

UNIVERZA V MARIBORU
EKONOMSKO-POSLOVNA FAKULTETA

Diplomsko delo

**FAKTORING IN FORFAITING KOT OBLIKI
FINANCIRANJA MEDNARODNIH POSLOV**

Factoring and Forfaiting as Forms of International Business
Funding

Kandidatka: Nina Kauran

Študijski program: Ekonomija

Študijska usmeritev: Finance in bančništvo

Mentorica: doc. dr. Romana Korez Vide

Jezikovno pregledala: Mateja Vdovič, prof. slovenščine

Študijsko leto: 2015/2016

Maribor, april 2016

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorici doc. dr. Romani Korez Vide za trud, pomoč in usmeritev na pravo pot ter lektorici Mateji Vdovič.

Hvala vsem za nesebično pomoč pri pridobivanju empiričnih podatkov.

Posebna zahvala gre moji družini, možu Marku za oporo, sončkoma Kim in Miku. Hvala zelo potrpežljivim, zlatim staršem, sestri, tašči in tastu.

POVZETEK

Zaradi zapletenosti poslovanja na tujih trgih in zaradi tveganj, ki se pojavljajo v mednarodni menjavi, so se razvili finančni instrumenti, ki podjetjem olajšajo nastop na tujih trgih. V diplomskem delu obravnavamo financiranje mednarodne trgovine s faktoringom in forfaitingom. Izvozniki se pri izvozu blaga ali storitev srečujejo z različnimi zahtevami uvoznikov, ki pa jih zaradi obravnavanih dveh instrumentov financiranja lažje obvladujejo in tako povečujejo svojo konkurenčnost.

V teoretičnem delu diplomskega dela opisujemo splošne značilnosti faktoringa in forfaitinga kot instrumentov financiranja mednarodnih poslov, njune prednosti in slabosti, vrste faktoringa v mednarodni menjavi, tveganja, ki jih lahko obvladujemo z njuno uporabo, ter stroške obeh instrumentov.

Zaradi redkih poslov forfaitinga v empiričnem delu obravnavamo le faktoring kot obliko financiranja mednarodne menjave. Ugotavljamo povezavo med višino mednarodne menjave in višino mednarodnega faktoringa za članice EU. V nadaljevanju empirične analize ugotavljamo povezavo med BDP in deležem faktoringa v mednarodni menjavi. Primerjamo tudi stroške financiranja s faktoringom v primerjavi z bančnim kreditom in predstavljamo pogodbo o faktoringu ter njene značilnosti.

Ključne besede: mednarodna menjava, financiranje, faktoring, forfaiting, tveganja, stroški.

ABSTRACT

Due to the complexity of business in foreign markets and due to the risks that arise in international trade, financial instruments that facilitate the performance of businesses in foreign markets were developed. In this thesis we discuss the financing of international trade with factoring and forfaiting. In the process of exports of goods and services exporters meet with various requirements of importers, however, due to the discussed two instruments of funding they manage them easier and thus, enhance their competitiveness.

In the theoretical part of the thesis, we describe the general characteristics of factoring and forfaiting as instruments of financing international transactions, their advantages and disadvantages, types of factoring in international trade, risks that can be managed by their use, and the costs of both instruments.

Due to the scarce forfaiting transactions, the empirical part deals only with factoring as a form of financing international trade. We establish a link between the amount of international trade and the level of international factoring for the EU. In the continuation of empirical analysis we investigate the link between the GDP and the share of factoring in international trade. We compare the cost of financing through factoring with a bank credit and present contract on factoring and its features.

Key Words: international trade, financing, international factoring, forfaiting, risk, costs, factoring contract.

KAZALO

1	UVOD	1
1.1	Opis področja in opredelitev problema	1
1.2	Namen, cilji in hipoteze raziskave	2
1.3	Predpostavke in omejitve	3
1.4	Uporabljene metode raziskovanja	3
2	FINANCIRANJE MEDNARODNIH POSLOV	4
2.1	Tveganja v mednarodnem poslovanju	4
2.2	Pomen financiranja mednarodnih poslov	5
2.3	Oblike financiranja mednarodnih poslov	5
2.4	Plačilni instrumenti v mednarodnem poslovanju	6
3	POJEM FAKTORINGA IN FORFAITINGA	10
3.1	Factoring	10
3.1.1	Vrste faktoringa	12
3.2	Forfaiting	13
3.2.1	Splošne značilnosti forfaitinga	15
3.2.2	Primarni in sekundarni forfaiting trg	16
3.3	Vrste terjatev forfeitiranja	17
3.4	Tveganja forfaiterja in instrumenti zavarovanja terjatev	17
3.4.1	Tveganja forfaiterja	17
3.4.2	Instrumenti zavarovanja terjatev pri forfaitingu	18
3.5	Potek posla forfaitinga	19
4	FINANCIRANJE MEDNARODNE TRGOVINE S FAKTORINGOM	21
4.1	Mednarodni factoring	21
4.1.1	Dvofaktorski sistem	22
4.1.2	Enofaktorski sistem	23
4.1.3	Direktni uvozni factoring	24
4.1.4	Direktni izvozni factoring	24
4.1.5	Delovanje izvoznega faktoringa	24
4.1.6	Razlike med domačim ter mednarodnim factoringom	26
5	PRIMERJAVA FAKTORINGA IN FORFAITINGA	27
5.1	Temeljne razlike med factoringom ter forfaitingom	27
5.2	Prednosti in slabosti (mednarodnega) faktoringa in forfaitinga	28
5.2.1	Prednosti in slabosti faktoringa	28
5.2.2	Prednosti in slabosti forfaitinga	29
5.3	Subjekti v poslu faktoringa in forfaitinga	31
5.3.1	Subjekti v poslu faktoringa	31
5.3.2	Subjekti v poslu forfaitinga	31
5.4	Stroški faktoringa in forfaitinga	32
5.4.1	Stroški faktoringa	32
5.4.2	Stroški forfaitinga	33
6	EMPIRIČNA ANALIZA	35
6.1	Delež mednarodnega faktoringa v članicah EU	35
6.2	Primer izračuna stroškov faktoringa	40
6.2.1	Primerjava stroškov bančnega kredita ter financiranja s factoringom	42
6.3	Pogodba o factoringu	43
7	SKLEP	50

KAZALO SLIK

SLIKA 1: RAZPOREDITEV TVEGANJA GLEDE NA PLAČILA	9
SLIKA 2: SLIKOVNI PRIKAZ DELOVANJA IZVOZNEGA FAKTORINGA	26
SLIKA 3: SEZNAM DOLŽNIKOV	45
SLIKA 4: POTRDILO O ODSTOPU TERJATEV	46
SLIKA 5: PRILOGA K OBVESTILO O ODSTOPU TERJATE	47

KAZALO TABEL

TABELA 1: PRIMERI UPORABE FORFAITINGA TER DOBA FINANCIRANJA	15
TABELA 2: PRIMERJAVA FAKTORINGA IN FORFAITINGA	NAPAKA! ZAZNAMEK NI DEFINIRAN.
TABELA 3: DELEŽ MEDNARODNEGA FAKTORINGA V MEDNARODNI MENJAVI V EU	36
TABELA 4: BDP IN DELEŽ MEDNARODNEGA FAKTORINGA ZA LETI 2013 IN 2014	39
TABELA 5: BDP IN DELEŽ MEDNARODNEGA FAKTORINGA ZA LETI 2013 IN 2014	40
TABELA 6: PRIMER IZRAČUNA FINANCIRANJA S FAKTORINGOM	41
TABELA 7: PRIMERJAVA MED STROŠKI BANČNEGA KREDITA IN FINANCIRANJA S FAKTORINGOM	43

SEZNAM OKRAJŠAV

BDP	Bruto domač proizvod
EU	Evropska unija
MSP	Mala ali srednje velika podjetja

1 UVOD

1.1 Opis področja in opredelitev problema

Nastopanje podjetij na tujih trgih je ključnega pomena, vendar ne brez ustreznih finančnih instrumentov, s katerimi se zavarujejo pred morebitnimi izgubami iz naslova neplačil kupcev v tujini. Plačilni pogoji so temeljni element konkurenčnosti v mednarodnem poslovanju (Falatov, 1997).

Factoring in forfaiting sta instrumenta financiranja in zavarovanja poslov. Mednarodni factoring je pogodba med faktorjem in izvoznikom, kjer faktor odkupi kratkoročne terjatve izvoznika. Je alternativa zavarovanj izvoznih kreditov, kreditiranja banke ter kratkoročnih premostitvenih kreditov. Factoring odpravlja neplačila s strani tujih kupcev in omogoča izvozniku izboljšati likvidnost ter njegovo konkurenčnost na trgu. Factoring se uporablja za financiranje kratkoročnih terjatev z zapadlostjo med 180 in 360 dni (Kenda 2001, 115).

Pri forfaitingu gre za prodajo srednjeročnih in dolgoročnih izvoznih terjatev. Forfaiting je finančni instrument, ki se uporablja za posel prodaje izvoznih terjatev banki, pri čemer prodajalec terjatve ne prevzema nobenega tveganja. Forfaiting je primeren za financiranje izvoza kapitalskih dobrin, financiranje projektov in investicijske opreme s srednjeročno in dolgoročno zapadlostjo od 180 dni do 7 let (Export.gov, 2015).

S factoringom in forfaitingom podjetja tudi upravljajo poslovna tveganja. S factoringom se zmanjšuje valutno tveganje ter tveganje neplačila terjatve. Prav tako je izvoznik zavarovan pred morebitno uvoznikovo insolventnostjo in pred političnimi ter transfernimi tveganji. Tudi s forfaitingom podjetja zmanjšujejo politično in komercialno (kreditno, transferno) tveganje.

V teoretičnem delu diplomskega dela bomo predstavljali pojmovno razliko med mednarodnim factoringom in forfaitingom ter razliko glede smotnosti uporabe teh dveh finančnih instrumentov.

V empirični analizi bomo preverjali povezavo med višino mednarodne menjave in višino mednarodnega factoringa za članice EU, prav tako bomo iskali povezavo med BDP-jem in deležem factoringa v mednarodni menjavi. Primerjali bomo tudi stroške financiranja s factoringom v primerjavi z bančnim kreditom in predstavili pogodbo o factoringu ter njene značilnosti.

1.2 Namen, cilji in hipoteze raziskave

Namen diplomskega dela je raziskati in pojasniti pojma faktoring ter forfaiting ter njun pomen v mednarodnem poslovanju. Tema je zanimiva za tiste, ki se pri svojem delu srečujejo s prodajo na tuj trg ali z nabavo blaga iz tujine. Tako v večini primerov procesa nabave blaga iz tujine podjetje nastopa kot tvegani subjekt, saj si tuji dobavitelji ne morejo dovolj hitro pridobiti bonitetne ocene in drugih finančnih podatkov podjetja uvoznika, ki vplivajo na ugodnost ali neugodnost plačilnih pogojev ter na nabavno ceno blaga. Podjetje – izvoznik se srečuje tudi s tveganji neplačila izvoženega blaga.

V diplomskem delu bomo prikazali razliko med faktoringom in forfaitingom, opredelili njune prednosti in slabosti, na kratko opisali razvoj obeh instrumentov, predstavili subjekte, ki sodelujejo pri poslih ter naredili primerjavo ključnih značilnosti obeh finančnih instrumentov. V empiričnem delu diplomskega dela bomo izvedli študijo primera pogodbe o faktoringu faktorja »x« in prikazali ponudbo – izračun stroškov faktoringa za dejanski posel prodaje blaga v tujino in primerjavo stroškov faktoringa s stroški kratkoročnega kredita. Analizirali bomo tudi podatke o ustvarjenem prometu faktoringa v mednarodni menjavi držav članic Evropske unije (EU) in jih primerjali s celotnim obsegom mednarodne menjave ter velikostjo BDP-ja članic EU.

Cilj diplomskega dela so:

- opredelitev pojmov faktoring in forfaiting;
- opredelitev subjektov, ki sodelujejo pri poslih faktoringa in forfaitinga;
- opredelitev pomena faktoringa in forfaitinga za podjetja, ki so aktivna v mednarodni menjavi;
- analiza prednosti in slabosti mednarodnega faktoringa ter forfaitinga;
- študija primera mednarodnega faktoringa, vključno z analizo stroškov;
- analiza podatkov o ustvarjenem prometu z mednarodnim faktoringom v državah članicah EU.

V diplomskem delu bomo preverjali naslednje hipoteze:

- *H1: Višja kot je mednarodna menjava, večji je delež prometa ustvarjenega z mednarodnim faktoringom.*
- *H2: Višina in sprememba BDP-ja v EU-10¹ sta povezani z deležem mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi.*
- *H3: Faktoring je dražji od kratkoročnega kredita.*

¹ Države, ki so se EU pridružile leta 2004: Ciper, Češka, Estonija, Latvija, Litva, Madžarska, Malta, Poljska, Slovaška, Slovenija.

1.3 Predpostavke in omejitve

Predpostavke:

- Zaradi vse večjega pomena mednarodne trgovine predpostavljamo, da sta poznavanje in uporaba instrumentov mednarodnega faktoringa ter forfaitinga pri vstopu na tuje trge za podjetja zelo pomembna.
- Prednosti, ki jih faktoring in forfaiting prinašata kot instrumenta zavarovanja, so ključnega pomena za zavarovanje pred tveganji, ki se pojavljajo s prodajo blaga in storitev na tuje trge.
- Z mednarodnim faktoringom in forfaitingom se podjetja izognejo številnim tveganjem, ki se pojavijo ob sklenitvi posla na tujem trgu.

Omejitve:

- V diplomskem delu se bomo omejili na faktoring in forfaiting kot instrumenta financiranja mednarodne trgovine.
- Pri mednarodnem faktoringu in forfaitingu je treba upoštevati tudi pravni vidik, vendar se bomo bolj omejili na obravnavo njihovih ekonomskih vidikov.
- Omejitve nam predstavlja pridobivanje empiričnih podatkov, iz katerih bi bilo mogoče izvesti, v kakšni meri se dejansko podjetja (na globalni ravni) odločajo za mednarodni faktoring in forfaiting.
- Ena od omejitev je tudi ta, da se pri svojem delu še nismo srečali s konkretnimi posli mednarodnega faktoringa ter forfaitinga, ki so predmet diplomskega dela.
- Kot omejitve bomo upoštevali tudi relativno slabšo razvitost faktoringa ter forfaitinga v Sloveniji.
- Empirični del diplomskega raziskovanja bo obsegal zgolj faktoring. Forfaiting bo v empiričnem delu izvzet, saj so posli forfaitinga v Sloveniji redki.

1.4 Uporabljene metode raziskovanja

V diplomskem delu bomo uporabili tako sekundarne podatke iz domačih in tujih spletnih ter knjižnih virov ter primarne podatke iz domače poslovne prakse. Pri pisanju diplomskega dela bomo uporabili naslednje metode raziskovanja:

Za preverjanje Hipoteze 1 bomo uporabili metodo komparacije. Primerjali bomo višino mednarodne menjave z obsegom mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi za države EU. Preverili bomo, ali se z višjo mednarodno menjavo viša tudi obseg mednarodnega faktoringa.

