

Halid Konjhodžić*

Nikola Knego**

ISSN 0469-6255

(177-182)

FINANCIRANJE BRODOGRADNJE PUTEM FAKTORINGA FINANCING OF SHIPBUILDING INDUSTRY THROUGH FACTORING

UDK 338+347.79]629.5

Prethodno priopćenje

Preliminary communication

Sažetak

Factoring i factoring-odnosi u hrvatskom gospodarsko-pravnom sustavu, posebice u sektoru brodogradnje, predmet su razmatranja ovog rada. Factoring je, ističu autori, financijski posao složene naravi, institut koji ima više zadaća – funkcija, od kojih su: funkcija kreditiranja, zadaća managementa tražbina i del credere funkcija, nesumnjivo najznačajnije. Brodogradnja se i u nas može financirati putem factoringa. No, prije svega, ističu autori, treba temeljito sanirati i reprivatizirati naš hrvatski bankarsko-pravni sustav.

Ključne riječi: brodogradnja, faktor, banka, del credere, rizik, privatizacija, kredit, obrtni kapital.

Summary

Factoring and factoring relations in the Croatian economic and legal system, particularly in the shipbuilding sector, is the theme of this paper. The authors point out that the factoring is financially complex; it is an institute which has many tasks: credit financing function, management demands function and del credere function. Financing of shipbuilding industry can be performed via factoring in our country too, but the authors print out that Croatian banking and legal system should be thoroughly reorganised and reprivatised.

1. Uvodne napomene Introductory notes

Riječ factoring, lingvistički promatrano, potječe od latinskog glagola *facere*, što znači činiti, raditi, poslovati, voditi, trgovati, a i financirati. Potom se u anglosaksonskoj literaturi koristi termin *factorei*, *factorey*, ili jednostavno *factor* u značenju: agent, komisionar, poslovođitelj, **financijski posrednik**, i sl.

Gdje je i kada točno nastao faktorinški poslovno-pravni odnos teško je reći. U tom kontekstu izvjestan broj znanstvenika drži kako faktorinške trgovačko-pravne odnose treba tražiti već u 17. stoljeću prije Krista u drevnom Babilonu, tj. u vrijeme postojanja čuvenog Hamurabijevog zakonika. Tada su, kako ističu pristalice ovog gledišta, pojedini proizvođači angažirali agente – faktore da im pomažu pri prodaji roba i usluga, a bili su angažirani i pri naplati njihovih dospjelih potraživanja. Ne mali broj znanstvenika faktorinški posao vezuje za velika kolonijalna osvajanja prekomorskih zemalja petnaestog i šesnaestog stoljeća.¹ No, ipak najveći broj znanstvenika smatra da se ugovor o faktoringu modernog tipa pojavio tek krajem 19. stoljeća i to u poslovno-pravnoj praksi Sjedinjenih Američkih Država.

U SAD-a su se naime potkraj 19. stoljeća, ističe prof. J. Andrijanić, donosili propisi (MC-Kinleyove carinske tarife) kojima su uvedene visoke carine za uvoz robe, posebice za tekstilnu robu, pa je izvoz europske robe u SAD praktično prestao. Ovim činom su američki faktori – agenti komisionari – izgubili svoj stari djelokrug rada – posredovanje u prodaji i

*Dr. sci. Halid Konjhodžić
Fakultet za turizam i vanjsku trgovinu Dubrovnik

**Prof. dr. sci. Nikola Knego
Fakultet za turizam i vanjsku trgovinu Dubrovnik

¹ C. Sambri: Factoring – instrument financiranja, Maribor, 1972., str. 53.

