

UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA

Delo diplomskega projekta

POGODBA O FAKTORINGU

Avgust, 2017

Monika Kaučič

UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA

Delo diplomskega projekta

POGODBA O FAKTORINGU

Factoring contract

Kandidat: Monika Kaučič

Študijski program: Poslovna ekonomija

Študijska usmeritev: Poslovne finance in bančništvo

Mentor/ica: dr. Peter Podgorelec

Jezikovno pregledal/a: Žiga Oset, mag.

Študijsko leto: 2016/2017

Maribor, avgust 2017

POVZETEK

V diplomskem projektu bomo na začetku opredelili definicijo faktoringa, katere funkcije obsega, opisali bomo različne vrste faktoringa in razložili prednosti in slabosti faktoringa. V naslednjih poglavjih bomo opisali pogodbo o faktoringu in njene udeležence.

Factoring je kratkoročni vir, ki zagotavlja tekočo likvidnost podjetjem. Za faktoring so primerna majhna in srednje velika podjetja, ki prodajajo z odloženim rokom plačila. Faktoring temelji na odstopu terjatev podjetjem ali bankam, ki imajo za to pooblastila, in nato ta podjetja oziroma faktorji izterjajo od dolžnikov denarna sredstva. Zato se sklene pogodba o faktoringu, da se odstopnik terjatev oziroma klient in faktor dogovorita, katere terjatve bodo predmet pogodbe in katere pravice in obveznosti morata izpolnjevati.

Faktor in klient skleneta okvirno pogodbo, to je pogodbo o faktoringu. Dogovorita se o predujmu, ki ga faktor mora plačati klientu po prevzemu terjatev in provizijah ter obrestih, ki jih faktor za svoje delo zaračuna.

Ključne besede: faktoring, terjatve, pogodba, faktor, klient.

ABSTRACT

At the beginning of the diploma thesis, we will define factoring, what functions it includes, and we will describe various types of factoring and explain the advantages and disadvantages of factoring. In the following chapters, we will describe the factoring contract and its parties.

Factoring is a short-term source which ensures current liquidity to the companies. For factoring, small and middle-sized companies are appropriate, which sell with a deferred payment. Factoring is based on the assignment agreement with companies or banks which are authorized for that, and then the latter companies, i.e. factors, collect the receivable payments from the debtors. Thus, the factoring contract is made, in order for the assignor, i.e. the client, and the factor to agree which claims will be the subject of the contract, and which rights and obligations they both must comply with.

The factor and the client conclude a framework contract, i.e. the factoring contract. They agree on the advance, which must be paid to the client by the factor after the acquisition of claims, and the fees and interests, charged by the factor, for its services.

Keywords: factoring, debts, contract, factor, client.

KAZALO

1	UVOD	1
1.1	Opis področja in opredelitev problema	1
1.2	Namen, cilji in hipoteze raziskave	1
1.3	Predpostavke in omejitve	2
1.3.1	Predvidene metode raziskovanja	2
2	FAKTORING	3
2.1	Definicija faktoringa	3
2.2	Funkcije faktoringa	4
2.2.1	Funkcija financiranja	5
2.2.2	Funkcija delkredere	5
2.2.3	Funkcija storitev	6
2.3	Vrste faktoringa	6
2.3.1	Notranji in mednarodni faktoring	7
2.3.2	Odkriti in prikriti faktoring	7
2.3.3	Kombinirani faktoring	8
2.3.4	Preprosti faktoring	8
2.3.5	Maturity factoring	8
2.3.6	Non notification faktoring	8
2.4	Prednosti in slabosti faktoringa	9
3	POGODBA O FAKTORINGU	10
3.1	Sestavni deli pogodbe o faktoringu	10
3.2	Udeleženci faktoringa	11
3.2.1	Naloge klienta	11
3.2.2	Naloge kupca/dolžnika	12
3.2.3	Naloge faktorja	12
3.3	Uporabniki faktoringa	12
4	VZOREC POGODBE O FAKTORINGU	14
5	SKLEP	20
	LITERATURA IN VIRI	21

SEZNAM OKRAJŠAV

EPF Ekonomsko-poslovna fakulteta
Ur. l. RS Uradni list Republike Slovenije

1 UVOD

1.1 Opis področja in opredelitev problema

V poslovnem svetu in okolju se družbe nenehno srečujejo z problemom obstoja in preživetja. Zato se uporabljajo različne ukrepe, s katerimi bi prišle do finančnih sredstev. Faktoring kot sodobna, prilagodljiva in sintetična finančna storitev predstavlja eno pomembnih alternativnih oblik za zagotavljanje finančnih sredstev. Družbam omogoča dodatni denarni tok, ki ga ne morejo pridobiti z drugim načinom financiranja. Družba pride do finančnih sredstev s pomočjo faktoringa tako, da proda kratkoročne terjatve, nastale pri prodaji potrošnih dobrin še pred njihovo zapadlostjo banki ali drugi finančni instituciji. Uporabnikom z eno pogodbo rešuje težave pri prodaji z odloženim rokom plačila brez dodatnih varščin. Pogodba o faktoringu je pogodba brez splošnih pogojev in z vsemi aneksi k Pogodbi o faktoringu, ki jo skleneta faktor in odstopnik. Faktoring omogoča, da se pred sklenitvijo pogodbe preveri plačilna sposobnost kupca terjatev. Tako se faktor že vnaprej zavaruje pred tveganji. Pogodba o faktoringu opredeljuje obveznosti med pogodbenima strankama.

1.2 Namen, cilji in hipoteze raziskave

Namen diplomskega projekta je predstaviti faktoring in opredeliti pogodbo o faktoringu.

Cilji:

- predstaviti faktoring in njegove funkcije,
- predstaviti dve temeljni obliki faktoringa,
- predstaviti pogodbo o faktoringu,
- predstaviti pogodbene stranke faktoringa,
- predstaviti prednosti in slabosti faktoringa.

Hipoteze:

H1: Faktoring predstavlja tristransko razmerje med faktorjem, klientom in dolžnikom.

H2: Pogodba o faktoringu je okvirna pogodba.

H3: Faktor terjatve pridobiva, klient pa jih faktorju ponuja.

H4: Klient s pogodbo na faktorja prenese tudi stranske pravice.

1.3 Predpostavke in omejitve

Omejitev pri pisanju diplomskega projekta nam predstavlja dejstvo, da je faktoring v naši gospodarski praksi razmeroma neznan.

1.3.1 Predvidene metode raziskovanja

Pri raziskovanju se bomo opirali na strokovno literaturo domačih in tujih avtorjev ter spletnih strani.

2 FAKTORING

V razvitih tržnih gospodarstvih ponujajo finančne institucije veliko finančnih storitev in instrumentov zavarovanja plačil tveganja. Cilj, ki ga imajo pri tem uporabniki teh storitev, je v tem, da želijo z uspešnim upravljanjem obveznosti in terjatev dosežati vedno enake finančne učinke, ki bodo izboljšali njihov finančni položaj in konkurenčno sposobnost na trgu (Farič, Bukovnik 2007, str. 103).