Za preverjanje Hipoteze 2 bomo uporabili metodo komparacije. Primerjali bomo delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi z višino BDP-ja držav EU-10. Hipotezo bomo potrjevali, prvič z iskanjem povezave ali povečanje BDP-ja pomeni tudi povečanje deleža faktoringa v mednarodni menjavi (in obratno) ter drugič ali višji BDP pomeni višji delež faktoringa v mednarodni menjavi.

Za preverjanje Hipoteze 3 bomo uporabili metodo komparacije. Primerjali bomo ceno faktoringa z drugo obliko financiranja. V primeru, da so stroški faktoringa višji od stroškov najema kratkoročnega kredita pri poslovni banki, bomo hipotezo potrdili.

2 FINANCIRANJE MEDNARODNIH POSLOV

2.1 Tveganja v mednarodnem poslovanju

Dubrovski (2006, str. 147) tveganje opredeljuje kot možnost nastopa nepričakovanega dogodka, možnost nastopa drugačnega dogodka, kot se je predvidevalo ali nastopa dogodka ob drugem času.

Literatura obravnava naslednja tveganja v mednarodnem poslovanju:

Nekomercialna tveganja so tveganja, ki so težko predvidljiva ter jih težko preprečimo. Kažejo se kot višja sila in ne izhajajo iz poslovnega obnašanja kupca oziroma dolžnika. To so predvsem tveganja, ki so značilna za poslovanje v ekonomsko manj razvitih in politično manj stabilnih državah – lahko pa se pojavijo tudi v razvitih gospodarstvih (SPIRIT, 2015). Med nekomercialna tveganja spadajo tudi riziki neplačila in razdrtja pogodb s strani držav, vlad in drugih javnih institucij, moratorij na plačila, prepoved uvoza blaga in storitev.

Zbašnik (2001, str. 231) opredeljuje nekomercialna tveganja kot politična tveganja v ožjem smislu, kot so nacionalizacija, revolucija, vojna, revolucija, politična tveganja v širšem smislu, kot so valutno tveganje, transferno tveganje in tveganje naravnih nesreč.

Komercialna tveganja pa izhajajo iz subjektivnih razlogov dolžnika. Med te sodi neizpolnjevanje pogodbenih obveznosti, ki lahko škodi njegovemu poslovnemu ugledu in boniteti. Zgodijo se lahko zaradi njegove volje ali zaradi sprememb na trgu. Med komercialna tveganja spadajo tveganja neplačila zaradi insolventnosti, stečaja ali prisilne poravnave, tveganje podaljšanje zamude plačila ter tveganje enostranske odpovedi pogodbe ali neprevzema blaga (SPIRIT, 2015).

Zbašnik (2001, str. 231) definira komercialna tveganja kot možne škodne dogodke, ki lahko ogrozijo finančno izpeljavo mednarodnega posla.

Omeniti še velja²:

Kreditno tveganje, ki pomeni, da dolžnik ne bo mogel odplačati svojih obveznosti v roku. To tveganje lahko zmanjšamo s preverbo bonitete kupca ali z zavarovanjem izvoznega kredita.

Transferno tveganje izhaja iz morebitne nezmožnosti, da tuja stranka v poslu ne bo mogla poravnati svojih obveznosti v tujino zaradi državnih ukrepov. Na te ukrepe kupec ne more vplivati. Sprejme jih država. Transferno tveganje nastane zaradi embarga, moratorija plačila – ki nima soglasja upnika ali drugega administrativnega upočasnjevanja.

² Povzeto po Zbašnik 2001, str. 231.

2.2 Pomen financiranja mednarodnih poslov

Mednarodna menjava pomeni menjavo dobrin ali storitev med dvema ali več državami. Samuelson in Nordhaus (2002, str. 673) izpostavljata, da mednarodna trgovina pospešuje specializacijo, ta pa povečuje produktivnost. Na dolgi rok mednarodna trgovina ter višja produktivnost višata življenjski standard držav. Odprtost gospodarstev prinaša napredek ter gospodarsko rast.

Mednarodno poslovanje je najširši pojem mednarodnih poslovnih aktivnosti. Zajema poslovne transakcije, ki na trgovinski ali na netrgovinski ravni zajemajo dve ali več držav (Dubrovski 2006, str. 15). V domači in tudi v mednarodni menjavi se vršijo posli menjave izdelkov ali storitev, ki jih ponujajo podjetja doma ali na tujem. Pri obojnih poslih gre za podobno tehniko pridobitve, sklepanja in izpeljave poslov, podobne tehnike obračunavanja in plačevanja (Hrastelj 1990, str. 28; povzeto po Dubrovski 2006, str. 15).

Dubrovski (2006, str. 15) navaja, da je mednarodna menjava, ker se vrši preko meja domače države, bolj zapletena od trgovanja znotraj meja domače države. Financiranje izvoznega posla ni enako kot financiranje posla doma, saj je obseg potrebnih finančnih sredstev večji. Kdo in kako bo posel financiral je odvisno od dogovora med prodajalcem (izvoznikom) ter kupcem (uvoznikom). Za financiranje mednarodne trgovine je mogoče uporabiti zunanje ali notranje vire financiranja.

Porast mednarodne trgovine je doprinesel k razvoju sodobnih finančnih instrumentov za njeno financiranje. Mednarodno poslovanje lahko opredelimo kot poslovanje podjetij izven domačih meja. Porast globalizacije, odpiranje meja ter razvoj hitro rastočih tržišč, so podjetjem prinesli nove možnosti razvoja.

Financiranje zunanjetrgovinskih poslov je pomemben del mednarodne menjave. Zaradi specifičnega okolja in nepredvidljivih dogodkov ter tveganj na tujih trgih so podjetjem v pomoč banke ali druge finančne institucije, ki s svojimi instrumenti in strokovnim znanjem prevzemajo finančna tveganja. Financiranje mednarodne transakcije je lahko v domeni uvoznika, izvoznika, banke ali katere druge specializirane finančne institucije (Zbašnik 2001, str. 187).

2.3 Oblike financiranja mednarodnih poslov

V izvoznem poslovanju gre za dve obliki financiranja, in sicer za kratkoročno izvozno financiranje in za dolgoročno izvozno financiranje ali kreditiranje. Možnost kreditiranja in financiranja poslov je za izvoznika temeljni element konkurenčnosti (Dubrovski 2006, str. 325).

Za financiranje mednarodnih poslov lahko podjetja uporabijo notranje ali zunanje vire financiranja. Navadno so plačilni roki v mednarodnem poslovanju daljši, zato so bolj primerni zunanji viri financiranja. Finančne institucije so za potrebe financiranja izvoza

razvile različne finančne instrumente. Financiranje se zagotavlja iz dveh razlogov, in sicer zaradi vzdrževanja likvidnosti in zaradi zmanjšanja tveganj.³

Hrastelj (1990, str. 234; povzeto po Dubrovski 2006, str. 325) navaja, da se financiranje mednarodne trgovine nanaša na:

- splošne okvire financiranja, katerih osnova so mednarodni plačilni sporazumi;
- finančne organizacije, ki s svojimi instrumenti posredujejo financiranje in tudi kontrolirajo njihovo izvajanje financiranja;
- oblike in instrumente financiranja;
- neposredne subjekte financiranja.

Financiranje lahko razdelimo na kratkoročno in dolgoročno.

- Oblike kratkoročnega financiranja (od 30 do 90 dni):
 - Avansiranje plačil,
 - Bančni limit,
 - Akreditivni kredit,
 - Rembursni kredit,
 - Diskontiranje in indosiranje menic,
 - Akceptni kredit,
 - Faktoring,
 - Avalni kredit.
- Oblike dolgoročnega financiranja (nad 90 dni):
 - Financiranje izvoza z zavarovanjem izvoznih kreditov,
 - Odkup meničnih terjatev,
 - Forfaiting,
 - Menični lombard,
 - Mednarodni leasing,
 - Sindicirani kredit,
 - Roll-over krediti bančnih konzorcijev.

2.4 Plačilni instrumenti v mednarodnem poslovanju

Dogovor med izvoznikom in uvoznikom o plačilnih pogojih je obvezna sestavina vsakega izvoznega posla. Ni dovolj, da uvoznik sprejme izvoznikovo prodajno ceno, potrebno se je tudi dogovoriti o količini blaga, valuti, plačilnem roku, instrumentu plačila, instrumentu zavarovanja plačila, o skontih in rabatih ter o transportnih klavzulah. Posel med uvoznikom in izvoznikom se smatra končan takrat, ko izvoznik za prodano blago prejme plačilo (Dubrovski 2006, str. 334).

Da pride do uresnitve plačila, so v pomoč tudi banke, ki preprečujejo in nase prevzemajo finančno tveganje pri transakciji. Vloga bank v zunanjetrgovinskem poslu je različna, včasih prevzamejo celotno tveganje likvidacije posla, včasih pa samo poskrbijo za prenos plačila z računa uvoznika na račun izvoznika. Glavno vlogo pri

³ Povzeto po Contessi in de Nicola, 2012.

financiranju transakcije ima včasih uvoznik, izvoznik, banka ali tretja oseba (Zbašnik 2001, str. 188).

Transakcije, ki jih financira izvoznik (Zbašnik 2001, str. 188–201):

- plačilo na odprt račun,
- izvozni kredit,
- konsignacija,
- dokumentarni inkaso.

Transakcije, ki jih financira uvoznik:

- plačilo ob naročilu,
- delno predplačilo,
- plačilo ob predaji dokumentov.

Bančno financiranje:odobritev negativnega stanja na računu, menični avansi, forfaiting, akreditivno poslovanje, bančni akcepti, faktoring, trampa, kompenzacije itd.

Šenk Ileršič (2013, str. 385) navaja, da so plačilni pogoji in izbira ustreznega plačilnega instrumenta ključna elementa vsake poslovne transakcije. Poznavanje in uporaba plačilnih instrumentov v mednarodni trgovini zagotavlja izvozniku majhno tveganje pri plačilni sposobnosti tujega podjetja.

Plačilne instrumente ločimo glede na to, kako dobro ščitijo izvoznika pred plačilnim tveganjem in kako minimizirajo tveganje neplačila uvoznika. Najpogostejša plačila v mednarodnem poslovanju so (Šenk Ileršič 2013, str. 394):

Plačilo na odprt račun

Imenujemo ga tudi nedokumentarno plačilo. Blago se dostavi na dogovorjeno mesto, kupnina se poravna glede na dogovorjen plačilni rok, ki je naveden v kupoprodajni pogodbi. Za izvoznika (prodajalca) ta instrument ni tako ugoden, saj obstaja tveganje, da kupec (uvoznik) terjatve ne bo poravnal v določenem roku ali je pa je sploh ne bo. Plačilo je odvisno od plačilne spodobnosti kupca.

Plačilo s čekom

Ček je vrednostni papir. Izdajatelj čeka (trasant), da nalog banki, da remitentu z njegovega računa izplača določen znesek. Gre za takojšnje plačilo. Ko je kupec tujec, domača banka pošlje ček tuji banki unovčenje. Banka prejme plačilo s strani tuje banke in obvesti podjetje o prispelem plačilu. Prodajalci banka zaračuna stroške unovčitve čeka. Prejem plačila lahko traja tudi mesec dni ali več.

Izvozni kredit

Z izvoznim kreditom, izvoznik rešuje problem nelikvidnosti, ki lahko nastane zaradi časovnega razmika med dobavo ter plačilom blaga. Iz stroškovnega vidika je tale instrument dokaj neugoden. Izvozni kredit je predvsem namenjen za financiranje opreme, storitev.

Dokumentarni inkaso

Banka kot posrednik ne jamči za plačilo, ampak skrbi samo za izvedbo plačila in prevzema dokumentov. Izvoznik opravi dostavo ter uvozniku izroči blagovne dokumente. Izročitev dokumentov je vezana na takojšnje plačilo blaga.

Menica

Opravlja tri funkcije, in sicer kot instrument zavarovanja plačila, kreditni instrument in plačilni instrument. Z izdajo menice se izdajatelj (trasant) zaveže, da bo imetniku menice (remitentu) plačal določeno vsoto denarja. V primeru menice gre za odloženo plačilo oziroma za kredit.

Dokumentarni akreditiv

Akreditiv izstavi akreditivna banka (kupčeva banka) na zahtevo izvoznika, torej prodajalca blaga ali storitve. Banka se torej zaveže, da bo izvozniku – upravičencu izplačala akreditivni znesek ali akceptirala menico, ko bodo izpolnjeni akreditivni pogoji.

Predplačilo – avans

Pomeni plačilo blaga ali storitve še pred dobavo. Podlaga za plačilo je predračun. V kolikšnem znesku se plača je odvisno od dogovora med obema strankama.

Na Sliki 1 imamo prikazano razporeditev tveganj glede na instrument plačila. Največje tveganje za izvoznika predstavlja plačilo na odprt račun. Izvoznik – prodajalec dostavi blago uvozniku – kupcu, ne da bi takoj zahteval plačilo blaga. Plačilni rok je dogovorjen v kupoprodajni pogodbi. Plačilo je odvisno od plačilne sposobnosti kupca.

Poslovanje s čekom lahko predstavlja visoko tveganje, saj so čeki lahko nekriti ali celo s ponarejenim podpisom, prav tako so lahko podatki na čeku nepravilni.

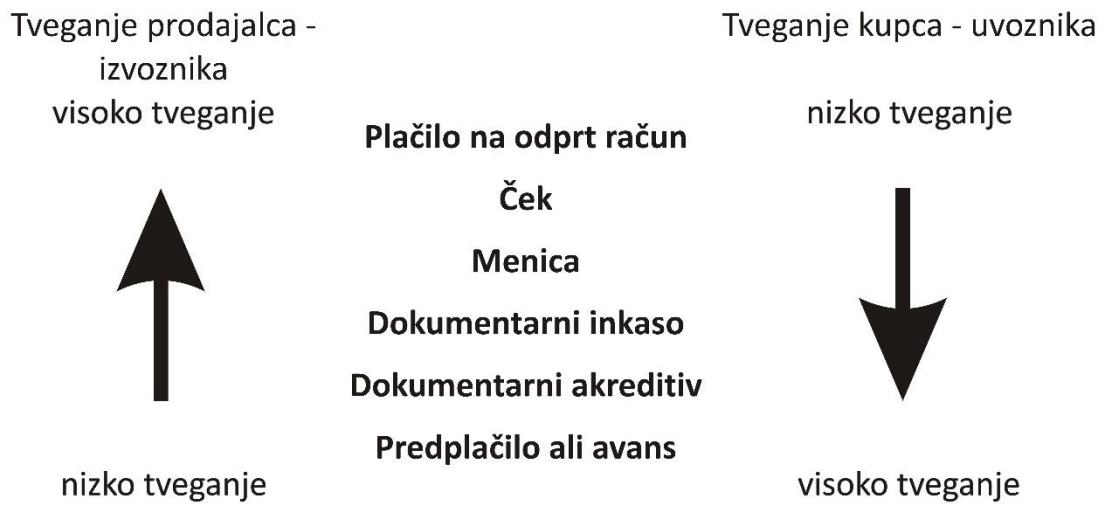
Menica je dokaj zanesljiv instrument zavarovanja plačil. Ko podjetje prejme menico, s tem dobi tudi zagotovilo, da bo kupec plačal kupnino. Tudi akreditiv je dokument, ki se uporablja za zavarovanje plačil v mednarodnem prometu. Za izvoznika predstavlja podobno stopnjo tveganja kot menica.