uvozu robe. No, oni su se ubrzo prilagodili i svoje su usluge ponudili domaćoj industriji, osobito tekstilnoj, čijim se potrebama morao prilagoditi faktoring odnos. Dotadašnja osnova čitavog sustava faktoringa, a to je bila **komisiona prodaja robe**, bila je napuštena, jer su domaći proizvođači i mogli i htjeli svoje proizvode sami prodavati i za prodaju robe im faktor nije bio potreban. Ali, zbog porasta proizvodnje, proizvođačima su nedostajala financijska sredstva, a faktori su, s druge strane, predstavljali znatnu financijsku snagu i poznavali su plaćevne sposobnosti američkih potrošača. Faktorski posao se zbog tih novih okolnosti nužno transformirao. Faktori ne preuzimaju više robu od svojih komitenata radi daljnje prodaje, nego proizvođači odnosno veletrgovci sami obavljaju sav posao robnog prometa, sami preuzimaju narudžbe od kupaca, sami je isporučuju, odgovaraju za materijalne i pravne nedostatke robe i sl. S druge strane, faktori preuzimaju financijski dio posla, tj. oni kupuju tražbine svojih klijenata (proizvođača i veletrgovaca) prema dužnicima prije dospjeća na naplatu te ih tako kreditiraju. Osim financiranja – kreditiranja, faktori svojim klijentima pružaju i druge usluge kao što su preuzimanje rizika naplate od dužnika i vođenje tražbine, ali na sasvim novim osnovama. Dok je faktor obavljao poslove komisionara, komisioni pravni posao je bio pravni temelj i za ostale funkcije faktoringa, a sada se faktorski posao temelji na **ugovoru o kupovini nedospjelih, najčešće kratkoročnih, potraživanja** koje klijenti imaju prema svojim kupcima.² Faktor se, znači, od komisionara i posrednika u prodaji robe transformirao u financijera sui generis, tako da je financiranje postalo osnovna funkcija faktorskog trgovačko pravnog odnosa.

U ekonomsko-pravnoj teoriji i poslovnoj praksi postoje dosta različiti oblici – tipovi – vrste očitovanja faktorskih odnosa. U najznačajnije oblike svakako treba ubrojiti: pravi faktoring, nepravi faktoring, faktoring plativ po dospjeću, domaći i međunarodni faktoring, te otvoreni i skriveni faktoring.

Za **pravi faktoring** (Old Line Faktoring, Conventional Notification Faktoring i sl.) svojstveno je to što banka faktor nudi kumulativno klijentu sve tri bitne faktorske usluge, a to su: usluge financiranja potraživanja, usluge vođenja tražbine i usluge osiguranja plaćanja, tzv. del credere funkcija. Del credere funkcija je temeljna osobitost pravog faktoringa i tim činom banka-faktor preuzima, uz usluge vođenja naplate, i rizik plaćevne nesposobnosti dužnika.

Nasuprot pravom faktoringu, kod **nepravog faktoringa** (Non – Notification Faktoring), banka faktor nudi klijentu samo dvije skupine usluga i to financiranje klijentove tražbine i faktorovo upravljanje – vođenja preuzetih potraživanja. Del credere funkcija kod ove vrste faktoringa se ne ugovara, pa tim propuštanjem ne samo da otpada odgovornost faktora za nenaplatu potraživanja od

dužnika, nego je upravo obrnuto, te je klijent taj koji odgovara – jamči faktoru za nemogućnost naplate svojega potraživanja od dužnika.³

Za **faktoring plativ po dospjeću** je svojstveno da banka-faktor klijentu nudi del credere jamstvo, te usluge vođenja – upravljanja klijentovim tražbinama. Usluga financiranja izostaje, te faktor kupljenu tražbinu isplaćuje klijentu, tek nakon što je naplati od cesusa.

Domaćim faktoringom nazivamo onaj faktorsko-pravni odnos koji se zaključuje između domaćih subjekata prava. Znači, faktor i klijent su tuzemne fizičke ili pak pravne osobe. Nasuprot ovome kod međunarodnog faktoringa jedan od sudionika faktorskog odnosa, faktor ili klijent, ima status stranca i tu su onda uvijek prisutna inozemna obilježja. Obilježje inozemnosti je osnovno svojstvo međunarodnog faktoringa. U međunarodnom faktorskom odnosu sudjeluju, u pravilu, četiri subjekta, a to su: prodavatelj robe u svojstvu klijenta, domaća banka – faktor, cesus – kupac iz inozemstva te njegova inozemna banka – faktor.