Kadar ima podjetje v strukturi svoje aktive veliko terjatev, skuša z različnimi ukrepi zmanjšati obseg terjatev kot vmesnih oblik premoženja podjetja med materialno in denarno obliko. Poleg običajnih postopkov in ukrepov, kot so opominjanje in obiskovanje kupcev, cesija terjatev, popusti na fakturno vrednost, zavarovanje terjatev idr., se obseg terjatev v podjetju lahko zmanjša tudi s postopkom faktoringa. Na ta način se izboljša plačilna sposobnost in prestrukturira premoženje (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 184).

Pogodba o faktoringu kot ena izmed modernih pogodbenih tipov novejšega časa predstavlja metodo zunanjega financiranja gospodarskih subjektov ter stopa ob bok nekaterim finančnim instrumentom. Glede na svojo funkcijo predstavlja faktoring posel bančnega prava. Prav zaradi tega ga številne ureditve tudi izrecno navajajo v bančnih predpisih. Faktoring je v naši gospodarski praksi razmeroma neznan (Tratnik, Vrenčur, Šlamberger 2010, str. 399).

2.1 Definicija faktoringa

Faktoring je finančno orodje, ki omogoča takojšnje poplačilo terjatev z odloženim rokom plačila in podjetjem zagotavlja odpravljanje tveganj v finančnem poslovanju, učinkovitejše upravljanje s terjatvami in izboljšanje finančne likvidnosti (Achilles 2014).

V najširšem smislu je faktoring finančni posel, s katerim se terjatve prodajalca terjatev oziroma komitenta do tretjih oseb na podlagi pogodbe o faktoringu odplačno prenesejo na specializirano finančno ustanovo, ki običajno prevzame tveganje izterjave plačila, vendar ne brezpogojno in za plačilo (Gorenc 2004, str. 2).

Faktoring predstavlja tristrano razmerje, v katerem klient oziroma dobavitelj (cedent) z globalno cesijo prenese na faktorja (cesionarja) svoje obstoječe ter bodoče terjatve, ki jih ima do svojih dolžnikov (cessusov) iz naslova prodaje blaga ali opravljenih storitev (Tratnik, Vrenčur, Šlamberger 2010, str. 399).

Od plačila obveznosti, ki jih ima dolžnik do faktorja in ki nastanejo s sklepanjem posla med odstopnikom terjatev oziroma cedentom in dolžnikom, je odvisen zaključek posla. Faktor zaračunava provizijo za opravljene storitve, ki je odvisna predvsem od obsega

teh storitev. Odvisna pa je tudi od bonitete dolžnika, števila dolžnikov, vrednosti letnega prometa in drugih dejavnikov (Kobler 2008, str. 4).

Factoring je torej takšna poslovna transakcija, s katero se priskrbijo denarna sredstva na ta način, da se terjatve pred zapadlostjo prodajo posebni finančni organizaciji, ki se imenuje faktor. Terjatve pa se prodajo tudi banki, če se ukvarja s posli faktoringa (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 184).

Faktor za svoje aktivnosti zaračunava tudi stroške in svoj zaslužek, v katerega sodi plačilo obresti za čas kreditiranja terjatve, pristojbina za prevzeto delkredere funkcijo (od 0,2 do 0,4 % fakturne vrednosti; odvisno od bonitete kupca) pristojbina za opravljanje storitev (Filipič, Mlinarič 1999, str. 126).

Factoring je primeren za manjša in srednje velika podjetja, še posebej v obdobju njihove rasti. Lahko je dražji od kratkoročnega bančnega kredita. V poštev pride pri prodaji kratkoročnih terjatev do domačih podjetij ali pa gre lahko tudi za izvozni factoring. Factoring se je v Sloveniji pričel uveljavljati postopoma. Res pa je, da se pri nas pri prodaji terjatve praviloma iztrži nižji odstotek kot v tujini, ker je tveganje neplačila pri kupcih pri nas večje (problem prevzema delkredere funkcije) (Filipič, Mlinarič 1999, str. 126).

Beseda »factor« je angleškega izvora in bi jo prevedli kot posrednik, agent oziroma zastopnik, komisionar. Factoring kot posebna pojavna oblika zunanega financiranja se zlasti prične razvijati po 2. svetovni vojni v okviru gospodarskega prostora posameznih držav in vedno bolj tudi v mednarodni trgovini. Factoring organizacije poslujejo v večini primerov kot samostojna podjetja z združenim kapitalom tistih oseb, ki imajo interes za takšne poslovne aktivnosti. Pri faktorju pa lahko združijo kapital tudi tiste banke, ki se v okviru svojih poslovnih aktivnosti nimajo interesa ukvarjati s factoringom. Zlasti v razvitih državah pa posamezne banke ustanavljajo bolj ali manj samostojne enote ali službe, ki se ukvarjajo s factoring posli (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 184).

2.2 Funkcije faktoringa

Uporaba faktoringa je pomembna za poslovne aktivnosti katerih sposobnost managementa presega razpoložljiva finančna sredstva. Faktor v tem primeru ponudi finančna sredstva, ki omogočajo klientu, da se njegov obseg poslovanja dogaja na optimalni ravni (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 184).

Factoring ima naslednje funkcije:

- funkcija financiranja,
- delkredere funkcija,
- funkcija storitev.

2.2.1 Funkcija financiranja

Tu gre za to, da faktor odkupuje in kreditira terjatev klienta do zapadlosti roka plačila. Največkrat gre za reševanje težav glede plačilne sposobnosti. Klient pošilja faktorju izdane fakture ali, če je funkcijo fakturiranja prevzel faktor, samo odgovarjajoče podatke. Faktor potem nakaže 70-90 % fakturne vrednosti klientu. Preostanek zadrži do štiri tedne po dnevu zapadlosti plačila na posebnem računu. Preostanek naj služi za potrebe morebitnih reklamacij in znižanj fakturne vrednosti. Razlika zneska do 100 % vrednosti fakture se sprostí potem, ko je kupec v celoti poravnal terjatev (če ni nobenih skontov in reklamacij blaga oziroma storitev). Sredstva na posebnem računu se lahko tudi obrestujejo (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 185).

Vrenčur (2000, str. 21) navaja, da glede načinov financiranja ločimo pri pravem faktoringu tri oblike:

- Postopek predplačila: Faktor prevzame terjatve klienta, ki jih ima ta do kupcev, z vrednostjo ob zapadlosti. Faktor plača klientu predujem, ko se prepriča o njegovi boniteti.
- Diskontni postopek: Faktor plača celotno ceno terjatve (po ceni na dan nakupa), pri čemer takoj odbije stroške obresti, skonta, nadomestila za delkredere rizik, za upravljanje s terjatvijo. Plačilo za prevzete terjatve zapade za faktorja že na dan izstavitve ter predložitve računa s strani klienta faktorju.
- Postopek zapadlosti: Funkcija financiranja je odrinjena v ozadje, saj faktor poravnava svojo obveznost šele ob zapadlosti plačila kupca.

2.2.2 Funkcija delkredere

Če faktor prevzame bonitetno tveganje, pomeni, da prevzame delkredere funkcijo. V tem primeru gre za pravi faktoring, torej za odkup terjatve brez pravice regresa. Faktor odkupuje terjatve le takšnih dolžnikov, katerih boniteto je pred tem preveril. Boniteta terjatve je med drugim odvisna od kakovosti prodanega blaga, plačilne sposobnosti in pripravljenosti poravnave terjatve s strani kupcev blaga. Faktor lahko postavi za vsakega kupca blaga oziroma storitev limit, v okviru katerega bo kreditiral terjatve in v tem okviru jamčil za unovčenje terjatev. Faktor lahko limit vsak čas spremeni (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 186).

