VIRI	42
2.4.1 Nacionalni predpisi	42
2.4.2 Drugi pravni viri in harmonizacija	48
<i>Konvencija UNIDROIT</i>	52
<i>Konvencija UNCITRAL</i>	55
2.4.3 Avtonomno gospodarsko pravo in regulacija	58

2.5	VRSTE FAKTORINGA	66
2.5.1	Diskontiranje faktur	67
2.5.2	Eskontiranje menic	71
	<i>Lombardni krediti</i>	74
2.5.3	Klasifikacije faktoringa po njegovih značilnostih	78
2.5.3.1	Stalni in okvirni faktoring ter posamezni odkupi terjatev	78
2.5.3.2	Domači in mednarodni (izvozni/uvozni) faktoring	80
2.5.3.3	Regresni (nepravi) in brezregresni (pravi) faktoring	89
2.5.3.4	Dospelostni faktoring	99
2.5.3.5	Popolni faktoring	100
	<i>Inkaso cesija</i>	102
2.5.3.6	Inkaso ter avansni in diskontni faktoring	105
2.5.3.7	Odkriti in tihi faktoring	107
2.5.3.7.1	Obvestilo o odstopu terjatve	112
2.5.3.7.2	Večkratni odstop terjatve	125
	<i>Fiduciarna cesija</i>	127
	<i>Pactum de non cedendo</i>	136
2.5.3.8	Agentski faktoring	143
2.5.3.9	Reverzni faktoring in financiranje dobaviteljskih verig	144
2.5.4	Verižne kompenzacije	148
	<i>Večstranska pobotanja</i>	150
3	ZNAČILNOSTI STORITEV FAKTORINGA IN NJEGOVE PREDNOSTI	153
3.1	FAKTORINŠKE STORITVE IN KLIENTI	153
3.2	ODSTOPLJENE TERJATVE	155
	<i>Stranske pravice (akcesoriji)</i>	169

3.3	POSLO FAKTORINGA TER VSEBINA IN PRAVNA NARAVA POGODB	176
	<i>Pravna narava pogodbe o faktoringu</i>	184
	<i>Merodajna prava</i>	190
	<i>Arbitraža</i>	197
4	FUNKCIJE FAKTORINGA	205
4.1	(RE)FINANCIRANJE IN POSPEŠEVANJE PRODAJE	205
	<i>Kontokorentni krediti</i>	206
4.1.1	Stroški faktoringa	211
4.1.2	Dodatne funkcije	216
4.2	ZAŠČITA PRED RIZIKI	217
4.2.1	Kritje rizikov	217
4.2.2	Kritje kreditnih rizikov	219
4.2.3	Bonitetno in veritetno »jamstvo«	224
4.2.4	Dolžnikovi ugovori	226
	<i>Pobotanje z odstopljeno terjatvijo</i>	231
4.2.5	Regresna upravičenja	235
4.2.6	Zaščita faktorjev	238
4.3	DRUGE FUNKCIJE	239
5	FAKTORING V. KREDITNO ZAVAROVANJE	245
	<i>Zavarovanje trgovinskih kreditov</i>	247
6	NEKATERE RAZLIKE MED FAKTORINGOM IN FORFETIRANJEM	263
	<i>Pravila Mednarodne trgovinske zbornice</i>	267
	<i>Dokumentarni akreditivi</i>	273
	<i>Klavzula »brez regresa«</i>	277
	LITERATURA IN VIRI	283

SEZNAMA SLIK IN PREGLEDNIC

Slika 1: Tokova dobrin in plačil v kreditnih gospodarstvih (trgi kupcev)

Slika 2: Kredit dobavitelja

Slika 3: Faktoring – razmerja, udeleženci in faze postopka

Slika 4: Trasirana menica

Slika 5: Trasirana menica po lastni odredbi

Slika 6: Lastna menica

Slika 7: Dvofaktorski sistem (pri izvoznem faktoringu) – postopek

Slika 8: Reverzni faktoring

Slika 9: Faktoring (primer)

Slika 10: Kreditno zavarovani faktoring

Slika 11: *Forfaiting* – postopek

Preglednica 1: Obseg faktoringa po regijah in (izbranih) državah 2012–2018

Preglednica 2: Promet faktoringa v svetu po nekaterih glavnih vrstah
(2011–2018)

SEZNAM OKRAJŠAV

A	ABF/L	asset-based financing/lending
	ABFA	Asset Based Finance Association
	ABGB (ODZ)	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch (Obči državljanski zakonik) (Avstrija)
	AG	Aktiengesellschaft
	AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
	al.	alinea
	AML	Anti-Money Laundering
	A/P	accounts payable
	A/R (financing)	accounts receivable (financing)
	ATFA	Association of Trade and Forfaiting in the Americas
B	BA	bankers' acceptance
	BAFT	The Bankers Association for Trade and Finance
	B.C.	before Christ
	BC	buyer's credit
	BDP	bruto domači proizvod
	BiH	Bosna i(n) Hercegovina
	B/E	bill of exchange
	BGB	Bürgerliches Gesetzbuch (Nemčija)
	br.	broj
	B2B	business-to-business

C	CAD	cash against documents
	CC	Codice civile (Italija)
	CCF	Code civil (des Français)
	CFA	Commercial Finance Association
	CFI	Credit Factoring International
	C/I	credit insurance
	Co.	company
D	D	demand
	d.d.	delniška družba
	DDV	davek na dodano vrednost
	Dkom	Državna revizijska komisija (za revizijo postopkov oddaje javnih naročil)
	d.o.o.	družba z omejeno odgovornostjo
	D/P	documents against payment
	DPO	days payables outstanding
	DSO	days sales outstanding
	E	EBA
EBRD		European Bank for Reconstruction and Development
ECA		Export Credit Agency
ed.		editor
EDC		Electronic Data Interchange
EEFA		East European Factoring Association
EF		export factor(ing)
EOPDA		Enotni običaji in praksa akreditivov
EPGP		Enotna pravila za garancije na poziv
EPGZ		Enotna pravila za garancije na zahtevo
EPO		Enotna pravila in običaji za dokumentarne akreditive
ES		Evropske skupnosti

<i>et al.</i>	<i>et alii</i>
<i>etc.</i>	<i>et cetera</i>
EU	Evropska unija
EUF	EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry
EUR	evro
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate

F	FCI	Factors Chain International
	FLRJ	Federativna Ijudska republika Jugoslavija
	FML	Factoring Model Law

G	GE	General Electric
	GRIF	(FCI) General Rules for International Factoring

H	HANFA	Hrvatska agencija za nadzor finansijskih usluga
	HGB	Handelsgesetzbuch (Nemčija)
	HSBC	The Hongkong and Shanghai Banking Corporation

I	IBF	Institute of Banking & Finance
	<i>ibid.</i>	<i>ibidem</i>
	ICC	International Chamber of Commerce
	idr.	in drugo
	IF	import factor(ing)
	IFA	Inter-Factor Agreement/International Forfaiting Association
	IFC	International Financial Corporation
	IFG	International Factors Group
	IKA	izvozno-kreditna agencija
	Inc.	incorporated
	ipd.	in podobno
	IS	informacijski sistem

	ISP	International Standby Practices
	IT	informacijska tehnologija
	itd.	in tako dalje
	I(T)FA	International (Trade and) Forfaiting Association
K	KYC	know your client
L	L/C	letter of credit
	LIBOR	London Inter-bank Offered Rate
	LOC	line of credit
	l. pr. n. št.	let pred našim štetjem
	Ltd.	limited
M	mio	milijon
	mlrd	milijarda
	MLST	Model Law on Secured Transactions
	MSP	majhna in srednje velika podjetja
	MTZ	Mednarodna trgovinska zbornica
N	n.	numero
	nadalj.	nadaljevanje
	nasl.	naslednje
	NLB	Nova Ljubljanska banka d.d.
	NN	Narodne novine (Republike Hrvatske)
	n°	nombre
	No(s).	number(s)
	npr.	na primer
O	O/A	open account
	odl. US	Odločba Ustavnega sodišča (Republike Slovenije)
	odst.	odstavek
	ODZ	Obči državljanski zakonik (Avstrija)