Najzad, zavisno o tome koliko dužnik zna, faktorski odnos može biti otvoreni i zatvoreni. Kod **otvorenog** faktorskog odnosa (Open Faktoring) dužnik zna za postojanje faktorskog odnosa, obavješten je o njegovim bitnim sastojcima, dok kod **zatvorenog**, skrivenog faktoringa (Undisclosed Faktoring) dužnik ne zna za postojanje ugovora o faktoringu.

Ugovor o faktoringu se najčešće definira kao složeni pravni posao dosta trajne naravi (zaključuje se na 5 – 10 godina) u kojem se jedna ugovorna strana **klijent** obvezuje ponuditi na prodaju drugoj ugovornoj strani **faktoru** (najčešće banci) sve svoje nedospjele kratkoročne tražbine nastale tokom njegovog redovnog poslovanja (obično prodaja roba i usluga), te mu naknaditi odgovarajuće faktoring-troškove i provizije dok se **faktor-banka** obvezuje ponudene tražbine, nakon ispitivanja njihova boniteta otkupiti, svakako uz preuzimanje rizika naplate od klijentovih dužnika, i uz istodobnu obvezu vođenja naplate preuzetih tražbina.

2. Uloga i zadatci *Role and tasks*

Za faktorski pravni odnos je svojstveno da faktor obavlja dosta brojne i različite zadaće – funkcije, kao što su: vođenje računovodstva, utjeruje potraživanja, obavlja naplatnu funkciju, daje predujam klijentu, izdaje i pribavlja odgovarajuće formulare, preuzima rizik naplate i sl. Sve ove zadaće se mogu svrstati u tri velike funkcije te se tako u trgovačko-pravnoj znanosti ističe da se u faktorskom odnosu obavljaju tri ključne funkcije, a to su:

² J. Andrijanić: Vanjska trgovina, Mikrorad, Zagreb, 1999., str. 103.

³ G.P. Glomb: Finanzierung durch Faktoring, Köln, 1969., str. 29.

- funkcija financiranja;
- funkcija osiguranja naplate i
- funkcija vođenja tražbina.

Na temelju ugovora o faktoringu banka – faktor stavlja klijentu na raspolaganje određenu sumu novca a da za to u tom trenutku nije primila nikakvu protunaknadu. Protučinidbu dobija faktor tek naplatom potraživanja od klijentovog dužnika – cesusa. Banka financira klijenta tako što mu odmah isplati nedospjela potraživanja, tako da se tek nakon dospjeća potraživanja faktor može naplatiti od cesusa. Znači, da za financiranje putem faktoringa treba postojati **vremenska distanca** od dana kada banka – faktor isplati određeni iznos klijentu, pa do dana kada stekne mogućnost naplate,⁴ odnosno do dana kada dospije na naplatu klijentovo potraživanje prema cesusu.⁵ Ukoliko bi u ugovoru o faktoringu bilo ugovoreno plaćanje po dospelosti potraživanja prema klijentovom dužniku, onda takav faktoring ne bi u sebi uključivao zadaću financiranja. Dakle, radilo bi se o faktoringu plativom po dospelosti.

Financiranje putem faktoringa može se obaviti na dva načina: predujmom i diskontom. Kreditiranje **predujmom** je uvjetovano predočenjem klijentovih dokaza o otpremi robe kupcu (faktura, otpremnica, certifikat o kvaliteti i kvantitetu robe i sl.). Iznos sredstava koja faktor isplaćuje klijentu putem predujma kreće se u rasponu od 70 – 95% iznosa cediranog potraživanja. Ostatak od 5 – 30% faktor zadržava na posebnom računu kojim klijent može raspolagati tek po proteku roka u kojem dužnik može staviti prigovore na isporučenu robu. Faktorinška kamata i drugi troškovi predujma se obično kreću na razini bankarsko-tržišne kamate uvećane za 2 – 4%. U slučaju plaćanja **diskontom**, danom kada kupi tražbinu faktor je dužan odmah isplatiti klijentu protuvrijednost otkupljenih tražbina,⁶ uz umanjenje – diskont u visini jednokratne naknade u iznosu od 5 – 6% na ime troškova kamate, provizije i sl. izdataka.