Faktor ne jamči za obveznost dolžnika, kot to nakazuje pojem delkredere. Faktor nosi le riziko izpada plačilne sposobnosti dolžnika. Stopi v pravniški položaj klienta in terja izpolnitev od dolžnika oziroma kupca. Kateri rizik bo faktor prevzel, je stvar pogodbe o faktoringu (Vrenčur 2000, str. 21).

Načelno si faktor pridrži opcijo, da ne odkupi terjatev dolžnika, ki je po njegovih informacijah plačilno nesposoben, a v teoriji prevladuje mnenje, da je pri pravem

faktoringu treba omejiti možnosti za zavrnitev prevzema rizika delkredere. Določila pogodbe, ki bi dovoljevala zavrnitev brez razloga, bi bila namreč v nasprotju z namenom pogodbe o faktoringu. Če faktor ne želi prevzeti, se odloči za nepravi faktoring, kjer je od začetka odnosa znano, da odgovornost za plačilo terjatve nosi klient sam. Če se je faktor že zavezal prevzeti odgovornost delkredere za plačilo določene terjatve, tega ne more preklicati, če za to nima zadostnih razlogov ali če je klient blago že odposlal dolžniku (Podobnik 1999, str. 495).

Ker na izročitev blaga, ki jo opravi klient dolžniku, faktor ne more vplivati, delkredere jamstvo običajno ne pokriva klientove izročitve z napakami. Delkredere jamstvo zato izključuje odgovornost za neplačilo s strani dolžnika zaradi klientove izpolnitve z napakami. Če je klient vede nepravilno izpolnil ali obveznosti ni izpolnil in je zato kupec upravičeno odklonil plačilo iz prodajne pogodbe, je faktor upravičen do regresa (Tratnik, Vrenčur, Šlamberger 2010, str. 401).

2.2.3 Funkcija storitev

Pri funkciji storitev govorimo o aktivnostih v zvezi z upravljanjem s terjatvami. To vključuje:

- fakturiranje prodanih izdelkov oziroma storitev,
- knjigovodske storitve,
- opominjanje,
- inkaso posle,
- revizijo poslovnih knjig,
- izbiro prevoznika in zavarovalnice,
- marketing aktivnosti.

Faktor določene vrste storitev opravlja samo za nekatere kliente (zlasti za mala in srednje velika podjetja). Faktor ne zahteva, da bi izvajal pri klientih, s katerimi ima sklenjeno standardno pogodbo o faktoringu, kakršnokoli vlogo, ki se nanaša na upravljanje pri njih. Vendar ima faktor možnost, da v okviru rednega poslovanja s klientom pride do določenih spoznanj in ugotovitev, ki se nanašajo na slabosti pri klientih na področju vzdrževanja plačilne sposobnosti, finančnega planiranja, kontrole in upravljanja z gibljivimi sredstvi (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 186).

2.3 Vrste faktoringa

Glede na kriterij razvrščanja razlikujemo različne vrste faktoringa. V poslovni praksi sta znani predvsem dve temeljni obliki: pravi (pristni) in nepravi (nepristni) faktoring. Pravi faktoring združuje vse tri funkcije faktoringa (funkcija financiranja, funkcija delkredere in funkcija storitev). Naglašena je funkcija delkredere in je tudi običajno, da se o prenosu terjatev obvesti dolžnika. Tako je v okviru pravega faktoringa cesija praviloma indiskretna. Klient se s pogodbo o faktoringu zaveže, da bo svojim dolžnikom naznanil

odstop terjatev in spremembo upnika. Pri pravem faktoringu trpi riziko neplačila dolžnika faktor. Temu primerna pa je tudi cena te pogosteje uporabljene različice faktoringa. Pri nepravem faktoringu odpade funkcija delkredere faktorja. Tako pri pravem faktoringu trpi riziko neplačila dolžnika faktor, pri nepravem pa nosi ta rizik sam klient. Če lahko faktor ob neplačilu dolžnika zahteva regres od klienta, govorimo o nepravem faktoringu. Klient sicer dobi takojšnje izplačilo, vendar ob končnem neuspehu faktorja vrne prejeti znesek. Če klient vrne faktorju prejeti znesek, mora tudi faktor prej prenesene terjatve prenesti nazaj na klienta (Tratnik, Vrenčur, Šlamberger 2010, str. 400).

Pri nepravem faktoringu so interesi klienta usmerjeni na pridobitev predplačila od faktorja, ki ga potrebuje za opravljanje dejavnosti: podana je tipična kreditna interesna situacija. Tako lahko odstop terjatve pomeni varnostno funkcijo posla. Plačilo dolžnika je iz njegovega zornega kota plačilo kupnine ali plačilo za storitev, medtem ko to isto plačilo predstavlja z vidika faktorja in klienta vračilo posojila. Gre torej za atipično posojilno pogodbo s spremljajočo atipično zavarovalno cesijo, pri čemer je najprej dolžnik pozvan k plačilu. Šele v primeru neplačila dolžnika zahteva faktor regres od klienta (Tratnik, Vrenčur, Šlamberger 2010, str. 402).

2.3.1 Notranji in mednarodni faktoring

Faktoring razlikujemo tudi na faktoring v notranjem prometu (vsi trije osebki v isti državi) in faktoring v mednarodnem prometu (izvozno-uvozni faktoring). V notranjem faktoringu je vključen le en faktor oziroma enofaktorinški sistem. V mednarodnem faktoringu pa so vključeni domači klient, dolžnik v tujini ter domači in tuji faktor. Klient se za terjatve, ki jih ima do tujega dolžnika, obrne na domačega faktorja, ta pa stopi v stik s faktorjem v tujini in mu ponudi v odobritev terjatve svojega klienta, ki jih ima ta do dolžnika v tujini. Gre za odnos med klientom in domačim faktorjem, nato pa še med obema faktorjema. Če tuji faktor odobri klientovo terjatev, sam opravi vse storitve v zvezi z izterjavo in upravljanjem terjatev. Z odobritvijo klientove terjatve tuji faktor prevzame tudi jamstvo delkredere za plačilo v primeru plačilne nesposobnosti dolžnika v tujini. Tuji faktor plačilo terjatve opravi vedno domačemu faktorju in ne klientu. Ko domači faktor prejme plačilo tujega faktorja, ga zmanjšanega za stroške posreduje klientu (Jerman 2003, str. 513).

2.3.2 Odkriti in prikriti faktoring

Razlikujemo tudi odkriti in prikriti faktoring. Pri prvem je obveza klienta, da na faktorja prenese vse terjatve in obvesti kupce o prenosu terjatev na faktorja, tako da morajo potem kupci poravnati terjatve faktorju. Odkriti faktoring se uporablja največ. Pri prikitem faktoringu se faktor ukvarja s preprodajo izdelkov. Faktor kupi izdelke od klienta za gotovino. Prodajalca označi kot agenta z nalogo, da izvrši preprodajo v korist

faktorja kot svojega nalogodajalca. Prodajalec kupcem lahko odobri kredit, pri čemer kupci ne vedo, da obstoji intervencija s strani tretje osebe. Faktor pri tem poslu prevzame nase tveganje prodaje, lahko pa tudi lepo zasluži iz razlike v ceni (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 186).