	OHADA	L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
	op. (avt.)	opomba (avtorja)
	OR	Obligationenrecht (Švica)
	OZ	Obligacijski zakonik
	OZD	organizacija združenega dela
P	<i>p.a.</i>	<i>per annum</i>
	PC	percentage of (insurance) cover
	PML	probable maximum loss
	P/N	promissory note
	popr.	popravek
	prof.	profesor
	PUA	Payment Under Approval
	PUG	Payment Under Guarantee
	PZDDV	Pravilnik o izvajanju zakona o davku na dodano vrednost
Q	QB	Queen's Bench Division (Law Reports)
	QS	Quota Share ((Reinsurance) Treaty)
R	ROT	retention of title
	RPF	receivables purchase facility
	RS	Republika Slovenija/Republika Srbija
S	S	supply
	SC	supplier's credit
	SCF	Supply Chain Financing
	SFNet	Secured Finance Network
	SFRJ	Socialistična federativna republika Jugoslavija
	SIT	slovenski tolar
	Sl. gl.	Službeni glasnik (Republika Srbija)

SI.I. (CG)	Službeni list (Crne Gore)	
SI. n.	Službene novine (Federacija Bosne i Hercegovine)	
SI. v. (RM)	Služben vesnik (na Republika (Severna) Makedonija)	
SME(s)	small and medium-sized enterprise(s)	
s.p.	samostojna podjetnica	
SPV/C	Special Purpose Vehicle/Company	
SPZ	Stvarnopravni zakonik	
Š	št.	številka
T	tč.	točka
	t. i.	tako imenovani(a)
	tj.	to je
U	UCC	Uniform Commercial Code (ZDA)
	UCP	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
	UN	United Nations
	UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law
	UNIDROIT	Institut international pour l'unification du droit privé/International Institute for the Unification of Private Law/Mednarodni institut za unifikacijo zasebnega prava
	UPB	uradno prečiščeno besedilo
	ur.	urednik
	URDG	Uniform Rules for Demand Guarantees
	URF	Uniform Rules for Forfeiting
	Ur.l. FLRJ/RS/SFRJ (MP)	Uradni list Federativne ljudske republike Jugoslavije/Republike Slovenije/Socialistične federativne republike Jugoslavije (Mednarodne pogodbe)

	USA	United States of America
	USD	ameriški dolar
V	v.	<i>versus</i>
	VEFI	Vereinigung von forfaitierenden Instituten
W	WOA	World of Open Account
X	XL	excess (of) loss ((re)insurance (cover))
Z	ZAE	Združeni arabski emirati
	ZArbit	Zakon o arbitraži
	ZBan-2	Zakon o bančništvu
	ZBS	Združenje bank Slovenije
	ZDA	Združene države Amerike
	ZDDV-1	Zakon o davku na dodano vrednost
	ZDP-2	Zakon o deviznem poslovanju
	ZF(BiH/H/RS)	Zakon o faktoringu (Bosna in Hercegovina/ Hrvaška/Republika Srbija)
	ZFPPIPP	Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju
	ZM	Zakon o menici
	ZMZPP	Zakon o mednarodnem zasebnem pravu in postopku
	ZN	Združeni narodi
	ZOR	Zakon o obligacijskih razmerjih (jugoslovanski)
	ZPotK-2	Zakon o potrošniških kreditih
	ZPP	Zakon o pravnem postopku
	ZPPSL	Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji
	ZPreZP-1	Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih
	ZPVPJN	Zakon o pravnem varstvu v postopkih javnega naročanja
	ZZavar-1	Zakon o zavarovalništvu

PREDGOVOR

Factoring ima med vsemi pogodbami avtonomnega gospodarskega prava največ obrazov in se kaže v zelo različnih pojavnih oblikah, tako da lahko brez posebnega zadržka rečemo, da se dotika celotnega področja zagotavljanja financiranja v trgovinskih transakcijah. Posledica takšne kompleksnosti je, da se pri factoringu srečujemo z različnimi uveljavljenimi pravnimi instituti, ki so prirejeni doseganju cilja in se zaradi tega pojavljajo v novih povezavah, kar seveda odpira popolnoma nove probleme, na katere je treba najti prave odgovore. Podobno kot pri drugih novodobnih poslih avtonomnega gospodarskega prava ne gre za enostavno sestavljanje uveljavljenih pravnih institutov, ampak za postavljanje povsem novih zveznosti, ki se morajo zlit v učinkovito celoto. Zato je celovita analiza factoringa in z njim povezanih pravnih razmerij zahtevna naloga, sploh če upoštevamo, da se ne more nasloniti na strukturo, določeno z zakonom. Čeprav obstajajo nekateri splošni pravni viri, ki se spopadajo s pravno ureditvijo factoringa na mednarodni ravni in temu zgledu sledijo nekatere nacionalne zakonodaje, gre za zelo splošne rešitve, ki bolj kot ne nakazujejo smer in ne rešujejo pravih problemov. Njihovo reševanje še naprej ostaja naloga avtonomnega prava in pogodbenih klavzul, ki jih razvijajo udeleženci pri oblikovanju konkretnih razmerij.

Celovita analiza factoringa najprej zahteva odlično poznavanje vsebine in namena factoringa. Značilnost factoringa je, da se njegova vsebina prilagaja potrebam udeleženih subjektov, zato imata

tako teorija kot praksa težave že z definicijo faktoringa kot pravnega razmerja. Sprejete definicije so splošne in bolj kot ne določene z namenom in ne s konkretnimi obveznostmi vključenih subjektov, kot smo navajeni v pojmovnih zakonskih pravilih Obligacijskega zakonika. Zato pa je bistvenega pomena dobro poznavanje vseh institutov, ki se združujejo v faktoring. To pa zahteva obvladovanje kreditnih razmerij, odstopa terjatve, meničnega prava in še nekaterih drugih pravnih institutov. Za razumevanje namena faktoringa je nujno poznavanje gospodarskih dejavnikov, predvsem pa načina delovanja in poslovanja udeleženih subjektov. Če od dobro koncipirane pogodbe pričakujemo, da bo pokrila vsa ali vsaj večino pričakovanih tveganj in po možnosti še kakšnega nepričakovanega, moramo ta tveganja najprej zaznati in jih razumeti, saj jih lahko samo tako obvladujemo. In končno mora celovita analiza faktoringa zajeti in razložiti nove in specifične povezave med uveljavljenimi instituti, ki določajo faktoring kot svojevrstno pravno razmerje z lastno pravno naravo in vsebino.

V pričujočem delu nas avtor vodi skozi labirint skrivnosti faktoringa z odločnim in zanesljivim korakom. V uvodnem delu nam najprej razloži ozadje in gospodarske okoliščine, kar je podlaga za razumevanje namena in kasnejši poskus definicije faktoringa. Besedilo je v tem delu nabito z opredelitvami sestavnih gradnikov. V tem delu ni mogoče spregledati tudi prispevka k razvoju terminologije, saj je večina teh gradnikov predstavljena tudi v angleškem jeziku, kar seveda ni presenetljivo, saj se večina mednarodnih poslovnih pogodb sklepa v tem jeziku. Uvodnemu delu sledi predstavitev posameznih vrst faktoringa, v kateri so druga za drugo predstavljene posamezne pojavne oblike od razmeroma enostavnega diskontiranja faktur do kompleksnejših struktur pravega oziroma popolnega faktoringa. V osrednjem delu se avtor spopade z najbolj značilnimi pravnimi instituti, ki se povezujejo v razmerje faktoringa. V tem delu so najprej predstavljene posebnosti pravnega položaja udeleženih subjektov. Nato so analitično obravnavane

značilnosti terjatev kot predmeta faktoringa in predvsem pravna vprašanja, povezana z odstopom terjatve. Končno pa se avtor loti najbolj zahtevne naloge in pokuša opredeliti pravno naravo pogodbe o faktoringu ter to nadaljuje s predstavitvijo posebnosti sklepanja pogodbe in oblikovanja njene vsebine.

Za mnoge bralce bo pričujoče delo zelo zahtevno branje. Avtor nas vseskozi bombardira s podatki, opredelitvami, značilnostmi in povezavami, ki jih lahko razumemo samo, če poznamo namen in strukturo faktoringa in v njem prepletenih pravnih institutov. Zato mu je treba slediti počasi korak za korakom, se včasih vrniti nazaj, da lahko z njim stopimo naprej. Če mu bomo sledili na takšen način, bomo skupaj z njim odkrili nova obzorja. Avtor ima izjemen občutek za povezovanje gospodarskega ozadja s pravno vsebino, kar nam olajšuje razumevanje zagotavljanja financiranja gospodarskih subjektov s terjatvami, ki nastajajo pri njihovem gospodarskem delovanju. Torej knjiga za najzahtevnejšega bralca.