Kreditiranje putem faktoringa doprinosi većem i bržem prometu roba i usluga. Ono značajno utječe i na povećanje proizvodnje, jer komitent odmah po otpremanju robe i ispostavljanju računa dobiva od banke – faktora novčana sredstva nužna za neometano odvijanje procesa društvene reprodukcije. Financiranje po sustavu faktoringa najviše pogoduje malim i srednjim poduzetnicima, jer im omogućuje da uz relativno povoljne uvjete dobivaju kredite tim prije što komercijalne banke ne pokazuju uvijek spremnost ovakvim tvrtkama

odobravati tražene kredite,⁷ a još manje eskontirati njihove mjenice ili pak neke druge njihove vrijednosne papire.

Del credere funkcija je druga temeljna zadaća faktorinškog pravnog odnosa. U pravom faktorinškom odnosu banka – faktor obvezno preuzima del credere rizik, odnosno preuzima rizik plaćevne nesposobnosti dužnika koji se očituje u propustu cesusa da u cijelosti ili djelomično izvrši svoju obvezu ili je pak izvrši sa zakašnjenjem. Del credere akceptom⁸ faktor se, znači, obvezuje klijentu isplatiti tražbinu u potpunosti, neovisno o tome hoće li se faktor moći naplatiti od klijentovog, odnosno sada faktorovog dužnika – cesusa, te slijedom rečenog banka – faktor nema pravnog temelja tražiti od klijenta naknadu isplaćene cijene radi možebitne nemogućnosti naplate tražbine od klijentovog dužnika.

Za del credere rizik banka obično naplaćuje 3 – 5% faktorinške provizije. No, preuzimanjem del credere jamstva banka – faktor ne preuzima i klijentovu odgovornost za veritet, količinu i kvalitetu tražbine, tj. odgovornost za veritet, kvantitetu i kvalitetu isporučene robe i usluga. Stoga klijent faktoru i nadalje jamči za postojanje tražbine (veritet), ali i za materijalne i pravne nedostatke na robi i uslugama, što ih pruža dužniku – cesusu. Del credere jamstvom se, znači, samo jamči za **bonitet**⁹ prodanih tražbina, a ne za njihov veritet.¹⁰

Vođenje – upravljanje tražbinama je treća vrlo značajna funkcija faktorinškog pravnog odnosa. U tipične usluge **managementa tražbina** ubrajamo: ispitivanje kreditne sposobnosti cesusa, vođenje računovodstva naplate, obračunska služba, ispostavljanje faktura, obračuna provizije, obračun poreznih i drugih davanja, vođenje statistike, naplata tražbina, slanje opomena, utuživanje i utjerivanje tražbina. Uz navedene faktor može za klijenta obavljati i mnoge druge usluge vezane za njegov mikro proces reprodukcije, kao što su: istraživanje tržišta, promotivne aktivnosti, posredničke usluge vezane za isporuku robe i sl. Razumije se da se za sve ove usluge plaća posebna naknada tzv. faktorinška pristojba. No, cijena ovih usluga je obično niža kod faktoring-tvrtki, nego kod drugih gospodarstvenika, s obzirom da mnoge podatke faktor saznaje usput, vodeći usluge faktoringa, pa sukladno tom, ne treba za to angažirati neko posebno osoblje ni poseban financijski kapital.

⁷ Z. Antonijević – M. Petrović – B. Pavičević: Bankarsko pravo, SA, 1982., str. 222.

⁸ Credo-credere vuče svoje porijeklo iz latinskog jezika i znači vjerujem, vjerovati. Del credo-credere vodi porijeklo iz bankarskih pravnih poslova i znači na vjeru, na povjerenje te se otud proširilo i na agencijsko i komisiono poslovanje.

⁹ K. Bette: Das Factoringgeschäft, Stuttgart – Weisbaden, 1973., str. 26.

¹⁰ čl. 443. Zakona o obveznim odnosima

⁴ R. Erni: Factoring nach schweizerischen Recht, Zürich, 1974., str. 19.

⁵ V. Gorenc: Ugovor o faktoringu, Školska knjiga, Zagreb, 1988., str. 8.

⁶ Lj. Vidučić – G. Brčić: op. cit., str. 36.