2.3.3 Kombinirani faktoring

V praksi se uporablja tudi kombinirani faktoring. Takrat se klient s faktorjem dogovori, da za določene terjatve faktor prevzema jamstvo delkredere, za določene pa ne oziroma da ga prevzema le do določene višine. Za tiste terjatve, za katere faktor prevzema jamstvo delkredere oziroma za višino terjatev, do katere faktor prevzema jamstvo delkredere, uporabljajo pravila o pravem faktoringu, za preostale terjatve pa pravila o nepravem faktoringu. Ta vrsta faktoringa je ugodna predvsem za faktorja, saj ima možnost sproti opredeliti, za katere terjatve bo jamčil za njihovo plačilo in za katere ne bo (Jerman, Vidic 2012, str. 357).

2.3.4 Preprosti faktoring

Pri preprostem faktoringu se uporablja le ena funkcija, to je funkcija financiranja. Faktor za klienta ne opravlja nobenih storitev, kot so vodenje knjigovodstva, terjatev itd. in mu tudi ne zavaruje terjatev v okviru funkcije delkredere. Če dolžnik ne plača, faktor obdrži regresno pravico proti klientu, ki je terjatev zavezan plačati (Jerman, Vidic 2012, 358).

2.3.5 Maturity factoring

Ta faktoring je prisoten predvsem v ZDA. Tukaj faktor klientu ne daje predujmov. Funkcija financiranja je odrinjena v ozadje. Faktor svojo obveznost poravnava šele ob zapadlosti plačila dolžnika. V tem primeru se uporabljata le funkcija delkredere in funkcija storitev.

2.3.6 Non notification factoring

Ta način se uporablja predvsem takrat, kadar klienti ne želijo, da bi bili dolžniki obveščeni o tem, da so njihove terjatve kreditirane. Kupca o odstopu terjatve ne obvestijo zaradi strahu pred izgubo poslovnega ugleda. Združuje vse funkcije pravega faktoringa, vendar se loči po tem, da dolžnik ni obveščen o prenosu terjatve na faktorja. Pri funkciji storitev je upravljanje terjatev spremenjeno, saj faktor ne more neposredno izterjati terjatev; to funkcijo prevzame klient, ampak mora takoj po izvedeni izterjavi terjatev prenesti na faktorja (Jerman 2003, str. 512).

2.4 Prednosti in slabosti faktoringa

Factoring kot inštrument financiranja ima tako kot vsi drugi finančni inštrumenti določene prednosti in slabosti.

Prednosti faktoringa so:

- En dan po izdaji računa lahko od faktorja dobimo 90 % terjatve. To nam zagotavlja likvidnost, boljšo plačilno sposobnost in nemoteno rast podjetja.
- Ni skrbi zaradi morebitnih izgub kot posledice neplačil kupcev, saj so terjatve 100 % zavarovane. Če limit ni odobren, je to znak, da takemu kupcu ni varno prodajati.
- Faktor zagotavlja stalno, ažurno, natančno in učinkovito skrb za račune terjatev in periodično dostavlja poročila o prometu in stanju terjatev, prejetih plačil, povprečnih zamud...
- Omogoča izboljšanje gospodarskih oziroma uvozno-izvoznih tokov, kar ima za posledico pozitivne spremembe v plačilni bilanci države in posredno vpliva na gospodarsko rast države.
- Prednosti faktoringa so tudi v mednarodnem poslovanju. Factoring omogoča premostitev težav, ki nastajajo zaradi razlik v jeziku, valuti, zakonih, poslovnih običajih in navadah. Faktor svoje komitente zavaruje pred tečajnimi tveganji, ki nastanejo, če so fakture izstavljene v valuti države uvoznika (Farič, Bukovnik 2007, str. 105).

Slabosti faktoringa :

- Factoring je običajno dražji od bančnega kredita.
- Ni primeren za vsa podjetja. Ni primeren za podjetja, ki prodajajo v gotovini ali z zelo kratkimi plačilnimi roki. Ni primeren tudi za gradbeništvo, za podjetja z velikim obsegom prodaje povezanim podjetjem (Filipič, Markovič-Hribernik 1998, str. 187).

3 POGODBA O FAKTORINGU

Pogodba o faktoringu je okvirna pogodba, na podlagi katere je faktor zavezan pridobivati terjatve, klient pa je zavezan terjatve faktorju ponuditi. Okvirna pogodba praviloma omogoča da se faktor odloči o izbiri modalitete faktoringa, potem ko klient terjatve faktorju ponudi. Tako lahko pride tudi do situacije, da faktor prevzame terjatev v smislu pravega faktoringa le do določene višine, preostanek pa kot nepravi faktoring ali le v inkaso, ker ne želi nositi bonitetnega rizika preko določenega limita (Tratnik, Vrenčur, Šlamberger 2010, str. 399).

Pogodbo o faktoringu lahko opredelimo kot okvirno pogodbo oziroma predpogodbo ali pogodbo z opcijo, katero faktor v primeru dobre kreditne sposobnosti dolžnika sprejme, v nasprotnem primeru pa zavrne. To omogoča faktorju, da se zavaruje proti tveganju odkupa neizterljive terjatve. Rečemo lahko, da pogodba o faktoringu podrobno opredeljuje odnos med pogodbenima strankama.

Pogodbeni stranki sta faktor in klient oziroma odstopnik terjatve. Klientova pogodbeni stranka, do katere obstajajo terjatve, pa je dolžnik. Primarni cilj pogodbe o faktoringu je faktorjev odkup klientovih kratkoročnih terjatev, ki jih je ta pridobil v okviru svojega poslovanja. Lahko gre za bodoče ali že nastale terjatve, terjatve do določene višine, na določenem ozemlju, do določenega dolžnika...

Faktoring poteka tako, da se najprej sklene okvirna pogodba, kjer faktor sprejme ponudbo klienta. Nato pa poteka odkup posameznih terjatev. Faktor ob odkupu terjatve klientu plača predujem, klient pa dolžniku naroči, naj plača faktorju.

Pogodbe o faktoringu so običajno obsežne. Njihov namen naj bi bil zaščititi obe strani v poslu. Zakonsko ni predpisane oblike pogodbe o faktoringu, so si pa pogodbe med seboj kljub temu zelo podobne. Delijo se predvsem glede na to, kdo in v kakšni meri nosi riziko neizterljivosti terjatve klienta do dolžnika. Za pogodbo o faktoringu gre, ko faktor jamstvo delkredere prevzame in tudi tedaj, ko ga ne prevzame.

3.1 Sestavni deli pogodbe o faktoringu

Pogodbo o faktoringu sestavljajo:

- sporazum o odkupu oziroma prodaji terjatev in njihovi cesiji,
- odstotek predujma, ki ga faktor nakaže klientu takoj po odkupu terjatve,
- način določanja faktorjeve provizije za opravljene storitve in obrestne mere za diskontiranje faktur,
- pogoje, ki jih mora upoštevati faktor pri plačevanju kupnine klientu,
- način opominjanja dolžnikov in izterjevanja plačila,

- določila o izmenjavi dokumentov in medsebojnem obveščanju o pomembnih dogodkih, ki spremljajo posel faktoringa,
- pogoje, pod katerimi lahko faktor od pogodbe odstopi oziroma pogodbo razdre,
- načine reševanja medsebojnih sporov,
- trajanje pogodbe.