Dokumentarni inkaso nudi prodajalcu višjo stopnjo zavarovanja kakor nakazilo na odprt račun, vendar nižjo kakor pri akreditivu.

Akreditiv je najbolj pogost plačilni instrument v mednarodnem poslovanju. Osnovni namen uporabe akreditiva je zavarovanje izvoznika pred plačilnim tveganjem. Tveganju se izogne tudi prejemnik blaga, saj bo plačilo opravil šele po prejemu blaga.

Predplačilo ali avans za izvoznika ne predstavlja tveganja, saj bo blago odposlal šele, ko bo kupnina plačana. Iz strani uvoznika blaga – kupca pa je avans najbolj tvegan plačilni instrument, saj plača blago ali storitev pred prejemom oziroma dostavo. Plačilo na odprt račun pa uvozniku ne predstavlja tveganja, saj bo poravnal kupnino po prejemu blaga ali storitev. Znesek računa lahko še zmanjša za dobropise v primeru reklamacij.

Slika 1: Razporeditev tveganja glede na plačila



VIR: Prilagojeno po Šenk Ileršič 2013.

3 POJEM FAKTORINGA IN FORFAITINGA

3.1 Faktoring

Faktoring se je v Evropi razvil pred dobrimi štiridesetimi leti za zagotavljanje financiranja domače in mednarodne trgovine.

Beseda »factor« v angleščini pomeni posrednik, zastopnik. Pri faktoringu gre torej za posel, kjer podjetje proda še nezapadle terjatve posebni finančni instituciji (banka, faktorinška podjetja), torej faktorju. Pri faktoringu gre predvsem za kratkoročne terjatve. Faktoring pomeni tudi zavarovanje za podjetja, ki se s to obliko posla zavarujejo pred tveganji na trgu, saj se faktor zaveže, da bo prevzel tveganje neplačila kupcev ter da bo podjetju poravnal terjatev pod določenimi pogoji. Faktor koristniku faktoringa zaračuna provizijo in obrestno mero.

Jurko (2002) opredeljuje faktoring kot trajen pogodbeni odnos med faktorjem in klientom, kateri prodaja blago ali storitve z odloženim rokom plačila. Faktor prevzema oziroma odkupuje vse terjatve za takojšen denar. Pomeni, da prodajalec ne čaka na plačilo prodanega blaga ali storitev do dospelosti računa, ki je določen kupcu, ampak mu ga faktor proti proviziji izplača takoj. Prodajalec terjatve je s pogodbo zavezan, da bo vse terjatve prenesel na faktorja, ta pa se zaveže, da jih bo sprejel in mu izplačal 80 % do 90 % celotne fakture. Ostalih 10 % do 20 % faktor nakaže prodajalcu po plačilu kupca. Odstopnik terjatve še mora predvideti strošek za dogovorjeno provizijo.

Nepredvidljivo ravnanje kupcev povzroča negotovosti v poslovanju prodajalca. Ta lahko ima zaradi plačilne nediscipline kupca težave pri odplačilu bančnih kreditov in drugih obveznosti zaradi slabe likvidnosti. Prodajalec si zmanjšuje boniteto pri drugih dobaviteljnih – izguba dobrih plačilnih pogojev, pogojev dobave itd. Z uporabo faktoringa se lahko tem težavam izogne. Faktoring je torej tudi vzvod za pridobitev likvidnih sredstev z odkupom terjatev na podlagi dobave blaga ali storitev (Konda 2012, str. 214).

Faktoring je primeren za mala ter srednja podjetja, ki prodajajo svoje produkte večjemu, rednemu številu odjemalcev. Prav tako predstavlja atraktivno možnost za podjetja, ki so v času hitre rasti, saj se ohrani denarni tok in se odpravijo nekatera tveganja.

Faktoring se izvaja na dva načina. V prvem primeru faktor prevzame tveganje neplačila kupca nase, v drugem primeru pa faktor odgovornost za neplačilo kupca prenese na prodajalca oziroma izvoznika blaga ali storitev (Trifunović 1988, str. 6).

Salinger (1991, str. 1) razlaga definicijo faktoringa, ki je sprejeta v ZDA, da gre pri faktoringu za dogovor med faktorjem ter prodajalcem blaga in storitev, da bo ob prodaji še nezapadlih terjatev faktor poskrbel za:

- nakup vseh terjatev ter jih pretvoril v gotovino (v dobro odstopnika),
- zagotovil knjigovodstvo,
- prevzel izterjavo morebitnih neplačil,
- prevzel tveganje in izgubo, ki lahko nastane zaradi nezmožnosti plačila kupca.

Funkcije faktoringa

Factoring ima naslednje funkcije (FCI 2004, str. 8 in Markovič Hribernik 2004, str. 185):

- Funkcija financiranja

Lahko rečemo, da faktor kreditira klienta (prodajalca) do zapadlosti terjatve, na tak način klient vzdržuje likvidnost. Faktor da predujem klientu v vrednosti 70–95 % vrednosti fakture. Preostanek se izplača kasneje, kateri služi za potrebe reševanja reklamacij ali drugih znižanj fakturne vrednosti (skonta). Preostala razlika se izplača, ko kupec (uvoznik) poplača celotno terjatev. Kot prednost financiranja lahko izpostavimo, da s prejemom sredstev faktorja lahko prodajalec dobi na trgu od svojih dobaviteljev boljše plačilne pogoje ter ugodnejše cene materiala, blaga in storitev. Z vzdrževanjem ali večanjem likvidnosti prodajalec ne izgublja kapitala in posledično ne potrebuje zunanjih virov financiranja, s katerimi bi lahko izgubil ali zmanjšal nadzor nad podjetjem.

- Del credere funkcija oziroma funkcija zavarovanja plačila

Gre za prevzem bonitetnega tveganja. Faktor odkupi terjatev brez pravice regresa. V tem primeru faktor preverja boniteto kupcev (dolžnikov) in na podlagi tega sam odloča, od katerih dolžnikov bo kupoval terjatve.

- Funkcija storitev

Zajema vse aktivnosti v zvezi z opravljanjem terjatev. Gre za storitve, ki jih faktor ponuja klientu: vodenje knjigovodstva, opominjanje, izterjava terjatev, revizija poslovnih knjig, finančne analize kupcev itd. Prodajalec je na tak način redno obveščen o aktivnostih svojih kupcev. Prednost prevzema izterjave dolga je, da se prodajalec lahko osredotoči na normalen proces dela v podjetju in ne rabi izgubljati časa ter denarja za izterjavo morebitnih neplačil. Prav izterjava lahko povzroči nelagodje pri kupcu. Tak način izterjave (da terja faktor) je boljši za morebitno prihodnje sodelovanje med njim ter kupcem.

- Funkcija kreditnega kritja/zavarovanja⁴

V primeru neplačila kupca bo faktor prevzel odgovornost ter prodajalcu povrnil 100 % odobrenih terjatev, ampak le ob naslednjih predpostavkah:

- če je kupec insolventen,
- terjatve so že zapadle, 90 dni po zapadlosti računov.

Zgoraj nešteto velja za non – recourse faktoring oziroma za faktoring brez regresa, kar pomeni, da faktor v primeru neplačila kupca ne terja prodajalca, ampak v primeru insolventnosti nosi posledice sam. Obratna situacija je, ko je vključena klavzula z

⁴ Povzeto po FCI, 2004.

regresom oziroma with recourse, kar pomeni, da ne obstaja kreditno zavarovanje in posledice neplačila nosi izvoznik sam.

3.1.1 Vrste faktoringa

Faktoring lahko razdelimo glede na:

- ponudbo storitev faktorja:
 - pravi faktoring
 - nepravi faktoring.

O pravem faktoringu govorimo takrat, kadar faktor izvaja za odstopnika terjatev vse tri funkcije faktoringa, in sicer funkcijo financiranja, funkcijo storitev in del credere funkcijo. Če manjka del credere funkcija, govorimo o nepravem faktoringu (Markovič Hribernik 2004, str. 186).

- prevzem bonitetnega tveganja (del credere funkcija):
 - regresni faktoring
 - neregresni faktoring.

Faktoring s pravico regresa (with recourse) pomeni, da ima faktor v primeru neplačila ali insolventnosti kupca pravico, da od klienta (odstopnika terjatve) zahteva kreditno zavarovanje.

Pomeni, da v primeru, če kupec svoje obveznosti ne poravnava, se lahko faktor poplača pri stranki, ki je terjatev odstopila.

V primeru, ko faktor prevzame vsa tveganja v zvezi z neplačilom, govorimo o faktoringu brez regresa (without recourse). Faktor za neplačilo s strani kupca blaga/storitev sam prevzema tveganje.

Jurko (2002) navaja, da v praksi obstaja več različic na račun regresne pravice. Faktor lahko določi prodajalcu/izvozniku limit, do katerega bo prevzemal odgovornost za neplačane terjatve. Zraven lahko določi še krog kupcev za katere jamči pred neplačilom obveznosti.

Faktoring z regresno pravico ali brez regresne pravice je lahko prikriti ali odkriti faktoring (Trifunović, 1988, str. 22)

- obveznosti do kupca:
 - prikriti faktoring,
 - odkriti faktoring.

Značilnost odkritega faktoringa je, da klient – odstopnik terjatev obvesti kupce o prenosu terjatev na faktorja in da naj terjatve poravnajo le-temu. Prav takšna oblika faktoringa je danes v praksi najbolj razširjena.

Prikrit faktoring je kompleksnejši od odkritega faktoringa. Gre za faktoring, kjer faktor kupi blago ali storitve od klienta za gotovino. Prodajalec/klient preide v vlogo agenta, da izvrši prodajo v faktorjevo korist. Prodajalec kupcem odobri kredit, pri čem kupci ne vedo za tretjo osebo, ki sodeluje v poslu prodaje. Tveganje prodaje se prenese na faktorja, njegov zaslužek pa je razlika v ceni.

- Glede na domicil:
 - domači faktoring,
 - mednarodni faktoring.

Pri domačem faktoringu gre za aktivnosti, kjer so prodajalec, kupec in faktor iz iste države. Ta mehanizem je enostaven, saj ne predstavlja valutnega tveganja, predpisi in zakoni so poznani, komunikacija poteka v domačem jeziku in ni potrebe po poznavanju mednarodnega prava (Trifunović 1988, str. 21). Pri mednarodnem faktoringu se eden od udeležencev nahaja v tujini. Ločimo med uvoznim in izvoznim mednarodnim faktoringom.

Ostale vrste faktoringa so naslednje (Dubrovski 2006, str. 327):

- agentski faktoring (brez upravljanja terjatev),
- faktoring ob dospelosti (brez financiranja),
- preprosti faktoring (diskont računov).

V diplomskem delu se osredotočamo na faktoring v mednarodni menjavi.

3.2 Forfaiting

Tudi ta vrsta finančnega instrumenta se je razvila v Evropi pred dobrimi štiridesetimi leti z namenom, da se izvoznikom zagotovi, omogoči, financiranje prodaje – izvoza v države v razvoju. Proti koncu devetdesetih let so forfaiting transakcije znašale 30–50 milijard oziroma skoraj 5 % mednarodne menjave letno. Forfaiting se je razvil v Evropi predvsem za ustvarjanje prihodkov izven meja Evrope (Lustig 1998).

Forfaiting na splošno pomeni odkup izvoznih terjatev. Makovec Brenčič (2009, str. 180; povzeto po Šenk Ileršič 2013, str. 408) navaja forfaiting kot metodo financiranja izvoznih poslov, pri kateri izvoznik (forfaitist) proda svoje terjatve (z diskontom) do kupca specializirani finančni instituciji (forfaiterju). Tu gre za terjatve srednjeročne dospelosti z rokom zapadlosti več kot 120 dni. Enako kot pri faktoringu gre tudi pri forfaitingu za zavarovanje plačil, saj forfaiter prevzame riziko neplačila kupca. Kot razliko med faktoringom in forfaitingom Makovec Brenčič (2009, str. 180; povzeto po Šenk Ileršič 2013, str. 408) navaja, da mora biti pri poslu forfeitiranja terjatev vedno zavarovana z menico ali bančno garancijo. V tem primeru forfaiter prevzame vsa plačilna tveganja in druge morebitne stroške.

Moran (2002) opisuje forfaiting kot nakup serije kreditnih instrumentov, kot so akreditivi, menice, zadolžnice ali drugih prenosljivih instrumentov na podlagi neregresnega učinka. Forfaiter terjatev zmanjša za obresti (jo diskontira) po vnaprej dogovorjeni obrestni meri. Dolžniške instrumente izda prodajalec (izvoznik), ki jih akceptira uvoznik. Zaradi klavzule brez regresa forfaiter zahteva bančno garancijo, ki jo izda kupčeva (uvoznikova) banka (avalni kredit). Izjema so lahko uveljavljene gospodarske družbe z dobrim finančnim zdravjem. Proti plačilu forfaiter prevzame odgovornost za izterjavo dolga od uvoznika. Moran še v članku navaja, da se forfaiting uporablja predvsem za mednarodne transakcije, vrednost teh pa je po navadi najmanj 100 tisoč dolarjev.

Dubrovski (2006, str. 328) razlaga, da gre pri forfeitiranju za odkup dolgoročnih meničnih terjatev, pri poslih, ki so višje vrednosti, pri katerih je kot garant ali avalist vključena uvoznikova banka, regresna pravica do odstopnika terjatve pa je izključena.

Vsebinsko je torej forfaiting prodaja nedospelih terjatev, ki izhaja iz prodaje blaga in storitev. Bistvena stvar je, da je izključena pravica do regresa proti prodajalcu terjatve. Forfaiter se odreče regresiranju proti prodajalcu terjatev, če se izkaže, da terjatve ne bo možno izterjati v celoti ali delno.

Kenda (2001, str. 113) navaja, da forfeitiranje pomeni diskontiranje terjatev, pri čem forfaiter z diskontom odkupuje terjatve in da gre pri tej vrsti posla za odkup terjatev brez priziva, torej forfaiter prevzame vso odgovornost neplačila. Te terjatve so zavarovane s prenosno bančno garancijo dolžnikove poslovne banke še navaja Falatov (1999, str. 79)

Forfaiting je v nasprotju s faktoringom primeren za financiranje, zavarovanje ter pospeševanje izvoza za izvoznike investicijske opreme (Kenda 2001, str. 113).

Falatov (1999, str. 79) navaja, da želi prodajalec terjatev – forfaitist s poslom forfeitiranja doseči dve stvari, in sicer da s prodajo storitev ali blaga s srednjeročnim kreditom preoblikuje v prodajo s takojšnjim plačilom ter da se izogne morebitni neuspeli izterjavi terjatve ob njeni zapadlosti in drugim tveganjem.

Na splošno je forfeitiranje izraz za nakup obveznosti, ki zapadejo v prihodnosti. Obveznosti izhajajo iz dobav blaga ali storitev, predvsem gre za izvozne transakcije, brez uporabe pravice regresa pri izvozniku oziroma odstopniku terjatve. Izvoznik na tak način pretvori prodajo na kredit v prodajo na gotovino (Finanz AG Zürich, 1998).