3. Faktoring i hrvatski gospodarsko-pravni sustav

Factoring and Croatian economic system

Ugovor o faktoringu ubrajamo u grupu neimenovanih ugovora, tj. ugovora čija problematika nije regulirana hrvatskim pozitivnim pravnim propisima. No, iako ga naše hrvatsko gospodarsko pravo ne regulira, ono ga poznaje i priznaje kao

legalni **inominantni pravni posao**. S tim u svezi, u čl. 32. st. 2. hrvatskog Zakona o vanjskotrgovačkom poslovanju, izričito se spominje i faktorinški odnos kao posebna usluga u vanjskotrgovinskom prometu.

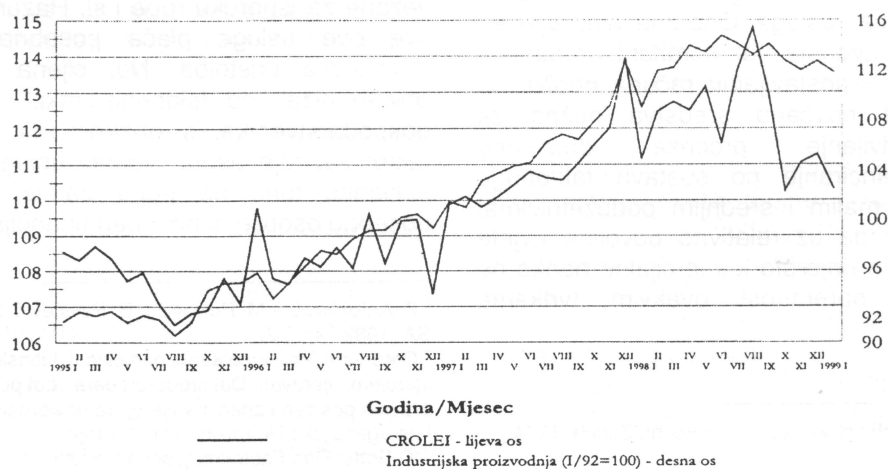
Uporaba faktorinškog pravnog posla u našim nimalo ružičastim gospodarskim prilikama (vidjeti tablicu br. 1. i 2. i dijagram br. 1. i 2.), i ako se uopće želi pomoći malim i srednjim tvrtkama – posebice onim u **brodogradnji**, bila bi, po našem mišljenju, pravno moguća, a ekonomski i opravdana. Naime, i

Tablica 1. Osnovni makroekonomski pokazatelji hrvatskog gospodarstva
Table 1. Principal macroeconomic indicators of Croatian economy

	1995.	1996.	1997.	1998.
BDP, tekuće cijene (mil. HRK)	98 382,00	107 980,60	122 904,50	135 645,20
Cijene na malo, prosjek, %	2,00	3,50	3,60	5,70
Proizvođačke cijene, prosjek, %	0,70	1,40	2,30	-1,20
Troškovi života, prosjek, %	4,00	4,30	4,10	6,40
Tečaj HRK / USD, prosjek	5,23	5,43	6,16	6,36
Vanjskotrgovinska bilanca (mil. USD)	-3 237,50	-3 651,20	-5 224,40	-3 843,00
Tekući račun platne bilance (mil. USD)	-1 283,80	-857,80	-2 434,00	-1 553,80
Devizne rezerve HNB, krajem razdoblja(mil. USD)	- 1 895,20	2 314,00	2 539,00	2 815,60
Eskontna stopa HNB, u % na godišnjoj razini	8,50	6,50	5,90	5,90
Ukupni vanjski dug, mil. USD	4 537,90	4 808,40	6 661,60	8 197,10
Unutarnji javni dug, mil. HRK	16 405,40	16 533,70	14 608,70	13 697,50
Manjak/višak – konsolidirana središnja država, mil. HRK	-883,00	-477,40	-1 586,67	882,08
Stopa nezaposlenosti, % ukupne radne snage	14,50	16,40	17,50	17,60
Fizički obujam industrijske proizvodnje, stopa rasta u %	0,30	3,10	6,80	3,70
Prosječna mjesečna neto plaća, stopa rasta u %	45,80	11,80	16,90	12,80
Noćenja turista, stopa rasta u %	-35,50	66,50	41,30	3,20

Izvor: Državni zavod za statistiku, Hrvatska narodna banka, Ministarstvo financija