3.2 Udeleženci faktoringa

Filipič in Markovič-Hribernik (1998, str. 185) navajata udeležence pri poslu faktoringa:

- Klient je proizvajalec blaga; običajno gre za potrošno blago. Je tista oseba, s katero faktor sklene pogodbo. Če klientova proizvodnja in promet raste, raste v sorazmerju tudi obseg razpoložljivih finančnih sredstev s strani faktorja, če gre za takšno pogodbo, da se terjatve odkupujejo v nekem daljšem obdobju.
- Kupec je oseba, ki kupuje izdelke od proizvajalca oziroma ponudnika uslug in postane dolžnik faktorju ter ima obveznost vračanja kredita, ki je nastal v zvezi s prodajo izdelkov oziroma storitev.
- Faktor kot posebna finančna institucija ali pa tudi banka odkupuje od svojih klientov fakture. Faktor torej plačuje oziroma kreditira na njega prenesene terjatve od klienta oziroma klientov v določenem procentu od fakturne vrednosti.

3.2.1 Naloge klienta

Klient oziroma odstopnik terjatve je navadno proizvajalec ali le prodajalec blaga ali storitve, ki prodaja z odloženim rokom plačila. Naloga klienta je, da terjatve ponudi v odkup faktorju. S podpisom pogodbe o faktoringu mora klient faktorju ponuditi v odkup vse obstoječe in bodoče terjatve, ki izvirajo iz prodaje blaga ali storitev. Če klient in faktor skleneta takšno pogodbo, da klient faktorju da v odkup vse terjatve, ki izvirajo iz njegovega poslovanja, je klientu onemogočeno, da bi faktorju ponudil le sumljive terjatve, ki bi jih bilo težko izterjati.

Osnovna naloga oziroma obveznost klienta je redno pošiljanje izstavljenih faktur faktorju v skladu s pogodbo o faktoringu. Na fakturah mora biti označeno, da kupec plača v enem ali v več obrokih preko faktorja. Klient mora faktorju plačati tudi provizijo za opravljene storitve, ki je odvisna od vrste storitev, ki jih opravlja faktor. Klient mora faktorja obveščati o vsem, kar je pomembno za faktoring posel. Obvestiti mora dolžnike o prenosu terjatev na faktorja. Odgovarjati pa mora na pritožbe kupcev oziroma dolžnikov, ki se nanašajo na kvaliteto proizvodov in neizvrševanje plačil (Farič, Bukovnik 2007, str. 104).

3.2.2 Naloge kupca/dolžnika

Dolžnik od klienta kupuje blago ali storitve z odloženim rokom plačila. Njegova obveznost se z pogodbo o faktoringu preusmeri od klienta na faktorja. Zato mora dolg poravnati direktno faktorju (Farič, Bukovnik 2007, str. 104).

Dolžnik lahko že v kupoprodajni pogodbi prepove klientu prenos terjatev faktorju, lahko pa tudi brez pravne podlage nasprotuje prenosu terjatev in ne želi nakazati denarja faktorju ali zahteva za nakazilo plačilo provizije (Klopčič 2003, str. 14).

3.2.3 Naloge faktorja

Faktor je finančna institucija, ki na podlagi sklenjenih pogodb o faktoringu s klientom prevzema terjatve. Faktor prevzema le terjatve, ki ustrezajo kriterijem glede kreditne in plačilne sposobnosti kupca. Ni dolžan prevzeti vseh terjatev, ki mu jih ponudi klient. Faktorjeva obveznost je določitev limita, do katerega ima klient pravico poslovati s svojimi kupci oziroma do katere višine je faktor pripravljen prevzeti njegove terjatve. Če presega določeni limit, lahko faktor zavrne ponudbo za odkup take terjatve.

Osnovna naloga je nakazilo predujma oziroma plačilo kupnine. Nakaže se do višine 80 % - 90 % nominalne vrednosti fakture, zmanjšane za faktorinško provizijo. Preostanek kupnine, zmanjšane za obresti, pa mora faktor izplačati klientu, ko prejme plačilo od dolžnika (Trifunović 1988, str. 7).

Kot smo že omenili, faktor pri pravem faktoringu prevzema tudi funkcijo delkredere. To pomeni, da odkupuje terjatve brez regresne pravice do klienta.

Faktor mora v skladu s pogodbo svojim klientom redno dostavljati poročila o stanju na računih posameznih kupcev, da mu tako omogoči pravilno sklepanje pogodb s kupci, fakturiranje terjatev in dobavo blaga. Ima nalogo vodenja knjigovodstva terjatev. S podpisom pogodbe faktor prevzema obveznost vodenja evidence o rokih zapadlosti terjatev (Trifunović 1988, str. 10).

3.3 Uporabniki faktoringa

Splošnega pravila, katera podjetja lahko uporabljajo faktoring ni, in odločitev o tem, ali uporabiti faktoring ali ne, je povsem prepuščena klientu, saj je ta najbolj seznanjen s finančnim položajem in potrebami v podjetju. Za uporabnike faktoringa velja vsaj ena od naštetih stvari:

- Kratkoročne terjatve podjetja do kupcev niso zastavljene banki ali kateremu drugemu subjektu za zavarovanje terjatev.

- Podjetje ima že najeto posojilo za financiranje nakupa opreme, strojev, zgradb in zemljišč ali pa je banka udeležena pri njihovem financiranju njihovega najema ali zakupa.
- Ko banka na podlagi analize denarnega toka podjetja zavrne prošnjo za odobritev novega kratkoročnega posojila.
- Ko banka zavrne vlogo za odobritev posojila, za katerega je podjetje v zavarovanje pripravljeno ponuditi odprte kratkoročne terjatve (Bond 1993, str. 192).

Factoring je primeren predvsem za manjša in srednje velika podjetja ter za samostojne podjetnike, ki redno dobavljajo večjemu krogu kupcev. Mala in srednje velika podjetja s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil kupcev. Factoring je primeren tudi za hitro rastoča podjetja, ki potrebujejo dodatna likvidna sredstva za financiranje svoje rasti. Primeren je tudi za podjetja, ki razvijajo nove proizvode in storitve, saj omogoča hitro pridobitev dodatnih denarnih sredstev. Uporaben je za podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo sezonskih proizvodov. Ta podjetja se v sezonskem vrhuncu soočajo z razliko v potrebah po kapitalu in sredstvih, ki jih imajo na voljo. Pojavi se lahko visoka zadolženost. To težavo pa lahko reši faktor z odkupom terjatev (Salinger 1991, str. 41).

4 VZOREC POGODBE O FAKTORINGU

Tratnik, Vrenčur in Šlamberger (2010, str. 406) predstavljajo vzorec pogodbe:

Pogodba o faktoringu

ki sta jo dogovorila in sklenila:

1. Firma oziroma ime družbe..., sedež ..., št. registrskega vpisa ... pri Okrožnem sodišču v ..., osnovni kapital ..., ID št. za DDV ..., matična št. ..., TRR ..., ki jo zastopa direktor (v nadaljevanju: **Faktor**)

in

2. Firma oziroma ime družbe ..., sedež ..., št. registrskega vpisa ... pri Okrožnem sodišču v ..., osnovni kapital ..., ID št. za DDV ..., matična št. ..., TRR ..., ki jo zastopa direktor (v nadaljevanju: **Klient**)

1. člen

Opredelitev strank

A) Faktor je stranka tega pogodbenega razmerja, na katero klient prenaša terjatve.