Tabela 1 nam prikazuje dobe financiranja za različne vrste poslov. Kot smo že omenili, gre pri financiranju s forfaitingom po navadi za srednjeročno financiranje nakupa investicijske opreme, visoko tehnološke opreme, kapitalnih dobrin, gradbeniških projektov, projektov na ključ ter nakupa blaga (npr. premog, nafta, itd.). London Forfaiting Company nudi financiranje od 90 dni do 7 let (London Forfaiting Company Ltd, 2016).

Tabela 1: Primeri uporabe forfaitinga in doba financiranja

Predmet nakupa	Doba financiranja
Blago (nafta, premog, žita, riž ...)	90 dni do 18 mesecev
Storitve inženiringa, projektiranja, vzdrževanja ...	od 180 dni do 3 let
Tehnologija (programska oprema, računalniki, komunikacije ...)	od 180 dni do 5 let
Kapitalska oprema, kot je strojno orodje, generatorji, traktorji ...	od 2 let do 7 let
Projekti na ključ (proizvodnja energije, proizvodnja asfalta ...)	od 3 do 7 let
Gradbeniški projekti, gre za gradnjo bolnišnic, letališč, tovarn ...	od 3 do 7 let

Vir: London Forfaiting Company Ltd, 2016.

3.2.1 Splošne značilnosti forfaitinga⁵

Ena od glavnih značilnosti forfaitinga je odpovedati se določenim pravicam. Gre za nepreklicno odpoved do zakonitega povračila proti izvozniku, pomeni, da forfaiter prevzame vso tveganje neizterljivosti terjatve. Forfaiting je je instrument financiranja in instrument zavarovanja plačil (SBV Finanz AG; povzeto po Samastur 2004, str. 7).

V nadaljevanju so predstavljene še ostale značilnosti forfaitinga.

Odplačila

V večini gre za odplačila v periodičnih obrokih. V primerih, kjer gre za zavarovanje z menico, se odplačila izvajajo na vsakih 6 mesecev. Forfeitira se zneske od 500 tisoč dolarjev in več.

Denarna valuta

Običajno se dolg izraža v ameriških dolarjih, švicarskih frankih ali evrih, čeprav se lahko izrazi v katerikoli valuti. Stroški forfeitiranja so navadno določeni na podlagi forfaiterjevega stroška financiranja, v tem primeru bi šibka valuta forfaiting transakcijo zelo podražila. Bistveno je, da se plačila izvajajo v stabilnih denarnih valutah.

Diskontiranje

Forfaiter bo diskontiral vrednostne papirje po izvoznikovi dostavi blaga uvozniku in po izročitvi potrebne dokumentacije. Diskontirajo se minimalni zneski računov glede na dospelost, nato izvoznik nemudoma prejme plačilo v celoti za dobavljeno blago. Regresiranje proti izvozniku ni mogoče.

⁵ Povzeto po Finanz AG Zürich, 1998.

Menice

Večina terjatev je zavarovanih z menico, in sicer z lastno (izda jo uvoznik) ali trasirano menico (izda izvoznik, akceptira uvoznik). Terjatve se še zavarujejo z garancijo ali dokumentarnim akreditivom. Razlog za uporabo teh je predvsem v dobrem poznavanju teh instrumentov in zaradi dolgoletnih izkušenj z njimi. Uporaba teh instrumentov je tudi zakonsko urejena.

Klavzula »brez regresa«

Izključitev regresne pravice kupca je osnovna značilnost forfaiting posla.

Net of deduction klavzula

Vključena mora biti klavzula, ki zahteva, da se plačilo izvede v dogovorjeni in ne domači valuti. Ne glede na dodatne stroške, ki jih prinese plačilo v določeni valuti, se plačilo izvrši, tako kot zahteva klavzula.

Akreditivi

Predmet forfeitiranja so lahko tudi akreditivi s klavzulo »odložena plačila«, vendar so transakcije veliko bolj kompleksne, ker vse zapadlosti dokazuje en sam dokument v korist upravičenca. Obveznost ni prenosljiva, razen v primeru odobritve dolžnika.

3.2.2 Primarni in sekundarni forfaiting trg

Primarna forfaiting transakcija predstavlja odkup instrumenta zavarovanja forfaiterja od izvoznika. Primarni forfaiter lahko terjatev zadrži ali jo proda naslednjemu sekundarnemu forfaiterju z namenom zmanjšanja tveganja.

V primeru, ko forfaiter proda terjatev drugemu forfaiterju, se imenuje to sekundarni forfaiting (Willshere 1995).

Ker so zapadlosti terjatev pri forfeitiranju dolgoročne ali srednjeročne, lahko tudi forfaiter te proda drugemu forfaiterju – sekundarnemu forfaiterju. S tem si pridobi likvidnostna sredstva, porazdeli tveganje.

Pojavi se vprašanje, kako je z regresom do primarnega forfaiterja, če ta dolžnik ne poravnava obveznosti. Sekundarni forfaiter se odpove regresni pravici do primarnega forfaiterja, lahko v primeru neizterljivosti terjatve zahteva plačilo te od primarnega forfaitista na temelju nepogodbene odgovornosti. Četudi je terjatev zavarovana, se bo v tem primeru forfaitist že v prvi pogodbi o forfeitiranju, v primeru takšnih situacij (zahtevki drugih forfaiterjev), zavaroval tako, da bo primarnega forfaiterja zavezal k sklenitvi pogodbe o sekundarnem forfaitingu pod pogoji, ki ne omogočajo take zahtevke.⁶

⁶ Povzeto po GVIN 2004.

3.3 Vrste terjatev forfeitiranja

Predmet odkupa forfajterja so terjatve, ki so preproste in razumljive brez dodatnih pogojev ter dokumentacije. Navadno forfajter odkupi terjatve, ki so nesporne, terjatve, ki glasijo na stabilne valute in ki so zavarovane z ustreznimi instrumenti (Samastur 2004, str. 17).

Falatov (1999, str. 79) navaja, da so predmet forfeitiranja navadno menične terjatve (zavarovane z bančnim avalom ali bančno garancijo dolžnikove poslovne banke), terjatve iz naslova akreditivne obveze banke in knjižne terjatve.

Menične terjatve

Menica v praksi opravlja tri funkcije (Šenk Ileršič 2013, str. 398), in sicer funkcijo instrumenta zavarovanja plačila, funkcijo kreditnega in plačilnega instrumenta. Vsakodnevna poslovna praksa potrjuje, da se v mednarodni trgovini največkrat uporablja lastna menica (promissory note) (Falatov 1999, str. 73).

Največ forfaiting poslov se v praksi izvede na podlagi forfeitiranja menic (Falatov 1999, str. 80). Razlog za to je v tem, da je menica abstrakten vrednostni papir in obveznost, inkorporirana v njej, ni vezana na pravno problematiko osnovnega posla (Falatov 1999, 80). Prav tako so navodila forfajterjem glede vsebine finančnih obvez in o načinu uveljavljanja meničnih zahtevkov jasna, ne glede na pravni sistem. Tudi v primeru prenosa terjatve na novega upnika je menica s svojim inštitutom indosamenta jasna in enostavna.

Knjižne terjatve

To so terjatve na osnovi izdanih faktur za blago ali storitve. Prenos terjatev na forfajterja se izvrši s poslom civilnopravne cesije, hkrati pa se prenese tudi bančna garancija kot instrument zavarovanja osnovne terjatve.

Terjatve iz naslova akreditivne obveze banke

Možno je forfeitirati le tiste vrste akreditivov, ki se nanašajo na srednjeročne transakcije. Forfajterjeva zahteva je, da mora biti akreditiv, ki ga odpre uvoznik, nepreklicen in odprt v uvoznikovi državi, ki pa mora biti sprejemljiva za forfajterja. Forfajter od imetnika terjatve ne zahteva prenosnega akreditiva, vendar zahteva dokumente, ki so potrebni za izplačilo akreditiva (Samastur 2004 str. 17).

3.4 Tveganja forfajterja in instrumenti zavarovanja terjatev

3.4.1 Tveganja forfajterja

Avtorji izpostavljajo klavzulo brez regresa kot najznačilnejši element v pogodbi o forfaitingu. S to klavzulo forfajter prevzame tveganja, kot so (Falatov 1999, str. 80):

- Politično tveganje oteži ali onemogoči izterjavo odstopljene terjatve. To so tveganja, ki nastanejo zaradi revolucij, stavk, vojn. Ta tveganja se zavarujejo pri državnih institucijah.

- Monetarno tveganje zajema transferno tveganje, tveganje nezmožnosti pretvorbe valute v eno od konvertibilnih valut.
- Valutno tveganje oziroma tveganje spremembe obrestne mere (cena blaga ali storitve je izražena v eni valuti in se lahko do plačila spremeni. Obstaja tudi takrat, ko je cena blaga ali storitev izražena v eni valuti, plačilo pa se izvrši v drugi valuti).
- Del credere tveganje predstavlja tveganje, da je kupec (uvoznik) insolventen in je izterjava dolga ni možna.

3.4.2 Instrumenti zavarovanja terjatev pri forfaitingu

Kot smo omenili, se forfaiter srečuje z različnimi tveganji. Pred temi tveganji se zaščiti z različnimi instrumenti zavarovanja terjatev (Trifunović 1988, str. 52):

- lastna menica,
- trasirana menica,
- aval,
- garancija banke,
- dokumentarni akreditiv.

Lastna in trasirana menica

Največ poslov se zavaruje z menico, ki jo je izdal dolžnik – izvoznik (trasant) v korist upravičenca ali ga izda upravičenec in jo akceptira dolžnik. Razlog za najpogostejšo uporabo tega instrumenta zavarovanja je njegov dolgoletni obstoj in posledično dobro poznavanje tega. Zavarovanje z menico omogoča hitro ter enostavno transakcijo. Kot prednost pri Swiss Bank izpostavljajo tudi mednarodno sprejet pravni okvir, ki temelji na Ženevski menični konvenciji (1930).

Pri uporabi trasiranih menic (izda izvoznik – prodajalec, akceptira uvoznik – dolžnik) se trasant (izdajatelj menice) pojavlja kot remitent (upravičenec) in kot prvi indosant (dosedanji imetnik menice), banka forfaiter pa kot prvi indosatar (novi upravičenec).

Pri lastni menici je kupec blaga/storitev v vlogi trasanta in glavni menični dolžnik, prodajalec – izvoznik pa v vlogi remitenta oziroma prvega indosanta (Falatov 1999, str. 81).

Bančna garancija, ki jo izda banka uvoznika (garancija, aval)

Navadno je garant mednarodno dejavna banka iz države uvoznika, kar prinaša prednost, da lahko preveri uvoznikovo boniteto. Zavarovanje je pomembno za izvoznika, saj potrjuje, da je kupec (uvoznik) zmožen poravnati svoje obveznosti. Z bančno garancijo se torej izdajatelj garancije (garant) zaveže, da bo upravičencu, ob izpolnjenih določenih pogojih, izplačal določeni znesek. Garancije in avali so preprosti instrumenti zavarovanja terjatev, ki zagotavljajo poplačilo določenega zneska na določen datum, v primeru neplačila dolžnika.

Za instrument zavarovanja so primerne le brezpogojne bančne garancije, kar pomeni, da bo banka vnovčila garancijsko vsoto na prvi poziv upravičenca, v primeru, da kupec ne poravna svojih obveznosti.

Kot naslednjo značilnost se izpostavlja (Hrastelj 1990, str. 252; povzeto po Šenk Ileršič 2013, str. 404) nepreklicnost bančne garancije, kar pomeni, da se banka zavezuje, da bo na prvi poziv, brez ugovorov izplačala znesek.

Menica z avalom zavaruje forfaiterja oziroma banko pred tveganjem, da uvoznik ne bo zmožen poravnati vseh obveznosti. Tako avalist (banka) prevzeme obvezo do plačila dolga na osnovi avala (Samastur 2004, str. 22).

Pri avalu je avalna banka je prvi dolžnik, pri garanciji ne. Aval je prav tako prenosljiv, v primeru garancije mora biti to izrecno navedeno.

Aval je zaradi svoje preprostosti ter jasnosti najbolj uporabljen instrument zavarovanja terjatev pri forfeitiranju (Finanz AG Zürich 1998, str. 6).

Dokumentarni akreditiv (redka uporaba)

Osnovni namen dokumentarnega akreditiva je zmanjšanje izvoznikovega tveganja v primeru neplačila, prav tako pa se tudi uvoznik izogne tveganju, saj bo plačilo opravljeno, ko bo to odposlano ali bo blago prejel v določenem času, pod določenimi pogoji in zahtevami (Šenk Ileršič 212, str. 401).

O dokumentarnem akreditivu govorimo takrat, kadar mora izvoznik – prodajalec s predložitvijo dokumentov dokazovati, da je kupcu – uvozniku, blago dostavil pravočasno, v dogovorjeni kakovosti, dostavil kupcu (akreditivni nalagodajalec). (Šenk Ileršič, 401). Ta vrsta akreditiva se uporabi takrat, ko je bil takšen način plačila dogovorjen že v naprej (dogovor med izvoznikom in uvoznikom). Ko forfaiter poplača proizvajalcu dolg, prenese na akreditivno banko vso dokumentacijo, ki jo je prejel od izvoznika – s tem dokazuje, da so bili izpolnjeni pogoji za izplačilo zneska, ki je naveden v akreditivu (Trifunović 1988, str. 60).

3.5 Potek posla forfaitinga in dobe financiranja

Izvoznik in uvoznik se dogovorita o poslu. Forfaitist – izvoznik poišče forfaiterja in si pridobi okvirno ponudbo. Forfaiter izvozniku posreduje pogoje poslovanja, določi diskontno stopnjo. Izvoznik posreduje forfaiterju podatke o poslu. Seznan ga s podatki o uvozniku, državi uvoznika, prodajnimi pogoji, o blagu, plačilnimi pogoji, obrestno mero, datumu izvoza blaga itd.

Forfaiter potrebuje naslednje informacije:

Forfaiter za sklenitev posla potrebuje naziv kupca, od kod prihaja, katero blago se prodaja, koliko je nakupna vrednost blaga, katera valuta je določena v kupoprodajni pogodbi, datum in trajanje pogodbe, čas kreditiranja, število plačil (obrokov) in roke odplačila. Za forfaiterja je pomembno, kateri vrednostni papir se bo uporabil kot dokaz za dolg (menica, akreditiv) in garant plačila oziroma naziv avalne banke (Credite Europe Bank, 2015).

Katere dokumente potrebuje forfaiter od izvoznika?

Navadno se zahteva:

- kopija kupoprodajne pogodbe ali plačilni pogoji;
- kopija podpisane dobavnice, fakture;
- kopije prevoznih dokumentov;
- odstopno pismo, obvestilo garantu;
- garancijsko pismo avalne banke (z dobro boniteto in mednarodno priznane).