Dijagram 1. Prethodeći pokazatelj industrijske proizvodnje – CROLEI
Diagram 1. Preceded indicator of industrial production - CROLEI



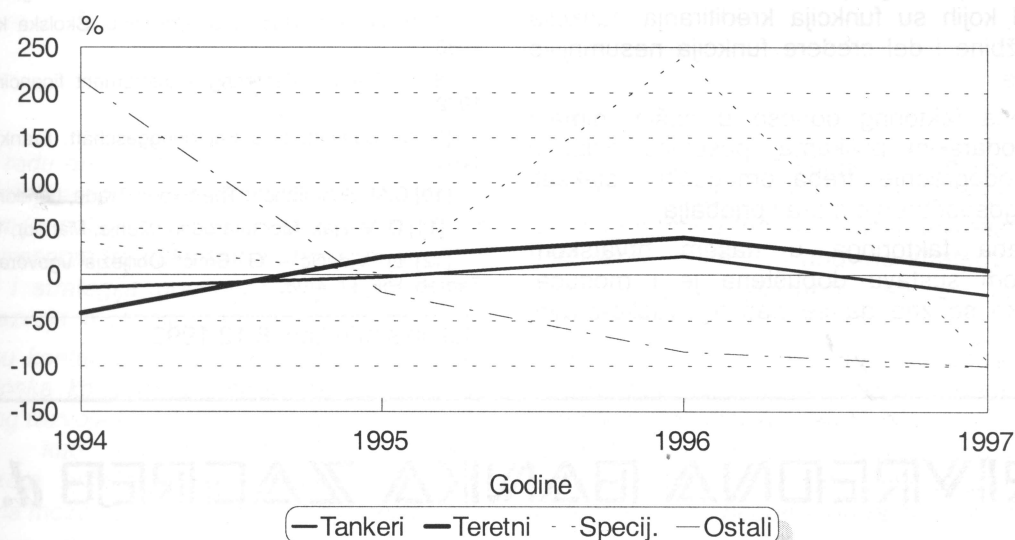
Izvor: Mjesečni statistički prikaz Ministarstva financija

Tablica 2. Proizvodnja brodova i ostalih plovnih objekata u Hrvatskoj
 Table 2. Building of ships and other craft in Croatia

Plovni objekt	1993.		1994.		1995.		1996.		1997.	
	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.	u GT	ind.
Tankeri	144625	100	123835	89	120739	97	143660	119	113057	79
Teretni brodovi	77807	100	45401	58	36651	81	51479	140	54041	105
Spec. plovni objekti	303	100	410	135	416	102	1414	340	84	6
Ostali plovni objekti	55	100	173	314	140	81	22	16	0	0

Izvor: Godišnji ljetopis hrvatskog zavoda za statistiku R.I. za 1998. god.

Dijagram 2. Dinamika porasta proizvodnje brodova i drugih plovnih objekata
 Diagram 2. Dynamics of production growth of ships and other craft



Izvor: Godišnji ljetopis Republike Hrvatske za 1998. god.

bez nekog dodatnog normiranja, dakle, u okviru već postojećih pravnih propisa, mogao bi se koristiti ovaj oblik financiranja obrtnih sredstava, posebice ako se zna da se naš gospodarsko-pravni sustav temelji na **slobodi poduzetništva** i autonomiji volje ugovornih strana,¹¹ te u tom kontekstu strane ugovornice slobodno uređuju svoje gospodarske odnose uz uvjet da njihovi odnosi ne smiju biti protivni hrvatskom Ustavu i hrvatskim, a i međunarodnim imperativnim pravnim normama – *ius cogens*.

Važno je napomenuti da naša hrvatska Odluka o nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti¹² dopušta i faktorinšku djelatnost i to pod točkom 65.2., tj. pod točkom ostala financijska posredovanja. No, da bi poslovi faktoringa imali neki značajniji učinak u financiranju hrvatske reprodukcije potrebno je prvo obaviti započetu **sanaciju** i **reprivatizaciju hrvatskog bankarskog** i financijskog sustava. Dovođenje procesa saniranja i reprivatizacije banaka

uz ostvarenje prosperitetnog gospodarstva – umjerena inflacija, stabilan tečaj, dinamična stopa rasta, niska stopa nezaposlenosti i sl. i održavanje povoljnog makrodruštveno-ekonomskog okruženja – prevlast privatnog gospodarenja, visok stupanj demokracije, zaživljavanje instituta pravne države i sl. – predstavljaju, nesumnjivo, bitan uvjet – *conditio sine qua non*, razvitka i unapređenja faktoring odnosa u Republici Hrvatskoj.