Prof. dr. Miha Juhart

Factoring (*factoring/l'affacturation*) je sodobna in na marsikaterem trgu razmeroma pogosto uporabljana in razvita finančna storitev, namenjena podjetjem, ki svojim kupcem prodajajo oziroma namepravajo prodajati blago oziroma storitve na **odloženo plačilo** (*deferred payment*) oziroma na **kratkoročni trgovinski kredit** (*short-term trade credit*) ter pri tem faktorjem, ki jim refinancirajo te posle, odstopajo (*collateral assignment*) nedospele oziroma bodoče trgovinske terjatve (*trade receivables*) do svojih kupcev (dolžnikov).

FINANCIRANJE. Ta marsikdaj prikladni in učinkoviti **instrument financiranja trgovine** ponujajo zlasti banke in druge specializirane finančne gospodarske družbe (faktorji), ki s temi storitvami zadovoljujejo potrebe svojih klientov (*clients*) predvsem po financiranju njihovih poslov kakor tudi v zvezi z drugim upravljanjem njihovih trgovinskih terjatev (t. i. storitvena oziroma servisna funkcija faktoringa pri popolnem oziroma *full-service* faktoringu, vključno z morebitno t. i. svetovalno (*consulting*) komponento), pri katerem je med drugim pri pravem oziroma brezregresnem (*non-recourse/without recourse*) faktoringu v okviru upravljanja terjatev najpomembnejša zaščita pred riziki (ne)plačil (*(non-)payment risks*).

ZAŠČITA PRED RIZIKI. S tem modernim in globalno uveljavljenim instrumentom zunanjega financiranja poslovanja podjetij, ki je lahko hkrati tudi **instrument zaščite pred riziki plačil**, se

srečujemo pri enem od osnovnih področij človekovih dejavnosti, tj. pri gospodarjenju, kjer gre za zavestno dejavnost, s katero zmanjšujemo relativno omejenost ekonomskih dobrin za zadovoljevanje tvarnih in netvarnih potreb.

Riziki

Splošnih in ožjih definicij rizikov je zelo veliko, tega pojma pa v vsej njegovi kompleksnosti in različnih pojavnih oblikah verjetno ne more popolnoma zajeti nobena definicija, čeprav jih je v literaturi mnogo. Za našo temo je večinoma relevanten zgolj pojem t. i. čistega (*pure*) rizika, prevzet iz anglosaškega prava, kjer negotovi dogodek lahko povzroči le izgubo (*loss*), v nasprotju s t. i. špekulativnim rizikom (*speculative risk*), kjer tak dogodek lahko privede do izgube ali (manjšega) dobička.

Rizik (*periculum*) je, na splošno in kakor bomo ta pojem večinoma uporabljali v tem delu, **bodoč** in **negotov** (*alea*) naravni **dogodek** ali dogodek (dejanje ali opustitev oziroma okoliščina), vezan na državo, podjetje, posameznike ali stvari, katerega posledica je za podjetje materialna in/ali nematerialna **škoda** (*damnum*); če seveda pred temi riziki ni ustrezno zaščiten.

Besedo rizik v svojih knjigah in člankih, razen kjer so lektorji proti moji volji to spremenili oziroma nadomestili s kakim sinonimom ali blizupomenko, uporabljam v poslovenjeni angleški verziji besede (»*risk*«), ki je sicer italijanskega porekla; pogovorna različica oziroma poslovenjena italijanska in nemška verzija besede (riziko) mi je »manj blizu«. Trdno sem prepričan, da je »površno puristično poslovenjenje« izraza »*risk*« v tveganje v vseh primerih, še bolj pa na primer v nevarnost (kar je v zavarovalništvu dokaj pogosto uporabljeno kot vzrok škode), vsaj vsebinsko nepravilno in večinoma tudi neustrezno, saj namreč pri teh pojmih ne gre vedno za sinonime, še posebno, če gre za strokovna besedila. Z vidika podjetij je na primer rizik (objektivna) možnost nastopa (bodočega in negotovega) škodnega dogodka oziroma dejstva ali okoliščine, pred katerim pa so le-ti lahko tako

ali drugače tudi (delno ali popolno) zaščiteni z različnimi sredstvi in instrumenti, ki jih imajo na voljo, in torej ni potrebno, da v zvezi s prevzemom teh rizikov vedno tudi tvegajo oziroma špekulirajo, da škodni dogodek ne bo nastal.¹

**Rizik ni tveganje, če smo pred njim ustrezno
zaščiteni oziroma zavarovani!**

MENJAVA V DENARNIH GOSPODARSTVIH. V reprodukcijskem procesu se v tržnih gospodarstvih factoring in drugi instrumenti financiranja trgovine uporabljajo v fazi menjave (cirkulacije), s katero se izravnava ponudba (*supply* – *S*) in povpraševanje (*demand* – *D*); torej v vmesni fazi med produkcijo in porabo, v kateri prehajajo dobrine od enega gospodarskega subjekta k drugemu, iz nižjih produkcijskih stopenj preko menjalnih enot na višje oziroma iz produkcije v porabo.

Glede na to, da so sodobna gospodarstva **denarna gospodarstva**, v katerih menjavo v veliki večini primerov posreduje denar, imamo v denarnih gospodarstvih dva nasprotna tokova – tok dobrin in po vrednosti načeloma enak tok plačil oziroma denarnih dohodkov. Med dolžniškimi obveznostmi so torej v poslovnih odnosih močno prevladujoče **denarne obveznosti** (*monetary/pecuniary obligations*) z vsemi inherentnimi **riziki**, ki jih te v sodobni poslovni praksi močno prevladujoče obveznosti, ki so tudi specifične in katerih predmet je določen znesek denarja v zakonsko določeni ali pogodbeno dogovorjeni valuti plačila (*currency of payment*), predstavljajo za udeležence poslovnih transakcij.

1 O tem pišem tudi v svojih drugih delih, na primer v Jus, M.: Slovar – Financiranje trgovine (angleško-slovenski)/Glossary – Trade Finance (English-Slovene), 1. izdaja, Samozaložba, Ljubljana, 2009, str. VII–VIII, pri čemer je besedilo tega podpoglavja tu malce spremenjeno in dopolnjeno.

RIZIKI PLAČIL. Pri **rizikih plačil**, ki so glede na v sodobnih poslovnih transakcijah daleč prevladujoče denarne obveznosti pri poslih in za njihove udeležence večinoma najpomembnejši, obstajata dva sklopa rizikov. Prvi sklop teh rizikov glede na t. i. transakcijsko izpostavljenost (*transaction exposure*) podjetij predstavljajo:

- riziki sprememb notranje in/ali zunanje vrednosti (*intrinsic/extrinsic value*) denarja kot predmeta denarnih obveznosti, s katerim se na primer pri prodajni pogodbi (*sales contract*) s kupnino (*pretium*) poravnava kupčeva obveznost za dobavljeno blago (*merx*).

Drugi sklop rizikov plačil, ki jih lahko razširimo tudi na druge (nedenarne) obveznosti pogodbenih strank, v sodobnih kreditnih gospodarstvih, ko od sklenitve pogodb (*stipulatio*) do izpolnitve pogodbenih obveznosti (*solutio*) ne pride takoj (oziroma ko izpolnitve nasprotnih strank niso sočasne in ko na primer ena od njih vsaj deloma kreditira drugo), predstavljajo:

- riziki (ki se pojavljajo v fazah do izpolnitev obveznosti iz raznih gospodarskih poslov in predstavljajo večjo ali manjšo možnost), da nasprotna pogodbeni stranka svojih (plačilnih) obveznosti ne bo izpolnila, jih ne bo izpolnila v dogovorjenem ali zakonskem obsegu, roku (*mora debitoris*) in/ali na način, kot je bil predviden z njuno medsebojno pogodbo (*counterparty risk*).²

Ti riziki (ne)plačil so lahko posledica likvidnostnega rizika (*liquidity risk*), rizika poslabšanja bonitete (t. i. rizik migracije – *migration/downgrade/deterioration risk*) ali trajne nesolventnosti ((*permanent*) *insolvency*) dolžnika zaradi nastopa raznih komercialnih in/ali nekomercialnih rizikov ((*non-*) *commercial risks*),³ pri čemer so

2 Pod ta rizik bi poleg drugih bistvenih kršitev pogodbe (*fundamental breach of contract*) uvrstil tudi rizik enostranske odpovedi (*avoidance*) oziroma razdrtja pogodbe (*repudiation*).