B) Klient je stranka tega pogodbenega razmerja, ki dobavlja blago ali opravlja storitve svojim odjemalcem (dolžnikom) ter iz tega razmerja nastale ter bodoče terjatve globalno prenaša na faktorja.

C) Dolžnik je stranka, ki pridobiva blago od klienta, pri čemer je zavezan zaradi spremembe upnika (globalne cesije) izpolnjevati obveznosti faktorju. Dolžnik ni stranka tega faktorinškega razmerja.

D) Dobavitelj je stranka, ki dobavlja blago klientu. Dobavitelj ni stranka tega faktorinškega razmerja.

2. člen

Uvodna določba

(1) Faktor in klient kot nesporno ugotovita, da je faktor pravna oseba, ki sme v skladu z Zakonom o bančništvu opravljati posle faktoringa.

(2) Faktor in klient sta soglasna, da predstavlja ta dogovor okvirno pogodbo, ki ustvarja neposredne pravne učinke med pogodbenima strankama. To okvirno pogodbo dopolnjujejo še posamični dogovori, na katere napotuje ta pogodba.

3. člen

Predmet pogodbe

(1) Klient se s to pogodbo zavezuje, da bo v času trajanja tega pogodbenega razmerja odstopil faktorju v smislu 6. člena te pogodbe vse obstoječe in bodoče denarne

terjatve, ki jih ima ali jih bo pridobil iz naslova opravljenih dobav iz svojega celotnega proizvodnega programa nasproti svojim dolžnikom na območju Slovenije. Faktor se zavezuje terjatve, v skladu in pod pogoji 6. člena te pogodbe, proti plačilu provizije prevzeti ter zanje izplačati klientu dogovorjeno protivrednost v denarju.

(2) Predmet te pogodbe so kratkoročne terjatve z rokom zapadlosti do 90 dni.

(3) Faktor prevzame le tiste terjatve, glede katerih je klient že opravil dobavo blaga dolžniku ali je blago že odpremil.

4. člen

Dolžnost pošiljanja fakture ter obvestitve dolžnika o faktoringu

(1) Klient je zavezan odstopiti faktorju vsako posamično terjatev. To stori tako, da pošlje faktorju kopijo fakture ter odpremnih dokumentov.

(2) Na izvodu fakture, ki jo klient pošlje dolžniku, mora jasno označiti, da je terjatev odstopljena faktorju. Označba glasi tako: »Terjatev po fakturi je v celotni višini odstopljena faktorju (navedba firme faktorja.....). Plačilo izvršiti na račun št. (navedba faktorjevega računa.....).«

5. člen

Prevzem terjatve

Faktor prevzame terjatev klienta na podlagi dobropisa zneska terjatve na obračunskem kontu.

6. člen

Oblike prevzema terjatev

(1) Faktor se zaveže fakturirane terjatve, pod pogojem da ga bo zadovoljila njihova boniteta, prevzeti v smislu nakupa ter brez morebitnega regresa do klienta v primeru izpada plačila ob zapadlosti s strani dolžnika na faktorja. Klientu se faktor zaveže izplačati kupnino v višini 80 % od vrednosti terjatve kot predujem, in sicer v roku 15-ih dni od prejema fakture. Preostalih 10 % zneska terjatve izplača faktor klientu po odbitku svoje provizije, najkasneje do izteka 15-dnevnega roka od prejema plačila s strani dolžnika. V cilju prenosa terjatev sta faktor in klient že sedaj sporazumna, da vse obstoječe terjatve z dnem podpisa te pogodbe preidejo na faktorja, in sicer z odložnim pogojem njihove dobre bonitete. Klient prav tako že s to pogodbo vnaprej prenaša na faktorja vse bodoče terjatve, katere faktor vnaprej sprejema, in sicer z odložnim pogojem njihove dobre bonitete. V trenutku, ko klient pridobi bodočo terjatev, ta preide na faktorja, če ga bo zadovoljila njena boniteta (pravi faktoring).

(2) Faktor v primeru iz prejšnjega odstavka ne prevzema rizika izpada plačila (bonitetni rizik) s strani dolžnika, če dolžnik ni izpolnil svoje obveznosti zaradi nepravilne izpolnitve klienta. V drugih primerih je faktorjev bonitetni rizik vsebinsko in časovno neomejen.

(3) Če faktorja boniteta glede določenih terjatev ne zadovolji, se zaveže te terjatve prevzeti v upravljanje, klientu pa na način iz prvega odstavka tega člena izplačati denarni znesek kot posojilo. Če faktor plačila od dolžnika ne prejme, je zavezan opraviti povratni prenos terjatev na klienta, klient pa je zavezan faktorju vrniti prejeti znesek posojila ter plačati provizijo in dogovorjene obresti. V cilju prenosa terjatev sta faktor in klient že sedaj sporazumna, da vse obstoječe terjatve z dnem podpisa te pogodbe preidejo na faktorja. Klient prav tako že s to pogodbo vnaprej prenaša na faktorja vse bodoče terjatve, katere faktor vnaprej sprejema. V trenutku, ko klient pridobi bodočo terjatev, ta preide na faktorja. V primeru izpada plačila s strani dolžnika, sta faktor in klient že sedaj sporazumna, da terjatev po izteku 30 dni po zapadlosti fakturiranega zneska preide nazaj na klienta (nepravi faktoring).

(4) Vračilo posojila je treba opraviti v roku 40-ih dni od zapadlosti terjatve. Faktor lahko rok vračila posojila tudi podaljša ter temu ustrezno prilagodi višino obresti.

(5) Če faktor prejme plačilo od dolžnika za prevzete terjatve iz tretjega odstavka tega člena, se poplača za dano posojilo, provizijo in dogovorjene obresti iz teh terjatev.

(6) Faktor lahko prevzame terjatve s slabo boniteto tudi samo v upravljanje (inkaso cesija), pri čemer pa ne izvrši plačila klientu, preden tudi sam ne prejme plačila od dolžnika ter tudi ne prevzame bonitetnega rizika. Prenakazilo na klienta izvrši po odbitku svoje provizije v 15-ih dneh od dne prejema plačila od dolžnika. V cilju prenosa terjatev sta faktor in klient že sedaj sporazumna, da vse obstoječe terjatve z dnem podpisa te pogodbe preidejo na faktorja. Klient prav tako že s to pogodbo vnaprej prenaša na faktorja vse bodoče terjatve, katere faktor vnaprej sprejema. V trenutku, ko klient pridobi bodočo terjatev, ta preide na faktorja.

(7) V vsakem primeru iz tega člena prevzame faktor upravljanje terjatev, ki se sestoji iz ugotavljanja kreditne sposobnosti dolžnika, vodenja knjigovodstva glede prevzetih terjatev, obračuna davkov, obračuna faktorinške provizije, opominjanja dolžnika in izterjave dolžnika.

(8) Faktor se odloči o obliki prevzema terjatev takoj po preveritvi bonitete dolžnika, o čemer 14-dnevno obvešča klienta.