Držimo kako bi poslovi faktoringa bili zanimljivi za one banke koje bi se odlučile za odobravanje kredita temeljem prodaje kratkoročne imovine ili pak temeljem zalaganja kratkoročne i dugoročne imovine te za banke usmjerene na financiranje vanjskotrgovinskog poslovanja.¹³ Osim navedenih, faktoringom bi se mogli baviti i inozemni financijski posrednici – supsidijari stranih faktoring tvrtki, a i domaće novoosnovane financijske institucije koje raspoložu slobodnim novčanim kapitalom.

¹¹ čl. 10. hrvatskog Zakona o obveznim odnosima.

¹² Odluka o nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti, Narodne novine RH br. 6/95.

¹³ Lj. Vidučić – G. Brčić: op. cit., str. 38.

4. Zaključak **Conclusion**

Na kraju naših razmatranja problematike financiranja hrvatske brodogradnje putem faktorinškog pravnog posla u zaključku treba reći sljedeće:

1. financiranje putem ugovora o faktoringu novijeg je datuma. Nastalo je u poslovno financijskoj praksi SAD, te da se poslije proširilo i u ostale dijelove svijeta;
2. faktorinški je financijski odnos složene naravi. U sebi sadrži elemente ugovora o diskontu, elemente predugovora, te elemente cesije potraživanja;
3. faktoring, kao složen ekonomsko-pravni fenomen, obavlja u gospodarstvu više zadaća – funkcija, od kojih su funkcija kreditiranja, funkcija vođenja tražbine i del credere funkcija nesumnjivo najznačajnije;
4. primjena faktoring odnosa u našim nimalo lakim gospodarskim prilikama, posebice onim u području brodogradnje, treba omogućiti i olakšati učinkovitije gospodarenje mora i priobalja;
5. uporaba faktoringa u našem hrvatskom gospodarskom sustavu dopuštena je i moguća, posebice ako se zna da se naš trgovačko-pravni

sustav temelji na načelu slobodnog poduzetništva i autonomiji volja ugovornih strana;

6. dovršenje procesa sanacije i reprivatizacije našeg bankarskog sustava uz ostvarenje prosperitetnog gospodarstva bitan je uvjet unapređenja faktoring-odnosa u Republici Hrvatskoj, pa i faktoring-odnosa u brodogradnji.

Literatura/References

- [1] J. Andrijanić: Vanjska trgovina, Mikrorad, Zagreb, 1999.
- [2] A. Bjelica: Faktoring i perspektive njegovog razvitka, R.R.I.F. br. 11/96.
- [3] J.P. Dewhurst: Small Business Planing, Finance and Control, McMillan, London, 1990.
- [4] H. Ehling: Zivilrechtliche Probleme, Berlin, 1977.
- [5] R. Erni: Factoring nach schweizerischen Recht, Zürich, 1974.
- [6] G.P. Glomb: Finanzierung durch Factoring, Köln, 1969.
- [7] V. Gorenc: Ugovor o faktoringu, Školska knjiga, Zagreb, 1988.
- [8] C. Sambri: Factoring – instrument financiranja, Maribor, 1972.
- [9] M. Schmitt: Das Factoringgeschäft, Frankfurt am Main, 1968.
- [10] C.M. Schmitthoff: The Export Trade, London, 1975.
- [11] D. Vežjak: Međunarodno trženje, Maribor, 1987.
- [12] Lj. Vidučić – G. Brčić: Obilježja ugovora o faktoringu, Zagreb, RIF, br. 4/98.

Rukopis primljen: 8.12.1999.

PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d.



***Sigurnost je
najveća kamata!***

PRIVREDNA BANKA ZAGREB d.d.
PODRUŽNICA 15 DUBROVNIK