3 Nekomercialni riziki oziroma neposredni ali posredni politični riziki in riziki naravnih katastrof (((*in*)*direct political/catastrophy risks*) so precej

slednji pomembni zlasti pri mednarodnih poslovnih transakcijah, lahko pa so tudi posledica drugih komercialnih rizikov, ki pretežno izhajajo iz raznih subjektivnih dejavnikov, ko dolžnik zaradi takšnih ali drugačnih razlogov iz svoje sfere noče izpolniti svojih pogodbenih obveznosti.

MENJAVA V KREDITNIH GOSPODARSTVIH. Po drugi strani pa so sodobna gospodarstva v veliki meri tudi **kreditna gospodarstva**. V sodobnih poslovnih odnosih in pri distančni trgovini namreč menjava dobrin redko poteka iz rok v roke (*quid pro quo*), tako da so prestacije pogodbenih strank ter tokovi dobrin in nasprotni tokovi plačil v poslovnih transakcijah danes redko istočasni, kar v denarnih gospodarstvih zahteva tudi **ustrezno financiranje poslov in delitev s tem povezanih rizikov med nasprotno stranke**; ponavadi namreč med sklenitvijo pogodbe in izpolnitvijo pogodbenih obveznosti preteče določen čas, med stipulacijo in solucijo pa nasprotno stranke kot udeleženci poslovnih transakcij nujno nosijo tudi nekatere iz tega dejstva izhajajoče rizike.

heterogeni in so komercialnim rizikom akcesorni. Politični riziki, za katere se štejejo tudi riziki suverenih, subsuverenih in drugih javnih kupcev ((*sub*-)*sovereign/public buyers*), tj. dolžnikov in njihovih garantov, delujejo kot *ex iure gestionis* in se nanašajo na okoliščine ali dogodke v dolžnikovi državi ali so v zvezi z njo ter uvoznikom otežujejo ali onemogočajo plačila oziroma transfer dolgovanih zneskov v izvoznikovo državo. Večinoma so nekomercialni riziki za izvoznike eksogeni oziroma zunanji, saj svojih vzrokov običajno nimajo v poslovnem obnašanju zasebnopravnih kupcev, pač pa v ukrepih državnih organov, recesiji v narodnem gospodarstvu, vojnah in civilnih nemirih, naravnih katastrofah ipd. Večidel so ti riziki objektivni, zunaj vpliva oziroma sfere kupca in prodajalca ter dostikrat tudi sistemski in lahko tako prizadenejo tudi vse subjekte, ki trgujejo v določeni državi (kumulacija škod), pogodbenim strankam pa se pogosto kažejo tudi kot višja sila (*vis maior/Act of God/force majeure*). Pogodbene stranke namreč v primeru nekomercialnih rizikov škodnega dogodka ne morejo predvideti oziroma ga zelo težko predvidijo, preprečijo ali se mu izognejo.

Ancyjevo pravilo (Who the [...] is Ancy?):
»Ni trgovine brez kredita – ni kredita brez rizika!«

Sodobne trgovine si tako danes ne moremo več zamisliti brez kreditiranja, saj je financiranje gospodarskih poslov oziroma kreditiranje običajno potrebno že zaradi premoščanja fizičnega in časovnega razkoraka med proizvodnjo, distribucijo in potrošnjo ter tako kredit za globalno hitro rastoče trgovinske tokove in njihov nemoten ter uspešen potek danes predstavlja nujno potrebno »živiljenjsko tekočino«. ⁴

TRGOVINSKA DILEMA. Podjetja morajo torej na tak ali drugačen način financirati svoje poslovanje in na primer z notranjim in/ali zunanjim financiranjem svojega poslovanja premoščati razkorak med svojimi izdatki za razne produkcijske faktorje in prihodki za prodane proizvode oziroma storitve. V trgovinskih odnosih, vključno s posameznimi poslovnimi transakcijami prodaje blaga in storitev, tako obstaja temeljna t. i. **trgovinska dilema** (*trade dilemma*), ⁵ s katero se soočajo udeleženci poslovnih transakcij, in sicer: kdo – tj. na primer prodajalec (*vendor/seller*), kupec (*buyer/customer*) ali oba – naj s svojimi in/ali tujimi sredstvi financira trgovinski posel, kjer mora pri distančni trgovini običajno ena stranaka na tak ali drugačen način kreditirati nasprotno stranko (*sales credit*). Odločitev o tem je vedno tudi tesno povezana z alokacijo oziroma delitvijo rizikov (*risk allocation/sharing*) poslovne transakcije med prodajalcem in kupcem.

4 Goode, R.: Commercial Law (Second Edition), Penguin Books, London, 1995, str. 635: »Enterprises live (and sometimes die) by credit.«

5 Eiteman, D. K., Stonehill, A. I., Moffet, M. H. (2004): Multinational Business Finance (Tenth Edition), Addison-Wesley, Boston – San Francisco – New York – London – Toronto – Sydney – Tokyo – Singapore – Madrid – Mexico City – Munich – Paris – Cape Town – Hong Kong – Montreal, 2004, str. 714 in nasl.

Prodajalec ima, »*ceteris paribus*«, načeloma interes, da za prodano blago oziroma opravljeno storitev, ki je predmet njune pogodbe, dobi dogovorjeno predplačilo (*downpayment/advance payment*), da je pravilno poplačan morebiti že pred dobavo ali ob dobavi, na primer ob prenosu posesti oziroma pravnega naslova (*(legal) title*) na dobavljenem blagu.

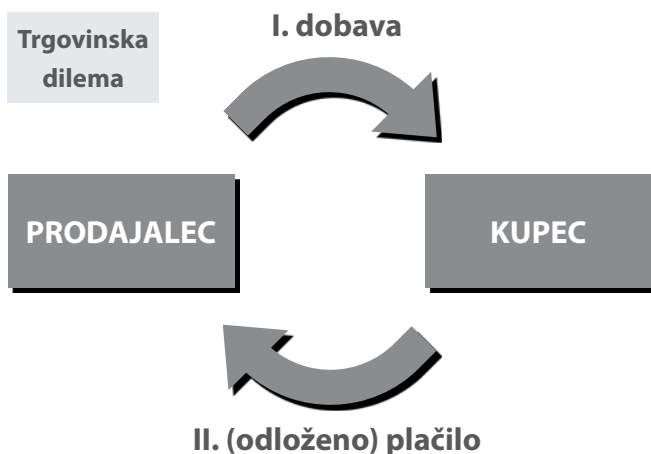
Nasprotno pa ima **kupec** praviloma interes, da prejme dogovorjeno blago ustrezne kvalitete in količine ter da posel z blagovnim kreditom financira prodajalec; skratka, da pri takih dogovorjenih postnumerandnih poslih plača prejeto blago čim pozneje, na primer, ko pridobi posest na blagu, po kontroli njegove količine in kakovosti, ali celo po njegovi nadaljnji prodaji končnemu kupcu.

Končna odločitev in rešitev te trgovinske dileme se izkristalizira v pogajanjih in dogovoru strank-udeležencev posla o **plačilnih rokih in pogojih** (*payment terms and conditions*). Pri teh pogajanjih so ponavadi zlasti pomembni predmet in narava predmeta prodaje, tržni položaj, morebitna medsebojna odvisnost ter poslovni in drugi odnosi med prodajalcem in kupcem, poslovni običaji in pogajalske pozicije, precejšen vpliv na to odločitev o financiranju poslov in *expressis verbis* ali *tacite* sprejeti alokaciji rizikov pa lahko imajo tudi nekateri drugi faktorji, kot so na primer razpoložljivost lastnih sredstev, dostop do posojil finančnih institucij, obrestne mere in drugi pogoji zunanjega financiranja ...