7. člen

Limit prevzetih terjatev

(1) Faktor se zaveže prevzeti terjatve klienta v skupni vrednosti 10.000.000,00 EUR (...), pri čemer služijo za osnovo fakturirani zneski (skupni limit).

(2) Za posamezne dolžnike fiksno določen limit (posamezni limit) je lahko med trajanjem te pogodbe odpravljen, če se po izkušnjah glede na daljši čas presodi njihova ugodna boniteta.

(3) Če je za posameznega dolžnika fiksno določen limit prekoračen, faktor ne more odstopiti od tistih posamičnih prevzemov terjatev, glede katerih je že prejel polno

plačilo s strani dolžnika. Te terjatve je faktor zavezan prevzeti pod pogoji pravega faktoringa.

(4) Višina posamičnih limitov se določi s kasnejšim pisnim dogovorom med faktorjem in klientom, ki dopolnjujeta ta okvirni faktorinški dogovor.

(5) Faktor je upravičen znižati višino posamičnih limitov, če ugotovi slabo plačilno sposobnost (ustavitev plačil, prisilna poravnava, itd.) posameznega dolžnika. Znižanje limita se lahko nanaša na vse bodoče terjatve.

8. člen

Podaljšani pridržek lastninske pravice

(1) Če odstop terjatve na faktorja zaradi predhodnega odstopa te iste terjatve klienta na njegovega dobavitelja ne učinkuje naproti faktorju, je potrebno v trenutku zadovoljitve dobavitelja ali njegovega odstopa do varstva prenesti terjatev na faktorja. Če terjatev več ne obstoji, je klient dolžan vrniti faktorju prejeto plačilo ali nadomestiti neučinkoviti odstop terjatev z drugimi terjatvami. Pravico izbire ima klient.

(2) Klient je dolžan pri sklepanju pogodb z dolžniki izgovoriti v branži običajno zavarovanje (kot na primer podaljšani pridržek lastninske pravice).

9. člen

Stranske pravice

(1) S prehodom terjatve na faktorja preidejo nanj tudi vse stranske pravice bodisi akcesorne bodisi neakcesorne (kot so lastninski pridržki, fiduciarna zavarovanja itd.).

(2) Če je potreben za prehod stranskih pravic poseben prenosni posel, ga je klient zavezan nemudoma opraviti.

(3) V vseh primerih, kjer ta pogodba določa, da je potrebno kakšno pravno dejanje opraviti nemudoma ali takoj, je s tem mišljen rok 7-ih dni od dneva, ko bi pravno dejanje bilo mogoče opraviti.

10. člen

Provizija, obresti in stroški

(1) Za odkupljene terjatve v obliki pravega faktoringa zaračuna faktor skupno provizijo v višini % od fakturiranega zneska odstopljene terjatve.

(2) V primerih, ko faktor prevzame terjatve v obliki nepravega faktoringa, zaračuna skupno provizijo v višini % od fakturiranega zneska odstopljene terjatve ter obresti v višini % mesečno.

(3) Za v inkaso prevzete terjatve zaračuna faktor skupno provizijo v višini % od fakturiranega zneska odstopljene terjatve.

(4) Stroški so zajeti v proviziji.

11. člen

Prejem plačil pri klientu

(1) Klient je zavezan sporočiti faktorju dolžnikove ugovore proti klientu. Utemeljene ugovore dolžnika mora klient upoštevati ter morebitne napake takoj odpraviti (na primer zaradi nepravilne izpolnitve itd.).

(2) Klient je zavezan takoj sporočiti faktorju, da mu je bilo dobavljeno blago vrnjeno in svoje stališče o vrnitvi.

(3) Klient je zavezan takoj sporočiti faktorju, če je izvedel za okoliščine, ki kažejo na slabo boniteto dolžnika.

12. člen

Prejem plačil pri klientu

(1) Klient je dolžan za vse terjatve, ki so bile odstopljene faktorju, plačila pa so bila opravljena direktno njemu, nemudoma izvršiti prenakazilo na faktorja ter mu odstopiti vso dokumentacijo v tej zvezi.

ali

(1) Vsa plačila, ki jih prejme klient od dolžnika v cilju poplačila terjatev, ki so bile odstopljene faktorju, prevzame klient kot fiduciar za faktorja. Klient je zavezan vsa takšna plačila takoj prenesti na faktorja.

(2) Če opravi dolžnik plačilo z menico ali drugim vrednostnim papirjem, je klient zavezan takoj opraviti ustrezen prenosni posel na faktorja.

13. člen

Konti

(1) Faktor vodi za klienta obračunski konto, iz katerega bodo razvidne prevzete terjatve in provizija, v kar ima klient kadarkoli vpogled.

(2) 10 % vrednosti terjatev bo knjiženih na blokiranem kontu, s čimer bo faktorju dana varnost za pokritje morebitnih njegovih zahtevkov iz te pogodbe. Pridržani znesek na blokiranem kontu se prenese na obračunski konto, ko več ni pričakovati jamčevalnih zahtevkov dolžnika ter tudi ne kakšne druge nevarnosti za terjatev ter je bilo plačilo faktorju s strani dolžnika že opravljeno. Prenos se opravi najkasneje v 3 mesecih od plačila dolžnika.

14. člen

Sporočila

Faktor pošilja klientu vsakih 14 dni sporočila o vplačilih dolžnika.

15. člen

Končna določba

(1) Spremembe in dopolnitve te pogodbe so veljavne le v pisni obliki. Pogodba je sklenjena v 4-ih identičnih izvodih, od katerih prejme vsaka pogodbeni stranka po dva izvoda.

(2) Pogodba je sklenjena za čas 3 let ter se po izteku tega časa avtomatično podaljša še za 3 leta in tako dalje, če nobena od pogodbenih strank v 14 dneh po izteku pogodbenega razmerja pisno ne izjavi, da prekinja pogodbeno razmerje.

(3) Za morebitne spore je pristojno sodišče v Mariboru.

Maribor,

Podpisa faktorja

.....

Podpis klienta

.....

5 SKLEP

Naši cilji so bili predstaviti faktoring in njegove tri funkcije, financiranje, delkredere in upravljanje s terjatvami. Predstavili smo dve temeljni obliki faktoringa, ki sta pravi in nepravi faktoring. Pravi faktoring, ki vključuje vse tri funkcije faktoringa, in nepravi faktoring, kjer odpade funkcija delkredere in nosi rizik neplačila dolžnika klient sam. Temeljni cilj je bil predstaviti pogodbo o faktoringu, ki je okvirna pogodba, na podlagi katere je klient zavezan terjatve ponujati faktorju, faktor pa je terjatve zavezan prevzemati. Glavni pogodbeni stranki sta faktor in klient, udeleženec v faktoringu poslu pa je tudi dolžnik oziroma kupec, ki mora po sklenjeni pogodbi o faktoringu med klientom in faktorjem svoj dolg do klienta poravnati faktorju.

Naša prva hipoteza, ki smo jo postavili, je, da faktoring predstavlja tristransko razmerje med faktorjem, klientom in dolžnikom. To hipotezo potrjujemo, saj faktoring poteka med faktorjem, ki prevzema terjatve in klientom, ki daje terjatve faktorju v prevzem ter dolžnikom, ki mora poravnati svoj dolg faktorju.