V praksi forfaiting poteka na sledeči način (prodajalec – izvoznik, forfaitist ter kupec – uvoznik, odstopljeni dolжник, sta iz različnih držav) (ITFA 2016):

1. Prodajalec in kupec skleneta posel. Uvoznik naproša odobritev kredita.
2. Sledi dogovor med izvoznikom ter forfaiterjem. Gre za stroškovni pregled posla. Forfaiter potrebuje informacije, od kod je uvoznik, podatke o firmi, za kakšne vrste blaga gre, vrednost blaga, predviden datum naklada/odpošiljanja, kakšni so plačilni pogoji in ali za obveznosti uvoznika jamči banka ali kakšna druga finančna institucija.
3. Forfaiter poda informacijo o stroških. Do tu še ni nobene obveze za katero koli stranko.
4. Po dogovoru o vseh podrobnostih pogodbe, pred njenim podpisom, izvoznik prosi forfaiterja za odkup obveznosti dolga (zadolžnice, menice), ustvarjene na podlagi posla.
5. Forfaiter se zaveže s pogodbo (izvoznik sprejme pogoje), ki je zavezujoča za obe stranki. Ta pogodba vsebuje naslednje točke: podrobnosti posla, vrsto dolžniškega instrumenta, obrestno mero in druge stroške, dokumente, ki jih zahteva forfaiter za dokaz izvršljivosti dolga, datum za dostavo zahtevanih dokumentov.
6. Forfaiter ter izvoznik (forfaitist) podpišeta pogodbo.
7. V zameno, če je potrebno, si uvoznik pridobi bančno garancijo, ki zajema dokumente, ki jih izvoznik potrebuje za dokončanje posla. Te navadno priskrbi banka z akreditivi in s tem zmanjša tveganje za izvoznika.
8. Izvoznik dostavi dokumente forfaiterju. Ta jih preveri ter poravnava kupnino tako, kot je določeno v pogodbi.
9. Zaradi klavzule *brez regresa* izvoznik ne tvega neplačila, to tveganje prevzame forfaiter, ki mora izterjati morebitni dolg od uvoznika.

4 FINANCIRANJE MEDNARODNE TRGOVINE S FAKTORINGOM⁷

Uporaba faktoringa se je v zadnjih letih zelo povečala. Prav tako je faktoring postal pomemben vir zunanjega kratkoročnega financiranja na podlagi obratnega kapitala. Primeren je predvsem za mala ter srednje velika podjetja.

Večina uvoznikov zahteva od prodajalca blaga/storitev prodajo na odložen rok (30–90 dni). Veliko malih podjetij se ob tem sreča s problemom, kako financirati prodajo na kredit uvozniku. Tako izvozniki, prodajalci blaga/storitev prodajo svoje terjatve do kupcev posredniku, ki je lahko banka ali specializirana finančna institucija. Odstopnik terjatev si na tak način zagotovi denar takoj in obdrži likvidnost.

Privlačnost faktoringa je tudi v tem, da je ta oblika financiranja odvisna od kvalitete odstopljenih terjatev in ne od kvalitete posojilojemalca. Tako je faktoring zanimiv tudi za podjetja z visokim tveganjem, ki nimajo visoke bonitetne ocene.

Pri financiranju poslov z mednarodnim faktoringom moramo upoštevati dejstvo, da so dolžniki tujci, kateri delujejo v drugačnem ekonomskem okolju, torej za njih veljajo pravila matične države.

Funkcija zavarovanja in funkcija storitev faktoringa (izterjava dolga) sta zelo pomembni prav v mednarodnem faktoringu, saj zmanjšujeta tveganja mednarodne trgovine in izterjave dolga.

4.1 Mednarodni faktoring⁸

Mednarodni faktoring deluje podobno kot domači faktoring, izvoznikom pomaga ostati ali postati bolj konkurenčen na mednarodnem trgu. Uporaba faktoringa v mednarodnem okolju je priporočljiva za ponavljajoče se kratkoročne prodaje na odprte račune. Ločimo uvozni in izvozni faktoring. O uvoznem faktoringu govorimo takrat, kadar je prodajalec terjatev tuje podjetje, kupec pa domače podjetje. V primeru izvoznega faktoringa je prodajalec terjatev domače podjetje, kupec pa tuje podjetje.

Pri poslovanju zunaj meja matične države se podjetja srečujejo z veliko težavami. Raznolikost kultur, jezik, zakonodaja, ekonomska stabilnost in druga tveganja predstavljajo bariero v nemoteni mednarodni menjavi.

Ena od glavnih težav, s katerimi se srečujejo izvozniki, je uvoznikovo vztrajanje, da bo blago ali storitve poravnal na odprt račun, kar pomeni, da bo plačilo izvedeno nekaj tednov ali nekaj mesecev po dostavi. Iz tega sledi zmanjšanje denarnega toka za izvoznika.

Mednarodni faktoring predstavlja alternativo zavarovanj izvoznih kreditov, dolgoročnega financiranja banke, dragih kratkoročnih premostitvenih kreditov, s

⁷ Povzeto po Klapper 2005.

⁸ Povzeto po Hawkins 1993, str. 162–174.

katerimi se ustvarja dolg v bilanci stanja. Ta metoda je bolj uporabna za izkušene izvoznike, ki so vključeni v več mednarodnih poslov in imajo določeno količino letne mednarodne prodaje. Faktoring ni primeren za nova izvozna podjetja, pri katerih gre za enkratni posel, saj faktor zahteva določeno količino izvoza na leto.

Mednarodni faktoring se pojavlja v različnih oblikah, in sicer kot (Salinger 1991, str. 116):

- dvofaktorski sistem,
- enofaktorski sistem,
- direktni uvozni faktoring,
- direktni izvozni faktoring.

4.1.1 Dvofaktorski sistem⁹

Dvofaktorski sistem je oblika mednarodnega faktoringa in vključuje štiri subjekte: prodajalec (komitent), izvozni faktor (domicil v državi prodajalca), uvozni faktor (domicil v državi kupca blaga) ter kupec blaga.

Izvozni faktor prevzema kreditno tveganje, tečajno tveganje in nudi celovito ponudbo upravljanja terjatev ter denarnega toka. Zadolžen je za prodajalca v vseh pogledih. Pravimo, da nudi popolno storitev. Prav tako spremlja bonitetne ocene kupcev. Uvozni faktor prevzema tveganje neplačila kupca, vodenje knjigovodstva kupca in spremlja dogajanje na tujem trgu.

Kot prednost lahko navedemo, da stranka, torej prodajalec komunicira samo z domačim faktorjem, od katerega dobi vse podatke v svojem jeziku, ne glede na cilj izvoza. Enako lahko rečemo za uvoznika. Tudi on komunicira samo s svojim domačim faktorjem (uvoznicim), v svojem jeziku – tudi pri izterjavi terjatev. Komunikacija med izvoznim ter uvoznim faktorjem poteka v angleščini. V primeru, kadar je kakšna informacija v drugem jeziku, mora biti priložen tudi angleški prevod.¹⁰

V dvofaktorskem sistemu je izterjava terjatev v domeni uvoznega faktorja. Uvozni faktor lahko začne z izterjavo ne da bi si moral pridobiti privolitev izvoznega faktorja, vendar mora biti izvozni faktor o teh dejanjih obveščen.

Osnovna pravila mednarodnega faktoringa določajo, da morajo biti plačila terjatev s strani dolžnika uvoznemu faktorju plačana v valuti računa v ekvivalentni neto vrednosti, ki jo je prejel na bančni račun, plačana takoj – po dnevu valute (ali datuma bančnega obvestila) izvoznemu faktorju. V primeru zamude plačila uvoznega faktorja – izvoznemu faktorju, mora prvi plačati slednjemu obresti.

Prav tako pravila določajo, da mora uvozni faktor skrbeti za dolžnikovo glavno knjigo in za obveščanje izvoznega faktorja o postavkah v tej knjigi.

Kot slabost velja izpostaviti stroške faktoringa. V dvofaktorskem sistemu sta torej na vsaki strani po en faktor, kar pomeni, da morata biti poplačana oba. To zvišuje ceno

⁹ Povzeto po Salinger 1991, str. 117.

¹⁰ FCI (Factors chain International) pravila mednarodnega faktoringa – GRIF (general rules for international factoring).

storitve. Tudi transakcije sredstev potekajo počasneje, kakor, da je izvozni faktor poplačan neposredno s strani kupca blaga. V tem sistemu se sklene medfaktorska pogodba – skleneta jo uvozni ter izvozni faktor.¹¹

Potek dvofaktorskega sistema¹²:

1. Dogovor o sodelovanju med uvoznim ter izvoznim faktorjem.
2. Izvoznik blaga ali storitev določi uvoznika (kupca).
3. Izvoznik poišče izvoznega faktorja, s katerim se dogovorita o sodelovanju, podpiše pogodbo in zaprosi za kreditno linijo.
4. Izvozni faktor zaprosi uvoznega faktorja za bonitetno oceno uvoznika.
5. V primeru zadovoljive bonitetne ocene, uvozni faktor odobri kreditno zavarovanje/kritje.
6. Ko se uvoznik strinja o nakupu blaga/storitev, izvoznik odpošlje blago/storitev kupcu (uvozniku), prav tako račun za nakup. Vsak račun ima navedeno klavzulo, da se ti odstopijo uvoznemu faktorju.
7. Uvoznik potrdi račune in kopije dostavi izvoznemu faktorju.
8. Izvozni faktor potrdi prejete dokumente in sporoči podatke o računih uvoznemu faktorju.
9. Izvozni faktor nakaže del sredstev (del računa) prodajalcu (izvozniku).
10. Na dan zapadlosti računa kupec izvede plačilo uvoznemu faktorju, ta pa dalje izvoznemu faktorju.
11. V primeru neplačila uvozni faktor prične z izterjavo terjatev.
12. Če kupec ne plača v 90 dneh od datuma zapadlosti, mora uvozni faktor plačati dolg kot garant.
13. Izvozni faktor nakaže znesek sredstev izvozniku, zmanjšan za predhodno nakazan znesek.
14. V primeru spora med kupcem ter prodajalcem se za hitro rešitev angažirata oba faktorja.

4.1.2 Enofaktorski sistem

Včasih je enofaktorski sistem poimenovan tudi kot eno in pol faktorski sistem. Enofaktorski sistem je v bistvu rešitev za pomanjkljivosti v dvofaktorskem sistemu. Odpravlja težave glede časovnega dosega transakcij – zamude s plačili, saj ta v dvofaktorskem sistemu potekajo dokaj počasi. Kot prednost še lahko izpostavimo, da je pri enofaktorskem sistemu potrebne manj administracije.

V enofaktorskem sistemu je kupec obveščen o prisotnosti tretje osebe v poslu – faktorju. Faktor, ki je vpeljan v posel, je izvozni faktor.

Po navadi se uporablja v primerih prodaje izvoza v sosednje države, katerih sistem je podoben kot v državi izvoznika. Enofaktorski sistem je uporaben tudi v primeru, kadar prodajalec ne sprejme stroškov dvofaktorskega sistema.

¹¹ Priloga 1.

¹² Povzeto po GRIF.

4.1.3 Direktni uvozni faktoring

Že samo ime napelje, da direktni uvozni faktoring pomeni skleniti faktorinško pogodbo s faktorjem v državi uvoza. V tem primeru je prodajalec tujec, kar pomeni, da neposredno posluje s faktorjem v državi kupca. Prodajalec/izvoznik odstopi račune neposredno uvoznemu faktorju.

Pri tej vrsti posla se uvoznik izogne težavam zaradi zakonov in drugim omejitvam v tuji državi, saj komunicira samo s faktorjem iz iste države – torej sta izvoznik in faktor neposredno povezana. Ker je faktor na domačem terenu, ima izkušnje z odobritvami kreditov in tudi učinkoviteje izterja morebitne dolgove.

4.1.4 Direktni izvozni faktoring

Direktni izvozni faktoring pomeni neposredno povezavo med izvoznikom ter izvoznim faktorjem. Ureditev je podobna domačemu faktoringu, razen da je kupec tujec in da so fakture lahko v drugi valuti (FCI 2005, str. 78).

Izvoznik torej sodeluje s faktorjem iz svoje države. Pri tej vrsti faktoringa klient uživa prednosti, kot so komunikacija v domačem jeziku, sistem enega faktorja, ne ukvarja se s tveganjem neplačil, saj le-te prevzame izvozni faktor. Kot prednost štejemo tudi to, da ja terjatev plačana direktno faktorju in ne prihaja do zamika plačil. Slaba stran direktnega izvoznega faktoringa pa je, da se faktor giblje v okolju, katerega ne pozna najbolje. Predvsem lahko pride do težav z izterjavo terjatev oziroma plačila. Priporočeno je dobro poznati zakonske predpise države uvoznika, kar pa zahteva veliko napora, če izvoznik izvaža v veliko število držav.

V tem primeru faktoringa prodajalec/izvoznik sklene pogodbo z izvoznim faktorjem. Ta vključuje celotni izvoz. Izvoznik odstopi račune izvoznemu faktorju, kateri prevzame izterjavo terjatev in vodi knjigovodstvo. Veliki izvozniki lahko tudi predajo celoten izvozni posel (vse, kar se izvaža na tuje) izvoznemu faktorju. V nekaterih primerih izvozni faktor omogoča izvozniku zavarovati kreditno tveganje, drugače se izvoznik zavaruje pred tveganjem s pomočjo zavarovalnice – v tem primeru izvozni faktor poskrbi za kreditne linije (FCI 2005, str. 78).

Ena izmed prednosti direktnega izvoznega faktoringa je, da posel izpelje samo ena organizacija – faktor. Prav tako je dobra stran, da je faktor iz iste države kot izvoznik, tako je manj administracije in stroškov. Izvoznik v tem sistemu hitreje dobi nakazana sredstva. Včasih je direktni izvozni faktoring edina rešitev, če pogoji za dvofaktorski faktoring ne obstajajo ob predpostavkah, da se izvaža v države, kjer ni mogoče dobiti uvoznega faktorja ali ta ne more zagotavljati zadostnega kritja tveganj (FCI 2006, str. 16).

Kot slabosti te oblike faktoringa lahko izpostavimo, da je za izvoznega faktorja težje izterjava kupca, bodisi zaradi nepoznavanja zakonov, predpisov in jezikovnih barier.

4.1.5 Delovanje izvoznega faktoringa

Faktoring je dokaj nezapleten instrument financiranja. Nudi skupek storitev, ki olajšajo težave pri mednarodnem trgovanju. Nudi storitve, kot so: preverjanje kreditne sposobnosti – bonitete kupca, predvidevanje in prevzemanje tveganj in popolno zaščito

prodajalca pred neplačilom terjatev oziroma kupnine. Ko pri poslu faktoringa sodelujejo člani FCI¹³-ja, poteka proces navadno v šestih etapah:

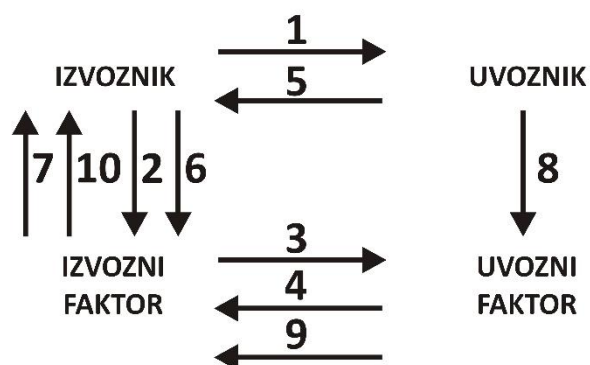
1. Izvoznik podpiše faktorinško pogodbo, kjer preda vse terjatve izvoznemu faktorju. Posledično postane odgovoren za celoten posel faktoringa.
2. Izvozni faktor izbere uvoznega faktorja (člana verige FCI), ponavadi ga izbere v državi, kamor je namenjeno blago. Terjatve so tako prenesene na uvoznega faktorja.
3. Sočasno uvozni faktor razišče boniteto kupca blaga in vzpostavi kreditno linijo oziroma kreditni limit. To dovoljuje kupcu realizirati nakup blaga na odprt račun, brez da odpre akreditiv.
4. Kakor hitro je blago odposlano, lahko izvozni faktor plača izvozniku (na primer) 80 % celotne vrednosti računa.
5. Ko je nakup izvršen, uvozni faktor poplača ob dospelosti izdan račun in opravi plačilo izvoznemu faktorju, kateri še prejme preostanek kupnine.
6. V primeru, da v devetdesetih dneh po dospelju račun še ni poravnán, bo 100 % znesek računa poravnán uvozni faktor.