TRGI KUPCEV. V sodobnih razmerah gospodarjenja v svetu, ko pogosto in marsikje govorimo o t. i. **trgih kupcev** (*buyers' markets*), so se tržni položaji in pogajalske pozicije večinoma premaknile v korist kupcev, ki želijo z nakupom na odloženo plačilo izboljšati svoj denarni tok (*cash flow*) ter poskušajo, in pri tem jim v razmerah močne konkurence na strani ponudbe običajno tudi uspe, posel financirati s **krediti dobaviteljev** (*supplier's credit* – SC).

Posle prodaje tako danes na večini trgov praviloma financira izvoznik oziroma prodajalec na domačem trgu sam ali pa si pri tem pomagata z zunanjim financiranjem svojega poslovanja, na primer z bančnimi posojili in krediti ter odplačnimi **odstopi trgovinskih terjatev** (*assignment of trade receivables*) do kupcev (dolžnikov) pred njihovo dospelostjo; na primer faktorinškim in drugim specializiranim finančnim institucijam ipd.

Slika 1: Tokova dobrin in plačil v kreditnih gospodarstvih (trgi kupcev)



FINANCIRANJE TRGOVINE S TRGOVINSKIMI KREDITI IN KONKURENČNI POGOJI PRODAJE. Kot rečeno, si danes poslovanja podjetij in trgovine skoraj ne moremo predstavljati brez takšnih ali drugačnih kreditov. **Kredit** je pojem latinskega izvora (*credere/credendum*) in implicira vero oziroma določeno zaupanje upnika (*creditor/obligee*) v dolžnika (*debtor/obligor/debitor*) oziroma nasprotno stranko (in njeno plačilno oziroma izpolnitveno sposobnost), ki

se lahko v teoriji in praksi uporablja v več pomenih, odvisno od konteksta.

Med različnimi vrstami kreditov so za našo temo pomembni predvsem **trgovinski krediti** (*trade credits*), ki so danes za podjetja na splošno najlažje dostopen, ugoden in stabilen vir financiranja njihovega poslovanja. Sposobnost ponuditi prodajo blaga in storitev na kredit je marsikdaj bistvena (*conditio sine qua non*) za pridobitev oziroma sklenitev poslov in tudi za njihovo obdržanje, pri čemer so ugodni kreditni pogoji kot del paketa ponudbe prodajalca zelo pomemben element konkurenčne sposobnosti podjetij in njihove ponudbe na številnih zahtevnih trgih.

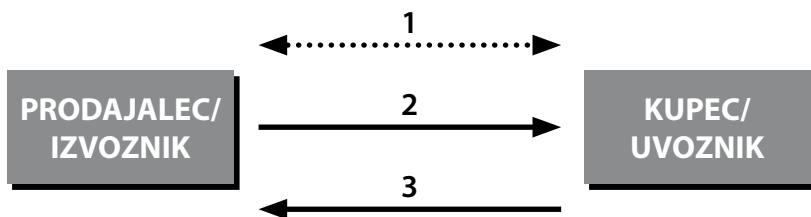
V nasprotju s pojmom **financiranje izvoza** (*export finance*), ki se v mednarodni menjavi na splošno uporablja pri financiranju večjih in enkratnih (*one-off*) poslovnih transakcij izvoza blaga in storitev, predvsem opreme oziroma kapitalskih in kvazi kapitalskih dobrin ter pri investicijskih delih, ki zaradi njihove narave in značilnosti običajno zahtevajo kreditiranje teh poslov dlje od enega leta,⁶ se za financiranje izvoza potrošnega blaga, rezervnih delov in surovin v mednarodni trgovini uporablja termin **financiranje trgovine** (*trade finance*), ki običajno označuje kratkoročno kreditiranje⁷ oziroma prodajo na odloženo plačilo. Ta izvoz na primer predstavlja veliko večino mednarodne trgovine, saj naj bi bilo v svetu po nekaterih ocenah kar

-
- 6 Prodaje posameznih vrst dobrin imajo sicer v mednarodni trgovini bolj ali manj standardne roke kreditiranja. Srednjeročne in dolgoročne (*medium- and long-term*) trgovinske terjatve praviloma niso predmet faktoringa, pač pa *forfaitinga*, ki ga bomo na kratko tudi predstavili v nadaljevanju (poglavje 6); predvsem razlike med tema instrumentoma financiranja na podlagi odstopov trgovinskih terjatev.
 - 7 To so zlasti krediti z ročnostjo (od 30) do 90 ali (predvsem pri prodaji kmetijskih izdelkov ali nekaterih potrošnih dobrin preko distributerjev, ko so ti roki zaradi značilnosti kmetijske proizvodnje oziroma potreb po financiranju zalog običajno daljši) tudi 180 dni oziroma do enega leta ali izjemoma celo do dveh let.

okrog 90 odstotkov trgovine opravljene na podlagi gotovinskega plačila ob dobavi ali kratkoročnih kreditov, in to več kot 80 odstotkov kot čisto plačilo na odprt račun (*clean payment/open account-O/A*) brez dodatnih varščin, ki bi jih prodajalcem za dolgovana plačila zagotavljali njihovi kupci (dolžniki).

DOBAVITELJSKI KREDITI. Ker so predmet faktoringa praviloma kratkoročne trgovinske terjatve, torej zlasti terjatve iz komercialnih poslov med podjetji (B2B) na kratkoročni kredit oziroma na odloženo plačilo, so med različnimi finančnimi in komercialnimi krediti za našo temo predvsem pomembni t. i. **krediti dobaviteljev**, ki jih dobavitelji (prodajalci/izvozniki) odobravajo svojim kupcem (uvoznikom), refinancirajo pa se lahko na podlagi odstopa teh svojih trgovinskih terjatev faktorjem.

Slika 2: Kredit dobavitelja



1. Prodajalec (izvoznik) in kupec (uvoznik) skleneta prodajno pogodbo.
2. Prodajalec (izvoznik) dobavi kupcu (uvozniku) s pogodbo dogovorjeno blago in za svojo terjatev do kupca izda fakturo z dogovorjenim pogodbenim zneskom in rokom plačila (dospelostjo terjatve).
3. Kupec (uvoznik) do oziroma ob dospelosti terjatve prodajalcu (izvozniku) plača dogovorjeno kupnino in s tem poravnava svoj dolg.

KONKURENČNOST PONUDBE. Kreditiranje kupcev, ugodni plačilni pogoji in **prodaja na odloženo plačilo**, po možnosti **na odprti račun** oziroma na odprto brez posebnih varščin, so ob ugodnih možnostih, da se izdelek ali storitev uveljavi na trgu, in morebitnem pomanjkanju obratnih sredstev (*working capital*) kupcev za gotovinski nakup (promptno oziroma *spot* plačilo) ter ob ponudbah drugih potencialnih dobaviteljev v konkurenčni borbi na trgu pogosto vsaj tako pomembni kot drugi elementi konkurenčnosti; na primer cena in kakovost proizvoda, roki dobave in garancije proizvajalca oziroma dobavitelja (*warranties*) itd.

FAKTORING – USPEŠNOST IN VARNOST POSLOVANJA. Zato je za uspešno poslovanje podjetij na tujih trgih in doma pomembno tudi, da lahko svoje poslovanje kar se da ugodno financirajo, pri čemer jim lahko **factoring** s svojimi finančnimi in drugimi storitvami

- omogoči **konkurenčno prodajo**
- z ugodnim kreditiranjem kupcev in **refinanciranjem** teh danih kreditov **na podlagi odstopa trgovinskih terjatev (cesije)**,

hkrati pa si lahko podjetja s factoringom zagotovijo tudi potrebno oziroma želeno gospodarsko varnost, saj se prodajalci s pravim oziroma brezregresnim factoringom⁸ lahko tudi

- učinkovito ščitijo pred slabimi terjatvami (*bad debts*) in **riziki (ne)plačil** svojih kupcev, tj. pred
 - **likvidnostnimi**,
 - **kreditnimi** in
 - raznimi **valutnimi riziki** (*liquidity/credit/currency risks*),

poleg tega pa so lahko podjetja od faktorjev deležna (»*outsourcing*«) tudi drugih pomembnih

8 Poglavlje 2.5.3.3.

■ **spremljajočih** oziroma **pomožnih storitev** (*auxilliary services*), kot so na primer

- vodenje računov terjatev (*receivables ledgering*),
- kreditne informacije (*credit information*) s spremljanjem rizikov (*risk monitoring*) in
- izterjave dolgov (*debt collection*) ter
- pravno in drugo poslovno svetovanje,

ki jih svojim klientom (odstopnikom terjatev) v okviru svoje ponudbe te sintetične finančne storitve, na primer s t. i. popolnim faktoringom,⁹ zagotavljajo ponudniki teh storitev.