Naslednja hipoteza je bila, da je pogodba o faktoringu okvirna pogodba in tudi to hipotezo potrjujemo. Pogodba o faktoringu je okvirna pogodba, ki omogoča da se faktor odloči, v kakšnem smislu bo prevzel terjatve potem, ko mu terjatve klient ponudi.

Tretja hipoteza je bila, da faktor terjatve pridobiva, klient pa mu jih ponuja, kar smo že do sedaj ponovili in tudi potrjujemo. Faktor je finančna institucija, ki na podlagi pogodbe o faktoringu prevzema terjatve. Klient pa je organizacija, ki prodaja z odloženim rokom plačila in potem te terjatve, ki nastanejo, ponudi faktorjem za odkup.

Zadnja hipoteza je bila, da klient s pogodbo na faktorja prenese tudi stranske pravice. Tudi to hipotezo potrjujemo, saj s prehodom terjatve na faktorja preidejo nanj tudi vse stranske pravice, bodisi akcesorne bodisi neakcesorne, kot so lastninski pridržki, fiduciarna zavarovanja itd.

LITERATURA IN VIRI

1. Achilles. (2014). *Factoring*. Prevezeto 23. avgusta 2017 iz <http://www.achilles.si/factoring>.
2. Bond, C. J. (1993). *Credit management handbook: a complete guide to credit and accounts receivable operations*. New York: McGraw-Hill.
3. Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor. (2013). Prevezeto 23. avgusta 2017 iz Portal EPF: <http://www.epf.um.si>.
4. Farič, M. & Bukovnik, M. L. (2007). *Osnove poslovnih financ*. Murska Sobota: Ekonomska šola Murska Sobota.
5. Filipič, D. & Markovič-Hribernik, T. (1998). *Osnove financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
6. Filipič, D. & Mlinarič, F. (1999). *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
7. Gorenc, V. (1981). *Factoring: ugovor autonomnog privrednog prava*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Pravna fakulteta.
8. Jerman, B. (2003). *Podjetje in delo: Pogodba o factoringu*. Ljubljana: GV založba.
9. Jerman, B. & Vidic, T. (2012). *Temelji civilnega in gospodarskega prava: Teorija in praksa*. Ljubljana: Uradni list RS.
10. Klopčič, U. (2003). *Sinergije med finančnima instrumentoma factoring in zavarovanje terjatev*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Kobler, L. (2008). *Factoring kot instrument kratkoročnega financiranja: primer LHB Fiannce, d. o. o.* Diplomsko delo. Ljubljana: Pravna fakulteta.
12. Podobnik, K. (1999). *Podjetje in delo: Pogodba o factoringu*. Ljubljana: GV založba.
13. Salinger, R. F. (1991). *Factoring Law and Practice*. London: Sweet and Maxwell.
14. Sternad, S., Boršič, D., & Tominc, P. (2013). *Navodila za izdelavo pisnih del na Ekonomsko-poslovni fakulteti*. Prevezeto 20. avgusta 2017 iz <http://www.epf.um.si/izobrazevalnadejavnost/studijskiprogrami/visokosolski/diplomiranje-in-zakljucitev-studija>.

15. Tratnik, M., Vrenčur, R. & Šlamberger, M. (2010). Zavarovanje plačil: s primeri pogodb, klavzul, zemljiškoknjižnih predlogov in sodno prakso. Maribor: Inštitut za nepremičninsko pravo.
16. Trifunović, P. (1988). *Factoring i forfeiting*. Beograd: Institut za splošno trgovino.
17. Vrenčur, R. (2000). Pogodba o factoringu. *Pravna praksa*, 16, str. 19-22.
18. Vrenčur, R. (2000). *Pravna razmerja pri pogodbi o factoringu*. Magistrska naloga. Maribor: Pravna fakulteta.
19. Zupančič, K. (1971). Factoring + pogodbe. *Pravnik: revija za pravno teorijo in prakso*, 26 (10), str. 389-399.

PRILOGE

Faktor, d. o. o.

(ime in naslov dolžnika)

OBVESTILO O ODSTOPU TERJATEV

Datum:

Obveščamo vas, da smo v skladu s pogodbo o faktoringu, ki smo jo sklenili s PRVI FAKTOR d. o. o., Slovenska cesta 17, 1000 Ljubljana, omenjeni faktorinški družbi odstopili in na njo v celoti prenesli naše terjatve do vas v skupnem znesku _____ EUR, ki so izkazane z _____ računi, naštetimi v prilogi k temu obvestilu.

Prosimo vas, da zapadle obveznosti po zgoraj navedenih odstopljenih terjativah poravnate s plačilom v korist PRVI FAKTOR d. o. o., Slovenska cesta 17, 1000 Ljubljana, na njihov račun št. **02924-0012104915** pri NLB d. d. Ljubljana. Le tista plačila, ki bodo izvršena v skladu s temi navodili, se bodo upoštevala kot plačila z učinkom prenehanja obveznosti.

Prosimo vas tudi, da s podpisom izjave dolžnika na spodnjem delu tega obvestila potrdite vašo privolitve v zgoraj navedeni odstop terjatev in v vsebino omenjene izjave.

Zahvaljujemo se vam za sodelovanje in vas lepo pozdravljamo.

(izpisano ime podpisnika)

(žig odstopnika in
podpis pooblaščenice osebe)

IZJAVA DOLŽNIKA

Potrujemo, da smo seznanjeni z odstopom terjatev, na katerega se nanaša zgornje obvestilo, in z njim brez pridržka soglašamo.

Potrujemo in priznavamo tudi obstoj odstopljenih terjatev, kot so opredeljene z računi, naštetimi v prilogi, in nepreklicno izjavljamo, da proti novemu upniku, PRVI FAKTOR d. o. o., Ljubljana, ne bomo uveljavljali ugovorov, reklamacij in nasprotnih zahtev oziroma terjatev, ki bi izvirale iz naših razmerij proti prvotnemu upniku. V primeru, če bo katera odstopljenih terjatev zarubljena zaradi poplačila terjatev tretjih oseb do prvotnega upnika ali bo v zvezi z njimi predlagan ali uveden kakršenkoli postopek, se zavezujemo o tem nemudoma obvestiti novega upnika.

Izjavljamo tudi, da upniku nismo odstopili naših terjatev do tretjih oseb namesto izpolnitve naših obveznosti po odstopljenih ali kakšnih drugih terjativah.

Potrujemo tudi, da med nami in upnikom ne obstaja dogovor, ki bi prepovedoval odstop in prenos terjatev.

Potrujemo, da smo seznanjeni, da lahko navedene odstopljene terjatve prijavimo v obvezni večstranski pobot, ki ga določa Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih, le kot obveznosti do novega upnika, PRVI FAKTOR d. o. o.

Datum:

(izpisano ime podpisnika)

(žig dolžnika in
podpis pooblaščenice osebe)

PRILOGA K OBVESTILU O ODSTOPU TERJATEV Z DNE _____

Terjatve do dolžnika, ki jih odstopnik odstopa PRVI FAKTOR d. o. o.:

Račun št.	Datum računa	Znesek (v EUR)	Zapadlost plačila

ODSTOPNIK:

DOLŽNIK:

(izpisano ime pooblaščenice osebe)

(izpisano ime pooblaščenice osebe)

(žig odstopnika in
podpis pooblaščenice osebe)

(žig dolžnika in
podpis pooblaščenice osebe)