Izvozni faktoring poteka po spodaj navedenih korakih. Na Sliki 2 so naštetí koraki prikazani s smernim diagramom.

1. Izvoznik prejme naročilo.
2. Izvoznik pošlje uvozniku odobritev kredita.
3. Izvoznik preveri uvoznikovo boniteto s pomočjo FCI partnerja.
4. Sledi izvoznikova ocena uvoznika ter odprtje kreditnega limita.
5. Izvoznik pošlje blago uvozniku.
6. Izvoznik predloži fakturo in drugo dokumentacijo.
7. Izvozni faktor plača 80 % fakture.
8. Izterjavo dolgov prevzame uvozni faktor.
9. Uvozni faktor nakaže sredstva izvoznemu faktorju.
10. Izvozni faktor nakaže 20 % neporavnane zneska izvozniku, zmanjšane za druge stroške.

¹³ Factors Chain International (FCI); mednarodno faktorinško združenje, s sedežem v Amsterdamu.

Slika 2: Slikovni prikaz delovanja izvoznega faktoringa



VIR: FCI, 2015a.

4.1.6 Razlike med domačim ter mednarodnim faktoringom

Predstavili bomo razlike med domačim faktoringom in mednarodnim faktoringom.

Kot glavna razlika med domačim in mednarodnim faktoringom je država prodaje blaga. O mednarodnem faktoringu govorimo takrat, kadar sta prodajalec – izvoznik ter kupec – uvoznik iz različnih držav (Salinger 1991, str. 121). V primeru domačega faktoringa sta pa prodajalec – izvoznik in kupec – uvoznik iz iste države. V mednarodni posel, financiran s faktoringom se lahko vključi tudi dodaten subjekt. V primeru, kadar gre za dvofaktorski sistem, se vključi še uvozni faktor, ki ima sedež v državi uvoznika.

Navadno so posli, ki se izvršujejo v isti državi izraženi v domači valuti, pri mednarodnem faktoringu je pa valuta odvisna od države izvoznika. Kadar gre za domači faktoring, domači faktor prevzema kreditno tveganje in odgovornost za ugotavljanje kreditne sposobnosti, v poslu z mednarodnim faktoringom izvozni faktor zagotavlja zaščito pred kreditnim tveganjem, uvozni faktor pa je pristojen za ugotavljanje bonitete kupca (uvoznika).

Razlika je tudi v uporabi regresne pravice. Na domači ravni se v večini izvaja faktoring z regresno pravico, kar pomeni, da lahko faktor v primeru neplačila uvoznika, za plačilo terjaja izvoznika – odstopnika terjatve. Na mednarodni ravni se pa posli faktoringa v večini izvajajo brez regresne pravice. V obeh primerih so izjeme.

Kot prednost domačega faktoringa je ta, da za posel veljajo zakoni in predpisi iste države, domače, medtem ko je v primeru dvofaktorskega sistema prisotna zakonska ureditev najmanj dveh držav. Prav tako morebitna izterjava plačil je v domačem faktoringu odvisna samo od enega faktorja, medtem ko je pri dvofaktorskem sistemu za izterjavo odgovoren uvozni faktor. Tudi pri zagotavljanju kakovosti storitev je pri domačem faktoringu ta odvisna od samo enega faktorja, medtem ko je pri mednarodnem faktoringu (dvofaktorski sistem) ta odvisna od izvoznega in od uvoznega faktorja (Chakraborty in Sonmale 2015, str. 86–87).

5 PRIMERJAVA FAKTORINGA IN FORFAITINGA

5.1 Temeljne razlike med faktoringom ter forfaitingom

Tako kot faktoring je tudi forfaiting instrument financiranja, ki zmanjša tveganje v mednarodnem poslovanju. Obema instrumentoma je skupno to, da gre za odkup še ne zapadlih terjatev. Kot največjo razliko lahko izpostavimo, kaj je predmet posla in ročnost terjatev. Kot smo že omenili, gre pri forfaitingu za financiranje nakupa investicijske opreme – blaga z visoko vrednostjo, medtem ko se pri faktoringu trguje z izdelki in storitvami. Faktoring se uporablja za financiranje kratkoročnih terjatev, forfaiting za financiranje srednjeročnih terjatev (do 5 let).

V poslu faktoringa je predmet nakupa več terjatev ali vse terjatve, medtem ko pri forfaitingu volumen prodaje ni določen; lahko gre samo za odkup enkratnega posla in se ne zahteva kontinuiran posel. Falatov (1999, str. 87) navaja, da je pravni temelj za izvedbo faktoringa globalna cesija terjatev do določenega dolžnika, ki temelji na trajnem pogodbenem razmerju, in ne indosament ali cesija posamezne konkretne terjatve, kot je to primer pri forfeitiranju.

Kot glavno značilnost moramo omeniti klavzulo brez regresa. Ta klavzula je glavna značilnost forfaitinga in pomeni, da forfaiter prevzema plačilno tveganje v celoti. Pri poslu faktoringa pa ima faktor možnost uveljavljati pravico do regresa nasproti prodajalcu terjatve. Izjema je le, ko faktor prevzame del credere funkcijo, to pomeni bonitetno tveganje (boniteto podjetij preverja faktor sam), takrat gre za odkup terjatev brez pravice regresa (Markovič Hribernik 2004, str. 187).

Naslednja razlika je, da forfaiter za stranko ne opravlja aktivnosti v zvezi z upravljanjem storitev, medtem ko faktor (pri pravem faktoringu) opravlja za stranko knjigovodske storitve, fakturiranje blaga ter storitev, revizijo poslovnih knjig (Markovič Hribernik 2004, str. 186).

Omenimo še, da za faktoring ne obstaja sekundarni trg, kar pomeni, da se s terjatvami ne trguje in prodaja drugim faktorjem, v primeru forfaitinga pa sekundarni trg obstaja, torej lahko forfaiter proda terjatev drugemu forfaiterju – sekundarni forfaiting (Willshire 1995).

Opisane razlike med faktoringom ter forfaitingom na kratko povzemamo v Tabeli 2.

Tabela 2: Primerjava faktoringa in forfaitinga

	faktoring	forfaiting
Ročnost terjatev	Financiranje kratkoročnih terjatev	Financiranje srednjeročnih terjatev
Pravica do regresa	da	ne
Vodenje poslovnih knjig	da	ne
Predmet posla	blago, storitve	Kapitalne dobrine
Razpon financiranja	75–100 % vrednosti fakture	100 % vrednost fakture
Zavarovanje terjatve	ne	da
Sekundarni trg	ne	da

Prilagojeno po: Kumar R., 2014.

5.2 Prednosti in slabosti (mednarodnega) faktoringa in forfaitinga

5.2.1 Prednosti in slabosti faktoringa

Mednarodna menjava proizvodov/storitev je tvegana. Največkrat iz razlogov nepoznavanja kupca, natančnih ekonomskih razmer, razlik v kulturi, zakonodaje v ciljni državi prodaje.

Kot prednosti financiranja menjave s tujino s faktoringom lahko izpostavimo¹⁴:

- enostaven in hiter proces,
- maksimira denarni tok,
- poveča dobiček,
- minimizira tveganje poslovanja,
- minimizira tveganje neplačila,
- zmanjša tečajno tveganje,
- izvoznik lahko ponudi bolj konkurenčne prodajne ter plačilne pogoje,
- ni potrebe po zadolževanju.

Slabosti faktoringa

Faktoring je običajno dražji od bančnega kredita, prav tako ni razširjen v nerazvitih državah, kar je vzrok za otežitev uporabe mednarodnega faktoringa. Je pa faktoring omejen s tega vidika, da ga ne morejo koristiti podjetja, ki prodajajo za gotovino in na zelo kratke ali na zelo dolge plačilne roke. Prav tako ni za podjetja, ki proizvajajo hitro pokvarljivo blago in obstaja možnost veliko reklamacij in kompenzacij. Faktoring posel se lahko sklene samo s pravnimi osebami in ne s fizičnimi. Kot slabost lahko izpostavimo pogoj, da obstaja najnižja meja vrednosti posla, to je 5000 €.

Slabost je tudi ta, da poziv faktorja kupcu blaga, da naj plača kupljeno blago na nek drug račun, izzove nelagodje. Faktoring ima še vedno nekoliko negativen prizvok pri kupcu blaga/storitev, da je prodajalec v finančnih – likvidnostnih težavah. V primeru, kadar pride do morebitne izterjave dolga s strani faktorja, je pod vprašajem odnos prodajalec kupec in tudi nadaljnje poslovno sodelovanje (CareerRide, 2013).

¹⁴ Povzeto po Surbhi 2016.

5.2.2 Prednosti in slabosti forfaitinga

Prednosti forfaitinga

Nedvomno lahko rečemo, da je ena od glavnih prednosti ta, da forfaiting eliminira tveganje neplačila terjatve s strani tujega kupca. Prednost je tudi ta, da se s pomočjo forfaitinga podjetja odločajo za izvoz kapitalnih dobrin v države tretjega sveta, kjer je tveganje neplačila višje. S poslom forfeitiranja se izvoznik zaščiti pred tveganji, kot so: politično, valutno, del credere, monetarno. Velika prednost je tudi ta, da forfaiting zagotavlja sredstva izvozniku takoj in tudi vsa uporabljena dokumentacija v poslu je razumljiva, kratka in jedrnata. Forfaiting še ima ugoden vpliv na denarni tok, poveča se likvidnost, fleksibilnost in preprostost koriščenja instrumenta financiranja. Kot prednost še velja omeniti to, da ni omejitve glede porekla izvoza.

Prednosti forfeitiranja za izvoznika (Das 2009, str. 324)

Izločanje tveganja:

- Izvoznika zavaruje pred političnim ter komercialnim tveganjem.
- Izvoznik je varen pred zvišanjem obrestne mere ter pred valutnimi tveganji.
- Terjatev je financirana v celoti.

Pri Finanz AG Zürich (1998, str. 3) navajajo kot prednost koriščenja forfaitinga popolno zavarovanje pred tveganji za odstopnika, kot so:

- Deželno tveganje: stranka je zaščitena pred političnim tveganjem brez regresne pravice, naj bo vojna, politični nemiri, revolucije ali karkoli, kar bi lahko ogrozilo poplačilo terjatev. Deželno tveganje se opredeljuje kot tveganje izvoznika, da ne bo dobil plačila za dobavljeno blago ali da njegov donos na vloženi kapital ne bo dosežen zaradi politične, gospodarske ali finančne nestabilnosti v državi (Kenda 2001, str. 99; povzeto po Šenk Ileršič 2013, str. 95).
- Valutno tveganje: nihanje vrednosti tečaja valut, ki lahko vplivajo na vrednost posla. Gre za tipično tveganje v mednarodni trgovini. Tečajne razlike, ki nastanejo so lahko v korist ali v izgubo forfaiterja (Samastur 2004, str. 22).
- Komercialno ali kreditno tveganje: nezmožnost dolžnika, da izpolni svoje dolžnosti.
- Tveganje obrestnih mer: stroški posla (diskont, provizija ...) se skozi proces ne spremenijo.

Povečanje konkurenčnih prednosti:

- Omogoča poslovanje v državah, kjer je kreditno tveganje previsoko.

Povečanje likvidnosti:

- Forfaiting »pretvarja« kreditno transakcijo v gotovinsko transakcijo.
- Bilanca stanja ni obremenjena s terjatvami, bančnimi krediti.

Hitrost transakcije:

- Ni omejitev iz vidika porekla izvoza.
- Razbremeni izvoznika vse administracije ter izterjave dolga.
- Ker je financiranje zagotovljeno proti zadolžnici ali menici in je dokumentacija jasna ter jedrnata, omogoča hitro zaključitev posla.

Ostalo:

- Izvoznik zlahka kreditira uvoznika, kar povečuje njegovo konkurenčnost na trgu.
- Izvoznik prejme gotovinsko plačilo takoj ob odpremi blaga in se hkrati izogne izterjavi terjatev pod tujimi ureditvami, zakoni.
- Sam sistem je zelo prilagodljiv, tako da ustreza vsem zahtevam izvoznika.

Prednosti forfaitinga za uvoznika:

- Ugodnejši pogoji nakupa.
- Možen nakup visoko tehnološkega blaga, katerega nakup ni možen v domači državi.
- Fiksna obrestna mera za kreditiranje.
- Dokumentacija posla je enostavna.

Prednosti za forfaiterja:

- Sestava dokumentacije posla je enostavna in ni obsežna kot pri komercialnih posojilih.
- Slabost, kot je visoka cena financiranja (marža), je prednost za forfaiterja.
- Kupljena sredstva so prenosljiva in z njimi ni mogoče trgovati na sekundarnem trgu.

Slabosti forfaitinga

Stroški forfeitiranja so po navadi višji od komercialnih posojil. Prav tako ne obstaja noben pravni okvir, ki bi ščitil forfaiterja (kupca terjatve) pred političnim in tečajnim tveganjem. Slabost je tudi ta, da se za posel forfaitinga ne morejo uporabljati vse svetovne valute, temveč le tiste, ki so mednarodno likvidne. V večini se uporabljajo valute zahodnih držav.

Forfaiting se uporablja le za posle za odkup dolgoročnih terjatev. Za izvoznika je slabost tudi ta, da lahko ima uvoznik težave pri pridobivanju garancije. Stroški forfeitiranja so višji, kot pa pri najemu kredita.

V primeru neustreznosti kupljenega blaga, ko je terjatev zavarovana z menico, le to ne vzdrži plačila uvoznika izvozniku. Težave iz tega naslova mora uvoznik rešiti na drug način (Shah 1995).

Tudi za forfaiterja obstajajo slabosti, izpostavimo lahko to, da mora dobro poznati zakone, predpise, ki urejajo menice in poročstva na tujem. Forfaiter tudi nosi odgovornost za preverjanje kreditne sposobnosti garanta in prevzema obrestno tveganje že v začetnih fazah posla.

Forfaiter nima pravice regresa proti kupcu, v primeru neplačila terjatve.

5.3 Subjekti v poslu faktoringa in forfaitinga

5.3.1 Subjekti v poslu faktoringa

Pri domačem faktoringu so udeležene tri osebe, in sicer prodajalec, kupec in faktor.

Faktor je lahko posebna finančna institucija ali banka.

Proces faktoringa poteka na naslednji način: prodajalec (v nadaljevanju klient) proda in dobavi kupcu blago ali storitev ter mu izstavi račun. Prodajalec blaga ali storitve izroči faktorju kopijo računa in odstopno izjavo, ki je podpisana s prodajalčeve in kupčeve strani.