9 Poglavlje 2.5.3.5.

2

PREDSTAVITEV FAKTORINGA

2.1 DEFINICIJE

Z definiranjem faktoringa so imeli in še imajo številni avtorji, vključno z mano, precejšnje težave. Mnoge definicije tega instrumenta oziroma teh finančnih storitev, ki so se včasih uporabljale v poslovni praksi in bolj ali manj pogosto navajale tudi v literaturi, se danes ne uporabljajo več. Pri faktoringu gre namreč marsikje tudi za mlado industrijo, relativno novo in razvijajočo se sintetično ter večinoma neregulirano oziroma le delno regulirano finančno storitev, ki ob združevanju elementov raznih nominatnih in inominatnih pogodb kot generičen pojem pokriva ter povezuje več finančnih in drugih spremljajočih storitev, in to v poslovni praksi v različnem obsegu ter tudi na različne načine.

Vsekakor gre pri modernem faktoringu za storitev, ki po obsegu v svetu izjemno raste in se tudi izredno hitro razvija, se spreminja ter dobiva razne nove oblike. Faktoring v sodobnem poslovnem svetu nastopa torej v različnih pojavnih oblikah ter v različnih pravnih in gospodarskih sistemih. Tržne sile in sodobni poslovni trendi močno vplivajo na ponudbo faktorjev v svetu in na posameznih trgih kakor tudi na vsebino in različne tipe pogodbenih razmerij med udeleženci teh poslovnih transakcij. Zato smo v inventivni poslovni in finančni praksi med številnimi finančnimi instrumenti, ki jih

pri svojem poslovanju uporabljajo podjetja, priča tudi številnim vrstam in raznim oblikam faktoringa, ki se v raznih inačicah v določenem času in na posameznih trgih pojavljajo v poslovni praksi ter imajo lahko svoje posebne značilnosti. Pokrivajo lahko različne potrebe posameznih klientov ter so tem potrebam klientov in njihovim poslom na konkurenčnih trgih pogosto lahko tudi posebej prirojene (*tailor made*).¹⁰

Glede na naravo in značilnosti pestre ponudbe storitev faktoringa ter njihovih modalitet in različnih kombinacij, ki se pojavljajo v sodobni poslovni praksi, je težko podati enotno in za vse primere ustrezno definicijo, ki bi zajela kompleksnost teh poslov in njihove različne pojavne oblike; značilnosti storitev faktoringa bi namreč lahko ponazorili s kratico »**SADAM**«,¹¹ saj gre pri sodobnem faktoringu v vseh njegovih pojavnih oblikah za

- **sintetično,**
- **anomalno,**
- **dihotomno,**
- **amorfno in**
- **metamorfno**

10 Vrste faktoringa, ki se pojavljajo in bolj ali manj pogosto uporabljajo v poslovni praksi, bomo podrobneje predstavili v nadaljevanju, predvsem v poglavju 2.5.

11 Mogoča asociacija ob uporabi tega neustaljenega akronima na ime v neki luknji najdenega, obojenega in usmrčenega iraškega diktatorja, s katerim je velike posle prijateljsko sklepala tudi naša nekdanja neuvrščena država, je seveda neosnovana, čeprav avtorjevo prvo resno razmišljanje o naravi in kompleksnosti poslov faktoringa sovпада z invazijo koalicijske vojske, sestavljene iz ameriških ter »voljnih« britanskih in avstralskih čet, na Irak leta 2003, ko jim nikakor ni uspelo odkriti kemijskega in drugega orožja za množično uničenje, ki naj bi ga posedoval njegov režim.

finančno storitev, ki se hitro razvija in se v svetu ter na posameznih trgih vse bolj uveljavlja kot pomemben instrument financiranja trgovine in s tem povezanega upravljanja rizikov (*risk management*) poslovnih transakcij.

Vse to so tudi glavni razlogi, da je težko dati popolno in vseobsegajočo definicijo te storitve oziroma posla, definicije faktoringa pa so zato vedno in nujno nepopolne ter dostikrat tudi pomanjkljive in včasih tudi nepraktične. Ob tem danes tudi nekateri faktorji iz tradicionalnih in marketinških razlogov storitve, ki jih sicer poznamo pod širšim pojmom faktoringa, ponujajo pod različnimi imeni, kot na primer *invoice finance*, *cashflow finance/management*, *securitisation*, *receivables purchases*, *receivables financing*, *accounts receivable financing* (*A/R financing*) ..., po drugi strani pa se faktorji v praksi, kot bomo videli, ob različnih poslih faktoringa v ožjem pomenu pogosto ukvarjajo tudi s posli diskontiranja faktur, eskontiranja menic in z drugimi podobnimi posli financiranja,¹² kar je za njih

12 Glej o prvih dveh tu omenjenih poslih kratkoročnega zunanjega (re)financiranja v nadalj. v poglavjih 2.5.1 in 2.5.2. Šuštar, B.: Faktoring in odkup terjatev, *Gospodarski vestnik*, letnik XLVIII, št. 25, str. 74, eden od pionirjev faktoringa na slovenskem trgu z dolgim stažem, na primer omenja, da se je v ZDA razvil faktoring, ki je podoben bančnim lombardnim kreditom (glej o teh bančnih poslih v poglavju 2.5.2) in pri katerem se za financiranje kot varščine poleg terjatev v zastavo jemlje tudi drugo premoženje (pri teh poslih, ki se pri sodobnem financiranju podjetij za različne namene na nekaterih trgih pojavljajo pod imenom *Asset Based Lending* (*ABL*) in so včasih celo sindicirani, se kot varščine za financiranje s predjmi poleg trgovinskih terjatev dajejo tudi nepremičnine, oprema, zaloge ter celo blagovne in storitvene znamke ...), tako da je na tej podlagi (pri čemer avtor omenja, da se pri tem tudi faktorji raje izogibajo uporabi termina faktoring) ponujano financiranje, ki celo presega 100 odstotkov odstopljenih terjatev. Jerman, B.: Pogodba o factoringu, *Podjetje in delo*, letnik XXIX, št. 3–4, str. 513–514, če se omejimo na slovensko literaturo, pa na primer omenja in opisuje posebno vrsto oziroma submodel faktoringa, ki se je razvil v ZDA, tj. *drop shipment/Mill Agent Factoring*. Tega naj bi uporabljala mala in srednje velika podjetja (MSP),

očitno lahko koristno, gotovo pa to ni v prid poenotenju in jasnosti definicij.

Ne da bi poskušali preveč posploševati in avtoritativno podajati enotno definicijo faktoringa, ki bi zajemala tako njegove ekonomsko-finančne kot tudi pravne vidike in ki bi predstavljala zbirni pojem za njegove številne pojavne oblike, in kar še posebno velja za definicijo, ki bi veljala za vse pravne sisteme ter številne različne oblike in modalitete ponudbe teh storitev v poslovni praksi, se vendarle spodobi, da za naše potrebe, zavedajoč se omenjenih omejitev in težav, poskušamo podati naslednjo obsežno sintezo definicij faktoringa,¹³ ki kot kompleksna **sestavljena** oziroma **mešana pogodba** lahko zajema tudi več pravnih institutov ter inominatnih pogodb oziroma njihovih elementov:

ki za plasman svojih proizvodov ne razpolagajo s potrebnimi (lastnimi) sredstvi. Sicer pa gre pri tem za prodajo (na primer internetno) in dostavo proizvodov oziroma izvedbo storitev originalnega proizvajalca/dobavitelja končnim kupcem po cenah na debelo, in to ne iz skladišč oziroma zalog distributerjev ali prodajalcev na drobno, pri čemer na primer proizvajalec/dobavitelj kupcu odpremljeno blago fakturira »projektnemu podjetju«, ta pa končnemu kupcu izstavi svojo fakturo z ustrezno višjim zneskom, faktor pa se v transakcijo na podlagi odstopov terjatev vključi tako, da proizvajalcu/dobavitelju izplača celotni znesek njegove fakture, »projektnemu podjetju« pa ustrezno razliko do zneska fakture, izstavljene končnemu kupcu.

- 13 Naj tu poleg nekaterih v poglavju 3.3 citiranih definicij faktoring pogodb navedem zgolj definicijo faktoringa, ki jo v svojih temeljnih delih uporablja doajen faktoringa Freddy Salinger, ki je imel pomembno vlogo tudi pri pripravi besedila v poglavju 2.4.2 predstavljene Konvencije ZN o odstopu terjatev v mednarodni trgovini (Salinger, F.: Factoring - The Law and Practice of Invoice Finance (Third Edition), Sweet & Maxwell, London, 1999; op. avt.: ne gre za J. D. Salingerja, avtorja Varuha v rži): »The purchase of debts (other than debts incurred for goods or services purchased by a debtor for his personal, family, or domestic use and debts payable on long terms or by instalments) for the purpose of providing finance, or relieving the seller from administrative tasks, or from bad debts, or for any or all of such purposes.«

Factoring je moderna sintetična finančna storitev, ki jo podjetjem, ki prodajajo blago oziroma storitve na odloženo plačilo in praviloma na odprt račun, ponujajo banke, njihove hčerinske družbe in druge specializirane finančne institucije. Predstavlja enega od načinov zunanjega (takojšnjega in pretežno zunajbilančnega) financiranja oziroma refinanciranja (razen na primer pri dospelostnem factoringu, kjer je ta funkcija izpuščena) poslovanja podjetij na podlagi trajne oziroma dolgoročne, dvostranske zložene pogodbe oziroma pogodbe mešane pravne narave ali večih pogodb o odplačnem odstopu določenih oziroma določljivih nedospelih in/ali bodočih kratkoročnih (v praksi pretežno knjižnih) trgovinskih terjatev (večinoma na podlagi globalne ali skupinske (fiduciarne) cesije), vključno z morebitnimi stranskimi pravicami (akcesoriji), bodisi na osnovi klientove celotne prodaje iz njegovega rednega poslovanja bodisi v obliki fakultativnega faktoringa oziroma vmesnih oblik, pri čemer lahko faktor sam ali v sodelovanju z drugimi faktori (t. i. dvofaktorski sistem) pri pravem factoringu s prevzetimi terjatvami klientov na podlagi sklenjene okvirne pogodbe pod odložnimi ali resolutivnimi pogoji delno ali v celoti prevzema tudi rizike plačil določenih ali vseh kupcev-dolžnikov ter opravlja tudi druge pogodbeno dogovorjene spremljajoče storitve v zvezi s poslovanjem in terjatvami klientov do njihovih domačih in/ali tujih kupcev, ki jim je odobril limit »zavarovanja« in/ali financiranja, kot so pri popolnem factoringu na primer tudi unovčevanje terjatev in izterjava dolgov, vodenje saldakontov dolžnikov in statistike prodaje, kreditne informacije in *monitoring* rizikov ter drugo poslovno in pravno svetovanje.

2.2 FAKTORING POSLI – UDELEŽENCI IN RAZMERJA

Posli faktoringa, podobno kot je to na primer tudi pri bančnih garancijah (*bank guarantee*) in (dokumentarnih) akreditivih (*letter of credit – L/C*), v **širšem in ekonomskem pomenu** vsebujejo oziroma predpostavljajo več udeležencev poslovnih transakcij oziroma subjektov ter njihovih medsebojnih pravnih in drugih razmerij oziroma odnosov, s pravicami in obveznostmi, ki so vsebovane v več različnih pogodbah. V ekonomskem smislu vsa ta razmerja, ki se oblikujejo v okviru posameznega posla faktoringa, sestavljajo povezan in celovit sklop odnosov, ki izvirajo iz osnovne oziroma izvorne (komercialne) pogodbe (*underlying/original (commercial) contract*) in odstopa pravic (terjatev) upnika (prodajalca) iz te pogodbe. Trgovinske terjatve kot obratna sredstva podjetij velikokrat predstavljajo pomemben del njihovega merljivo kvalitetnega premoženja, ki se ob dospelosti terjatev lahko pretvori v denar, kar omogoča odvijanje teh transakcij in financiranje osnovnega komercialnega posla ter s tem normalno, učinkovito in varno odvijanje gospodarskih odnosov med udeleženci teh povezanih trgovinskih in finančnih transakcij.

RAZMERJA. V ožjem oziroma **prav(n)em pomenu** (*sensu stricto*) pa posel faktoringa zajema samo **valutno razmerje** med klientom-prodajalcem ((prvotnim) upnikom iz osnovne komercialne pogodbe), ki z razpolagalnim poslom kot cedent (*assignor*) odstopa oziroma prenaša svoje kratkoročne trgovinske terjatve do kupcev (dolžnikov iz **kritnih razmerij** med strankami osnovnih komercialnih pogodb), in faktorjem, ki kot cesionar (*assignee*) prevzema te terjatve do (prodajalčevih) dolžnikov (cesusov), ter njun medsebojni odnos na podlagi pogodbe o faktoringu, na podlagi česar faktor v tako vzpostavljenem »tristranskem razmerju z relativizirano relativnostjo obliigacijske zaveze dolžnika« s singularnim nasledstvom glede nanj prenesene terjatve vstopi tudi v razmerje s

cesusom (**kavzalno razmerje**) namesto prvotnega (starega) upnika oziroma ob njem, odstopljena terjatev pa s cesijo preide v premoženje faktorja.¹⁴

CESIJA. Glede na to, da sta stranki **pogodbe o faktoringu**, ki zaradi namena financiranja oziroma zaščite prodajalca pred riziki v zvezi z osnovno komercialno pogodbo vsebuje odplačen (onerozen) prenos oziroma pogodbeni (fiduciarni) odstop prodajalčeve denarne terjatve ((fiduciarna) cesija) iz osnovne komercialne pogodbe faktorju, stari in novi upnik, tj. **cedent** in **cesionar** (»tretja oseba«), **sodelovanje dolžnika** ((*account*) *debtor/(debitor) cessus*) pri prostovoljni cesiji (*voluntary assignment/cessio voluntaria*), ki je pridobitveni način terjatve (*nomen*) s pravnim temeljem v različnih pogodbah, vsaj po našem pravu in pravno gledano (v stipulacijski fazi) **ni potrebno**, razen seveda pri izpolnitvi obveznosti (*solutio*), tj. pri plačilu.

Cesija se je zaradi potreb poslovne prakse kot moderna akcesorna obligacija razvila iz *procuratio in rem suam* iz rimskega prava. V ožjem smislu ima cesija naravo **razpolagalnega pravnega posla stvarnega prava** (zasnovanega s pravno samostojnim (veljavnim in kavzalnim ter akcesornim) **zavezovalnim poslom** med istima pogodbenicama, iz katerega izvira (*iustus titulus*) »zrahljana« relativna obveznost (*privity of contracts*) odstopa terjatve),¹⁵ s katerim – podobno kot pri derivativni (izvedeni) pridobitvi stvarnopравnih pravic z učinki *erga omnes* – odstopljena terjatev, tj.

14 S cesijo ne nastane nova pravica, gre le za spremembo upnika, pri čemer lahko sicer izjemoma, odvisno od obsega in modalitet odstopa terjatev, včasih pride tudi do določenih vsebinskih sprememb pravic, ki so predmet cesije.