Faktor nakaže prodajalcu – klientu predujem, ponavadi gre za 75–90 % odkup, zmanjšan za faktorinško provizijo.

Kupec plača terjatev pred zapadlostjo faktorju. Faktor obračuna plačilo za odstop terjatve ter prodajalcu/klientu izplača razliko do polne vrednosti računa zmanjšano za obresti.

Če povzamemo, prodajalec priskrbi blago, ga proda kupcu in mu izstavi račun. Prodajalec odstopi terjatev do kupca faktorju. Faktor prodajalcu izplača dogovorjen znesek, zmanjšan za provizijo. Ob zapadlosti terjatve, kupec plača znesek na račun faktorja.

Udeleženci mednarodnega faktoringa

Pri poslu mednarodnega faktoringa se vključi še uvozni faktor, vendar tudi različno glede na obliko faktoringa. Pri direktnem uvoznem faktoringu se pojavljajo prav tako trije subjekti, saj izvoznik sodeluje neposredno z uvoznim faktorjem. V poslu direktnega izvoznega faktoringa gre prav tako samo za sodelovanje treh subjektov, komitenta, izvoznega faktorja in kupca blaga ter storitev.

Po osnovnih pravilih za mednarodni faktoring FCI so sodelujoče stranke v dvofaktorskem sistemu:

- dobavitelj (klient ali prodajalec) – stranka, ki izstavlja fakture za dobavo blaga ali opravljene storitve;
- dolžnik (kupec ali stranka) – stranka, ki je odgovorna za plačilo terjatev iz naslova dobavljenega blaga ali storitev;
- izvozni faktor – stranka, kateri dobavitelj odstopi terjatve;
- uvozni faktor – stranka, kateri so terjatve odstopljene s strani izvoznega faktorja.

5.3.2 Subjekti v poslu forfaitinga¹⁵

Pri tem poslu navadno sodelujejo trije subjekti, lahko pa še drugi.

¹⁵ Povzeto po Turk, Špec 1996, str. 141.

Forfaiter: odkupi terjatev in se s tem odpove pravici do regresa. Forfaiter je ponavadi finančna institucija, mednarodno priznana banka, neodvisna finančna institucija ali drugi finančni posredniki. V primeru, ko gre za zelo velik posel in velike terjatve, kjer forfaiter finančno sam ne zmore prevzeti terjatve, se lahko vključi še drug forfaiter ali več subjektov, ki se povežejo v konzorcij.

Forfaiter mora izpolnjevati naslednje tri pomembne pogoje:

- zadostna finančna moč za odkup terjatev,
- možnost financiranja kupljenih terjatev na domačem ter tujem trgu,
- mednarodni ugled.

Torej forfaiting lahko izvajajo posebej specializirane finančne institucije ali imajo banke oddelke, ki se ukvarjajo s poslom forfeitiranja. Ponavadi forfaiting organizacija posluje kot samostojna organizacija, ki deluje v svojem imenu.

Forfaitist: je izvoznik/proizvajalec blaga (predvsem gre za investicijsko opremo), na kredit. Iz tega sledi, da forfaitist proda še nezapadlo terjatev forfaiterju.

Odstopljeni dolžnik: kupec oziroma uvoznik blaga ali storitev, v poslu je dolžnik forfaiterju in ne več forfaitistu. V poslu forfaitinga je kupec investicijske opreme subjekt, s katerega dolgom se trguje.

Ostali se pojavljajo kot garanti, avalisti, akreditivna banka, potrjujoča banka, če so terjatve posebej zavarovane.

Po Zbašniku (2001, str. 201) forfeitiranja vključuje pet oseb, in sicer uvoznika, izvoznika, uvoznikovo banko, forfaiting organizacijo in investitorja, ki kupi terjatev.

5.4 Stroški faktoringa in forfaitinga

5.4.1 Stroški faktoringa

Cena faktoringa je sestavljena iz (FCI 2005, str. 11):

- faktorinške provizije, ki se obračuna v % od višine odkupljene terjatve (fiksni strošek). Faktorinška provizija se običajno obračunava od zneska odstopljenih/financiranih faktur;
- obrestna mera, ki se spreminja glede na nihanja na trgu (variabilni strošek);
- administrativni stroški, ki so stroški obdelave dokumentov.

Faktorinška provizija

Zajema stroške storitev, zaračuna se v odstotku celotnega bruto prometa (ne glede na vrednost dobropisov). Vključuje tudi stroške glede na količino odstopljenih računov ali dobropisov, na primer 0,85 % plus 10 €/račun, dobropis. Tak način obračunavanja je predvsem pri mednarodnem faktoringu, kjer uvozni faktor ne more predvideti količine računov in dobropisov.

Pri enem izmed večjih faktorjev v Sloveniji nam pojasnjujejo, da je faktorinška provizija odvisna od plačilnega roka, obsega sodelovanja, bonitete kupca, strukture terjatev, države kupca in od tega ali so terjatve odstopnika/dobavitelja zavarovane.

Nekatera faktorinška podjetja še vključijo strošek za minimalno obdelavo, če je obseg faktorskega prometa manjši od sprejemljivega minimuma.

Obrestna mera

Obrestna mera se računa na izpostavljenost glede na sredstva, ki jih stranka koristi.

Administrativni stroški

Administrativni stroški zajemajo:

- Stroške obdelave (workload), število računov, dobropisov in kupcev.
- Volumen prodaje, celoten promet (volume, sales turnover). V splošnem pomeni, da večji, kot je volumen prodaje, manjši je procent. V primeru velikega števila kupcev in veliko manjših računov je lahko cena zelo visoka, kar je nezaželeno tako za faktorja kot za izvoznika. V večini je določena meja spodnjega minimuma, katera določa, do kam je smiselno sprejeti posel iz stroškovnega vidika s strani faktorja.

Kreditno tveganje kupca

Kreditni oddelek oceni portfelj kupcev in določi ceno (odstotek prometa), katera bo krila kreditno izgubo ter maržo za stroške administracije. Ta ocena temelji na oceni industrijskega sektorja in moči kupcev. V primeru, ko faktor uporablja kreditno zavarovanje, bo provizija za to kritje vračunana v provizijo.

Glede na podatke iz leta 2005 (Vozel 2005) nekatera faktorinška podjetja razlikujejo provizije glede na domicil faktoringa. Provizije doma so znašale od 0,5 do 2,5 %. Za posle v tujini pa od 0,7 do 2,2 %. Obrestna meja je znašala od 7 do 9 % za domače posle, za tuje pa EURIBOR plus 3 do 5 %.

5.4.2 Stroški forfaitinga

Ceno forfaitinga sestavljajo trije stroški (Moran 2002):

- strošek sprejetja obveze (commitment fee),
- diskontna ali obrestna mera (discount fee),
- strošek administracije (documentation fee).

Turk, Špec (1996, str. 141) naštevata naslednje stroške, na katere mora računati prodajalec terjatve:

- diskont ali obrestna mera,
- management fee oziroma provizija za izpeljavo posla (strošek administracije in organiziranja posla),
- commitment fee oziroma provizija za pripravljenost odkupa terjatve,
- option fee oziroma provizija za pripravo refinanciranja (za tveganje forfaiterja v času opcije, da bo do transakcije prišlo),
- grace days oziroma dodatni dnevi (dnevi, ki jih doda forfaiter k datumu zapadlosti zaradi morebitne zamude plačila).

Diskont ali obrestna mera:

Strošek forfeitiranja (za izvoznika) je odvisen oziroma določen z diskontno stopnjo, ki je osnovna sestavina forfeitiranja. Višina te je določena na podlagi vsote LIBOR-ja, časovne zapadlosti terjatve in marže, katere višina je odvisna od tveganja. Stopnja tveganja se razlikuje glede na državo uvoznika, dolžine kreditiranja, valute, v kateri se glasi vrednost posla in strukture financiranja. Višje kot je tveganja, višja bo diskontna stopnja.

Druga sestavina, ki sestavlja stroške obrestne mere je marža, ki pokriva politično, komercialno ter transferno tveganje. Višina marže variira od države do države.

Management fee oziroma provizija za izpeljavo posla

So stroški, ki jih forfaiting organizacija zaračuna za administracijo ter organiziranje posla izvozniku. Zaračuna se od trenutka prevzema obveznosti.

Commitment fee ali provizija za pripravljenost odkupa terjatve

Gre za provizijo, ki se zaračuna za obdobje med datumom ponudbe in datumom dejanskega odkupa (Lovrin, 2005). Provizijo plača izvoznik forfaiterju, gre za znesek zaračunan od nominalne vrednosti terjatve za čas od sprejetja obveze forfaiterja do dejanskega odkupa terjatve (Turk, Špec 1996, str. 141). Te provizije se gibljejo od 0,5 % do 1,5% in se zaračunavajo na letni osnovi.

Option fee ali provizija za pripravo refinanciranja

To je provizija katero forfaiter zaračuna izvozniku za obdobje med podpisom pogodbe in do izplačila sredstev izvozniku. Zaračunava se mesečno, predstavlja pa nek procent od odkupljene terjatve (provizija se giblje med 0,5 % in 1 % terjatve). S to provizijo se forfaiter zavaruje v primeru, da izvoznik odstopi od pogodbe (Financial services 2011, str. 533). Lovrin (2005) navaja, da je ponudba forfaiterja izvozniku obvezujoča, vendar forfaiter ne ve ali jo bo izvoznik sprejel, zato si s to provizijo forfaiter zagotovi povračilo stroškov refinanciranja in se zaščiti v primeru, da se posel ne bo sklenil.

Grace days ali dodani dnevi

Strošek dodatnih dni nastane v primeru, ko terjatev ni pravočasno poravnana (dnevi se dodajo k datumu zapadlosti). Rezervni dnevi se dodajo k obroku odkupljene terjatve, za njih se obračuna diskont.

Stroški forfaitinga so odvisni od obrestnih mer, valute določene v pogodbi, časa (ki preteče medtem ko se forfaiter obveže za izvedbo posla), ocene kreditnega tveganja v državi uvoznika ter avalne – garantne banke. (Moran, 2002). Stroški povezani z izvedbo forfaiting posla so tudi stroški za obrestna tveganja forfaiterja.

6 EMPIRIČNA ANALIZA

Za pridobivanje empiričnih podatkov smo kontaktirali finančne organizacije, ki se ukvarjajo s trženjem faktoringa in forfaitinga. Ker je ponudba forfeitiranja v Sloveniji zelo omejena in je težko pridobiti kvalitetne podatke, se bomo v tem delu omejili zgolj na faktoring.

Na začetku empiričnega dela se bomo ukvarjali s primerjavo obsega mednarodnega faktoringa in BDP-ja kot kazalnika razvitosti gospodarstva.

Preverjali bomo naslednje:

- Povezavo med višino mednarodne menjave in višino mednarodnega faktoringa za države članice EU.
- Iskali bomo povezavo med BDP-jem in deležem faktoringa v mednarodni menjavi, na dva načina:
 - ali sprememba BDP-ja vpliva na spremembo deleža faktoringa v mednarodni menjavi,
 - ali je višina BDP-ja povezana z višino deleža faktoringa v mednarodni menjavi.

Nadalje bomo primerjali ceno faktoring storitve s ceno najetja kratkoročnega bančnega kredita za izbrano podjetje. Na koncu bo sledila predstavitev pogodbe o faktoringu z nekaterimi značilnostmi iz prakse.

6.1 Delež mednarodnega faktoringa v članicah EU

V Tabeli 3 so zbrani podatki o obsegu mednarodne menjave po posamezni državi, obsegu mednarodnega faktoringa in deležem mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi. Omejili se bomo na članice Evropske unije. Podatki so za leti 2013 in 2014.

Tabela 3: Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi v EU

	Obseg mednarodnega faktoringa 2013 (mio EUR)	Obseg mednarodnega faktoringa 2014 (mio EUR)	Mednarodna menjava 2013 (mio EUR) ¹⁶	Mednarodna menjava 2014 (mio EUR)	Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi 2013 ¹⁷	Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi 2014 ¹⁸
Belgija	11921	13844	692982	695418	1,7 %	2,0 %
Bolgarija	320	413	48100	48236	0,7 %	0,9 %
Češka	1628	1707	230805	245641	0,7 %	0,7 %
Danska	3573	5500	155626	158354	2,3 %	3,5 %
Nemčija	40660	48100	1990308	2049867	2,0 %	2,3 %
Estonija	232	281	26183	14954	0,9 %	1,9 %
Irska	1407	1529	50445	141918	2,8 %	1,1 %
Grčija	1881	2154	74367	74930	2,5 %	2,9 %
Španija	14750	15567	258809	514386	5,7 %	3,0 %
Francija	38615	56973	950471	948658	4,1 %	6,0 %
Hrvaška	66	58	26112	27150	0,3 %	0,2 %
Italija	41225	40499	751217	753111	5,5 %	5,4 %
Ciper	23	16	4906	6434	0,5 %	0,2 %
Latvija	235	100	24344	24271	1,0 %	0,4 %
Litva	1715	3352	50753	50932	3,4 %	6,6 %
Luksemburg	125	8	21475	34476	0,6 %	0,0 %
Madžarska	318	275	156320	162373	0,2 %	0,2 %
Malta	71	148	7344	7001	1,0 %	2,1 %
Nizozemska	18200	8100	949620	948223	1,9 %	0,9 %
Avstrija	3957	4595	132020	270841	3,0 %	1,7 %
Poljska	4848	3700	310661	328576	1,6 %	1,1 %
Portugalska	2637	2802	104165	107031	2,5 %	2,6 %
Romunija	626	675	10485	111036	6,0 %	0,6 %
Slovenija	259	241	50743	52847	0,5 %	0,5 %
Slovaška	428	415	126108	126993	0,3 %	0,3 %
Finska	2699	3134	114453	113600	2,4 %	2,8 %
Švedska	926	849	247078	246143	0,4 %	0,3 %
VB	20447	22008	901132	895612	2,3 %	2,5 %

Vir podatkov: FCI 2014a, FCI 2015b; Eurostat 2013a, Eurostat 2014a; lastni izračun.

Iz Tabele 3 razberemo, da je v letu 2013 menjava s tujino (seštevke izvoza in uvoza) v Sloveniji znašala 50.743 mio €. Vrednost mednarodnega faktoringa, ki so ga ustvarila podjetja, je znašala 259 mio €. Preračunano v odstotke to znaša 0,5 %, kar pomeni, da je bil s faktoringom sklenjen vsak 200. posel.

V letu 2014 je znašala mednarodna menjava 52.847 mio €, kar je za 4 % več kot leto prej. Obseg mednarodnega faktoringa je znašal 241 mio €, kar predstavlja 0,5 %.

¹⁶ Mednarodna menjava = uvoz + izvoz

¹⁷ $Delež\ mednarodnega\ faktoringa\ v\ mednarodni\ menjavi\ 2013 = \frac{obseg\ mednarodnega\ faktoringa\ 2013}{Mednarodna\ menjava\ 2013}$,
izraženo v odstotkih.

¹⁸ $Delež\ mednarodnega\ faktoringa\ v\ mednarodni\ menjavi\ 2014 = \frac{obseg\ mednarodnega\ faktoringa\ 2014}{Mednarodna\ menjava\ 2014}$,
izraženo v odstotkih.