15 Taka cesija v širšem pomenu besede vzpostavi »tristransko povezavo« in poleg »dodanega« zavezovalnega posla, iz katerega izvira cedentova obveznost cediranja, zajema tudi odnose cedenta in cesionarja s cesusom.

pravica zahtevati izpolnitev (pogodbene) obveznosti, praviloma takoj in z absolutnim učinkom, podobno kot pri realnih kontraktih, **preide v premoženje faktorja** (singularno nasledstvo), pri čemer torej faktor kot cesionar do cesusa, za katerega je *cessio* abstrakten posel, ne prevzema nobenih posebnih obveznosti. »S cesijo se kritno razmerje spremeni na aktivni strani (subjektivna sprememba), glede preostalih pravic in obveznosti pa ostane nespremenjeno. Če je cedent hkrati zavezan dolžniku, njegova zaveza ostane v veljavi.«¹⁶

UDELEŽENCI IN RAZMERJA. V širšem pomenu gre torej pri poslih faktoringa, ki potekajo po t. i. **enofaktorskem sistemu**,¹⁷ tako kot pri sami (fiduciarni) **cesiji** (*fiduciary assignment of accounts receivable (A/R)*), ki je praviloma s prenosom terjatve **bistven element** vseh **factoring poslov** in instrumentalno pravno sredstvo za doseglo namena strank pogodb o faktoringu, ponavadi za tri osnovna razmerja oziroma tri¹⁸ neposredno povezane dvostranske pravne in ekonomske odnose med udeleženci teh poslovnih transakcij, in sicer med:

-
- 16 Povzeto tudi po Juhart, M.: *Cesija – Pogodbeni odstop terjatve*, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1996, str. 5–9 in 25–26, ter v: več avtorjev: *Obligacijski zakonik s komentarjem (splošni del) – 2. knjiga*, GV Založba, Ljubljana, 2003, str. 569–570 in 572–573, ter Cigoj, S.: *Komentar obligacijskih razmerij – Veliki komentar Zakona o obligacijskih razmerjih (II. knjiga)*, ČZ Uradni list SRS, Ljubljana, 1984, str. 1287 in nasl.
 - 17 Glej o enofaktorskem in dvofaktorskem sistemu, kjer slednji praviloma nastopa le pri mednarodnem faktoringu, v nadalj. v poglavju 2.5.3.2.
 - 18 Posredno pa so v te odnose lahko vključeni tudi drugi udeleženci poslovnih transakcij, na primer garanti in poroki, ki lahko včasih upnikom (beneficiarjem) jamčijo za izpolnitev obveznosti (glavnega) dolžnika (*(main) debtor*) iz osnovne komercialne pogodbe, včasih pa tudi nekatere druge tretje osebe, na primer drugi cesionarji pri morebitnih večkratnih cesijah ter drugi upniki dolžnikov in klientov v primeru stečajev.

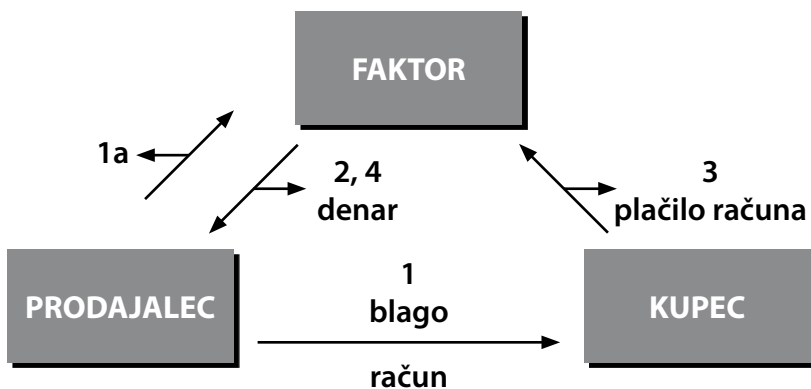
- **prodajalcem** blaga oziroma storitev (**upnikom**) in **kupcem (dolžnikom)**¹⁹ na podlagi temeljnega razmerja oziroma **osnovne komercialne pogodbe**, kar se pri poslih faktoringa oziroma cesiji v teoriji označuje tudi z izrazom **kritno razmerje**, tj. torej razmerje med **cedentom** in **cesusom**;
- **prodajalcem (upnikom)**, ki kot **klient** na podlagi kavzalne **pogodbe o faktoringu** odstopa svoje trgovinske terjatve in finančno institucijo – **faktorjem**, ki te terjatve prevzema,²⁰ tj. **valutno razmerje** med **cedentom** in **cesionarjem**, vključno z zavezovalnim poslom;²¹ ter
- **faktorjem** kot prevzemnikom odstopljene terjatve in **dolžnikom** iz osnovne komercialne pogodbe, ki svoj dolg namesto prodajalcu kot prvotnemu upniku plača faktorju, ki je svojemu klientu na podlagi prevzete odstopljene terjatve (re)financiral kupcu dani (dobaviteljski) kredit – tj. **kavzalno razmerje** med **cesionarjem** in **cesusom**.

19 Glede na to, da je pri faktoringu cesija večinoma globalna ali skupinska, je v ta razmerja seveda lahko vključeno tudi več kupcev (dolžnikov).

20 Ali tudi ne sprejema oziroma zavrača, kakor je to določeno s pogodbo o faktoringu.

21 Juhart (1996), str. 9: » [...] sama cesija v ožjem pomenu pa je le izpolnitveno ravnanje, s katerim cedent izpolni svojo obveznost. Zato vsebina valutnega razmerja ni le cesija, ampak tudi zavezovalni posel. Razmerje med cesionarjem in cesusom je kavzalno. Cessus terjatev izpolni cesionarju in celotna konstrukcija je podrejena temu cilju.«

Slika 3: Faktoring – razmerja, udeleženci in faze postopka



- 1 Na podlagi osnovne komercialne pogodbe prodajalec (upnik) proda kupcu (dolžniku) blago/storitev na odloženo plačilo (kratkoročni kredit) in mu ob/po dobavi (prevzemu) izstavi fakturo (kritno razmerje).
- 1a Prodajalec-cedent (klient) na podlagi pogodbe o faktoringu (tudi že pred dobavo ali takoj po dobavi/prevzemu) odstopi terjatve do kupca (dolžnika) faktorju-cesionarju (valutno razmerje) in mu izroči kopijo fakture ... (pri odkritem faktoringu – obvestilo/izjava dolžnika (cesusa)).
- 2 Faktor v okviru dogovorjenega odstotka financiranja nakaže prodajalcu-odstopniku terjatve predjem (avansni faktoring),²² na primer 80 odstotkov nominalne vrednosti terjatve, zmanjšan za faktorjeve opravnine in davščine.
- 3 Ob dospelosti terjatve (plačljivi) kupec (dolžnik) plača dolgovano kupnino, pri odkritem faktoringu z nakazilom na faktorjev (cesionarjev) račun (kavzalno razmerje).
- 4 Faktor naredi končni poračun in nakaže klientu-odstopniku terjatve razliko do zneska fakture, zmanjšano za provizije in obresti za dane predjume.

22 Glej o odkritem faktoringu in avansnem faktoringu z načinom financiranja po postopku predplačila v nadalj. (poglavji 2.5.3.7 in 2.5.3.6).

Poleg teh odnosov oziroma razmerij med udeleženci poslov faktoringa pa se, podobno kot je to na primer pri posrednih bančnih garancijah (*indirect bank guarantees*), pri poslih (korespondenčnega) faktoringa po **dvofaktorskem sistemu** (*correspondent factoring/ two factor system*),²³ ki se uporablja predvsem pri poslih mednarodne menjave, pojavlja še dodatno razmerje oziroma razmerja, in sicer pri mednarodnem faktoringu med

■ **domačim in tujim faktorjem,**

kjer sta v ta posel in njegov potek vključena dva faktorja, kakor je to določeno v njunem medsebojnem in v praksi bolj ali manj standardnem **medfaktorinškem sporazumu** (*Interfactor Agreement*).

2.3 KRATKA ZGODOVINA IN RAZVOJ FAKTORINGA

2.3.1 Nastanek in uveljavitev

Poimenovanje te finančne storitve naj bi izhajalo iz latinske povedi *facere* (storiti/narediti), ki kaže na agente, ki so za trgovce opravljali določena opravila. Faktoring naj bi bil po mnenju nekaterih ena starejših oblik financiranja trgovine, prvi sledovi faktoringa pa naj bi segali celo v Mezopotamijo kar 4000 let nazaj, v čase starega Babilona²⁴ ter kasneje tudi antične Grčije in rimskega imperija. Predhodnike faktorjev bi lahko na primer našli tudi že v 13. stoletju v

23 Glej o tem v poglavju 2.5.3.2 v nadalj.

24 Iz tistih časov je znan Hamurabijev (okrog 1810 - 1750 l.pr.n.št.) zakonik, ki naj bi ga ta šesti kralj iz prve babilonske dinastije Amoritov prejel od njihovega boga prava. Že v Babilonu naj bi obstajali nekateri trgovci, ki so pri prodaji kmetijskih izdelkov v oddaljene kraje te kupovali s takojšnjim plačilom ter jih nato dobavljali in s pribitkom prodajali končnim kupcem, o odstopanju trgovinskih terjatev že v tistem času pa med drugim priča tudi v ruševinah mesta Nippur najdena klinopisna tablica o odstopu terjatev z obvestilom dolžnika in navodili za plačilo.