Mednarodni faktoring se je ob zvečanem izvozu in uvozu v letu 2014 zmanjšal, vendar je delež faktoringa v mednarodni menjavi še vedno enak kot v letu 2013.

V nadaljevanju preverjamo, ali višina mednarodne menjave pomeni tudi večjo uporabo mednarodnega faktoringa in obratno.

Leta 2013 ima največji obseg mednarodne menjave Nemčija, Francija, Nizozemska, Velika Britanija. Najmanjši obseg mednarodne menjave je bil ustvarjen na Cipru, Malti in v Romuniji.

Največji delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi ima v letu 2013 Romunija, ta delež znaša 6 %, sledijo ji Španija s 5,7 %, Italija s 5,5 % ter Francija s 4,1 %. Najmanjši delež mednarodnega faktoringa pa ima Madžarska z 0,2 %, sledita ji Hrvaška in Slovaška z 0,3 %.

V letu 2014 so najvišjo mednarodno menjavo ustvarile Nemčija, Francija, Nizozemska ter Velika Britanija – vrstni red je enak kot leto prej. Najnižjo mednarodno menjavo so ustvarili Ciper, Malta, Estonija in Latvija.

Največji delež faktoringa v mednarodni menjavi, leta 2014, imajo Litva s 6,6 %, Francija 6,0 %, Italija 5,4 % ter Danska 3,5 %. Najnižji delež imajo Luksemburg z 0 % (8 mio od 34476 mio), Madžarska, Ciper ter Hrvaška z 0,2 % in Slovaška ter Švedska z 0,3 %.

Ugotavljamo, da višja mednarodna menjava ne pomeni tudi višjega deleža mednarodnega faktoringa. Če pogledamo primer v letu 2013, kjer imajo Nemčija, Francija, Nizozemska in Velika Britanija najvišjo mednarodno menjavo, je samo delež mednarodnega faktoringa pri Franciji visok 4,1 %, pri ostalih treh pa zgolj v povprečju EU – 2,0 %. Med državami z najnižjo mednarodno menjavo ima Romunija najvišji delež (6,0 %) mednarodne menjave, ustvarjen z mednarodnim faktoringom, Malta je na 16. mestu, Ciper pa na 22. mestu od 27-ih članic.

V letu 2014 je stanje podobno, in sicer pri državah z najvišjo mednarodno menjavo ima Francija visok delež mednarodnega faktoringa (6,0 %) za ostale tri je delež primerljiv z letom 2013.

Državi z najnižjo mednarodno menjavo sta Ciper in Latvija prav tako med državami z najnižjim deležem, medtem ko sta Estonija (1,9 %) in Malta (2,1 %) malo nad povprečjem EU (1,88 %).

Ugotavljamo, da višja mednarodna menjava ne pomeni višjega deleža mednarodnega faktoringa. Enako velja v primeru Romunije, ki ima daleč najvišji delež mednarodne menjave ustvarjenega z mednarodnim faktoringom (6 %), njena mednarodna menjava pa je med najnižjimi.

V zadnjih letih predstavlja plačilna nedisciplina velik problem. Zato nas podatki o tako majhni rabi mednarodnega faktoringa presenečajo. V strahu, da obveznosti ne bodo plačane, se podjetja vseeno ne odločajo za to obliko financiranja. Podjetje, kjer sem

zaposlena, je v veliki meri v odnosu do tujca kupec – uvoznik (promet s tujino znaša skoraj 1,5 mio €), vendar smo samo v enem primeru dobili obvestilo¹⁹ o odstopu terjatev našega dobavitelja iz Madžarske. Dobaviteljem iz Nemčije, Italije, Portugalske, Makedonije, Avstrije, Madžarske, Nizozemske, Hrvaške in Španije se dobave plačujejo na odprt račun ali vnaprej po predračunu. Vse dobave so kontinuirane, torej ne gre za enkratni posel. So se pa v nekaj primerih dobavitelji odločili, da so posel zavarovali z bančno garancijo.

V Sloveniji se z mednarodnim faktoringom ukvarja podjetje Prvi faktor, ki je tudi član ene največjih faktorinških mrež na svetu, Factors Chain International²⁰ (FCI) in International Factors Group (IFG). FCI je bila ustanovljena leta 1968 kot krovna organizacija za faktorinška podjetja po svetu. Danes imajo po svetu več kot 400 članov v 90 državah (FCI, 2015). V Sloveniji imamo tri člane FCI, to so: Afaktor, Prva finančna agencija in Prvi faktor (FCI, 2014). Faktoring ponujajo tudi banke.

V nadaljevanju ugotavljamo povezavo med BDP-jem in med deležem mednarodnega faktoringa, saj nam višina BDP-ja (uvoz ter izvoz sta komponenti BDP-ja) sporoča gospodarsko aktivnost države. Imenujemo ga indikator zdravja ekonomije države. Z njim se ocenjuje kakovost oziroma standard življenja. Kadar se določa stopnja ekonomskega razvoja države, se primerja BDP na prebivalca. Z njim merimo celotno uspešnost ter delovanje gospodarstva²¹.

V prvi tabeli bomo ugotavljali povezavo med spremembo BDP-ja in spremembo deleža faktoringa v mednarodni menjavi.

Primerjava je narejena med članicami EU, ki so vstopile v Unijo v istem letu kot Slovenija (2004), zaradi istočasnega odprtja mednarodnega trga, ki jim je omogočil lažjo menjavo na evropskem trgu. Iz tega razloga v raziskavo nismo vključili ostalih držav EU. Zanima nas sprememba BDP-ja v letu 2014 glede na predhodno leto kot tudi sprememba deleža mednarodnega faktoringa v istem opazovanem obdobju. Preverili bomo, ali sta ti spremembi med seboj povezani.

¹⁹ Priloga 2.

²⁰ V nadaljevanju FCI.

²¹ Povzeto po Samuelson, Nordhaus (2002, str. 390).

Tabela 4: BDP in delež mednarodnega faktoringa za leti 2013 in 2014

	BDP na prebivalca v 2013 (EUR)	BDP na prebivalca v 2014 (EUR)	Sprememba BDP iz 2013 v 2014 ²²	Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi 2013	Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi 2014
Ciper	20950	20500	-2 %	0,50 %	0,20 %
Češka	14400	14700	2 %	0,70 %	0,70 %
Estonija	14350	14800	3 %	0,90 %	1,90 %
Latvija	11800	12100	2 %	1,00 %	0,40 %
Litva	12050	12400	3 %	3,40 %	6,60 %
Madžarska	10100	10500	4 %	0,20 %	0,20 %
Malta	17950	18600	4 %	1,00 %	2,10 %
Poljska	16050	16600	3 %	1,60 %	1,10 %
Slovaška	13550	13900	2 %	0,30 %	0,30 %
Slovenija	17550	18100	3 %	0,50 %	0,50 %

Vir podatkov: Eurostat 2013b, Eurostat 2014b; lastni izračun.

Iz Tabele 4 je razvidno, v primeru Cipra, ki ima najvišji BDP, da se je BDP v letu 2014 zmanjšal v primerjavi z letom 2013 za 2 %, prav tako se je zmanjšal delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi. BDP Slovenije se je v letu 2014 zvišal za 2 % v primerjavi s predhodnim letom, delež faktoringa pa je ostal v primerjavi s predhodnim letom nespremenjen. Podobno kot za Ciper velja še za Estonijo, Litvo in Malto, medtem ko pri ostalih – Češki, Latviji, Madžarski, Poljski, Slovaški in Sloveniji – to ne velja.

V Tabeli 5 bomo iskali povezavo med višino BDP-ja in višino mednarodnega faktoringa. Opazujemo iste države kot v Tabeli 4.

Države so razporejene glede na višino BDP in glede na višino deleža mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi, posebej za leti 2013 in 2014.

²² Sprememba BDP iz 2013 v 2014 = $\frac{BDP \text{ na prebivalca v } 2013}{BDP \text{ na prebivalca v } 2014} - 1$, izraženo v odstotkih.

Tabela 5: BDP in delež mednarodnega faktoringa za leti 2013 in 2014

	BDP na prebivalca 2013 (EUR)		Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi 2013		BDP na prebivalca v 2014 (EUR)		Delež mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi 2014
Ciper	20950	Litva	3,40 %	Ciper	20500	Litva	6,60 %
Malta	17950	Poljska	1,60 %	Malta	18600	Malta	2,10 %
Slovenija	17550	Malta	1,00 %	Slovenija	18100	Estonija	1,90 %
Poljska	16050	Latvija	1,00 %	Poljska	16600	Poljska	1,10 %
Češka	14400	Estonija	0,90 %	Estonija	14800	Češka	0,70 %
Estonija	14350	Češka	0,70 %	Češka	14700	Slovenija	0,50 %
Slovaška	13550	Slovenija	0,50 %	Slovaška	13900	Latvija	0,40 %
Litva	12050	Ciper	0,50 %	Litva	12400	Slovaška	0,30 %
Latvija	11800	Slovaška	0,30 %	Latvija	12100	Ciper	6,60 %
Madžarska	10100	Madžarska	0,20 %	Madžarska	10500	Madžarska	2,10 %

Vir podatkov: Eurostat 2013b, Eurostat 2014b; FCI 2014a, FCI 2015b; lastni izračun.

V Tabeli 5 so v prvem stolpcu države razdeljene glede na velikost BDP-ja v letu 2013, v tretjem stolpcu glede na velikost deleža mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi in v naslednjih stolpcih enako za leto 2014.

Ciper kot država z največjim BDP-jem je pri deležu mednarodnega faktoringa skoraj na repu tabele. Naslednja na lestvici BDP, Malta je pri deležu mednarodnega faktoringa na vrhu. Po višini BDP-ja sledi Slovenija, ki je pri deležu mednarodnega faktoringa v drugi polovici držav. Če preverimo še tri države z najmanjšim BDP-jem, vidimo, da ima Litva v obeh letih najvišji delež mednarodnega faktoringa. Latvija je v obeh primerih po deležu mednarodnega faktoringa na sredi uvrščenih (4. in 7. mesto). Madžarska, ki ima najmanjši BDP, ima tudi najmanjši delež mednarodnega faktoringa.

Če povzamemo, preverjali smo, ali je višina in sprememba BDP-ja posamezne države povezana tudi z deležem mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi. Na vzorcu izbranih desetih držav ugotovimo, da sprememba BDP-ja (zvečanje ali zmanjšanje) ni povezana z deležem mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi. V izbranem vzorcu se je tako izkazalo v 60 % primerih.

Do iste ugotovitve pridemo na podlagi Tabele 6, kjer smo preverjali, ali je višina BDP-ja na prebivalca povezana z deležem mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi. Za izbrani vzorec lahko trdimo, da višja razvitost države, ki se meri z višino BDP-ja, ne pomeni višjega deleža mednarodnega faktoringa v mednarodni menjavi in obratno. Glede na hipotezo, da ima država z najvišjim BDP-jem na prebivalca tudi najvišji delež mednarodnega faktoringa, bi bil Ciper v vrhu tabele tudi z deležem mednarodnega faktoringa.

6.2 Primer izračuna stroškov faktoringa

V tem podpoglavju bomo predstavljali ponudbo enega od vodilnih faktorjev na slovenskem trgu. Izračun stroškov nam je posredoval faktor, ki ne želi biti imenovan, nadaljevanju Faktor »X«.

V prvi fazi si faktor po kontaktiranju odstopnika pridobi naslednje podatke:

- odstopnik,
- kupec,
- rok plačila,
- zavarovanje terjatev: DA/NE,
- obseg sodelovanja – promet letno,
- limit financiranja.

Na Faktorju »X« nam razložijo, da so pogoji, ki jih ponujajo faktorji v Sloveniji, zelo različni in se gibljejo od 0,8 do 2 % za faktoring terjatev do 60 dni (kar je pod povprečjem), to pomeni EOM približno 5 do 12 %. Stroški odobritve so od 0,05 do 0,5 % in ti so odvisni od limita financiranja.

Predstavljen je dejanski izračun stroškov faktoringa (Tabela 6), ki bi ga lahko ponudili odstopniku/dobavitelju DEPORTIVO, d. o. o., pri prodaji domačim ali tujim kupcem. Podjetje DEPORTIVO, d. o. o, posluje na domačem in tujem trgu. Bruto promet znaša približno 5,6 mio € na letni ravni.

Tabela 6: Primer izračuna financiranja s faktoringom

IZRAČUN STROŠKOV FAKTORINGA	
Odstopnik:	DEPORTIVO D.O.O.
Višina odstopljenih terjatev	50.000 €
Faktorinška provizija	300 €
Strošek financiranja (obresti)	263 €
Strošek obdelave in odobritve	
Skupaj strošek	563 €
Financiran znesek	45.000 €
Skupni strošek faktoringa (v %) glede na financiran znesek in dneve financiranja	1,25 %
Dnevi financiranja	60
EOM (v % na letni ravni)	7,60 %
Povprečni plačilni rok kupcev (dni)	60
EURIBOR (%)	0,00 %
Obrestni pribitek (%)	3,50 %
Višina fakt. provizije (%)	0,60 %
Delež financiranja terjatev (%)	90,00 %
Structuring fee:	0,20 %

Vir: Faktor »X«, 2016.

Odstotek financiranja je odvisen od strukture posla in tudi, ali gre za enkratne odkupe. Odvisen je tudi od tega, ali je terjatev zavarovana, za kakšen faktoring gre (regresni ali

neregresni) in ali ima kupec možnost zniževanja plačil. Odstotek financiranja se giblje med 80 in 90 %, izjemoma 100 %.

Delež financiranja, ki izhaja iz opazovanega podjetja, znaša 90 %. Tako bi faktor nakazal na račun odstopnika 45000 €. Glede na višino odstopljene terjatve znaša znesek faktorinške provizije 0,6 %, kar znaša 300 €. Stroški financiranja (obresti) za znesek 45000 € za 60 dni, po letni obrestni meri 3,5 %, znašajo 263 €.

Pri stroških faktoringa ima pomembno postavko faktorinška provizija, ki je odvisna od plačilnega roka, obsega terjatev, ali ima stranka že sama zavarovanje (v tem primeru je od 0,3 do 0,35 % v primeru 60 dnevnega plačilnega roka) in drugih dejavnikov.

»Structuring fee« je enkratni strošek obravnave limita (stranka ga plača 1x letno), vključuje pa pregled bonitete odstopnika, pregled portfelja kupcev in druge storitve, ki jih potrebujejo pri presoji limita financiranja stranke. Pri pregledu bonitet strank koristijo javno dostopne vire in plačljive ponudnike, ki ponujajo analizo finančnega stanja stranke.

Na Faktorju »X« pravijo, da je njihov cilj, da so stroški faktoringa nižji od »cassa-scontov«, ki jih lahko dobavitelj unovči ob predčasnem plačilu.

Faktor »X« je ustvaril približno 60-odstotkov prometa v letu 2015 kot direktni izvozni faktoring, kjer se spremlja prodaja večjih slovenskih podjetij in tudi določen segment malih in srednje velikih podjetij (MSP).

6.2.1 Primerjava stroškov bančnega kredita ter financiranja s faktoringom

Za primerjavo cene financiranja izvoza za podjetje DEPORTIVO, d. o. o., bomo uporabili stroške kratkoročnega kredita. Podjetje je komitent banke; v nadaljnjem banka »X«.

Karakteristike kredita:

Obdobje odplačila:	12 mesecev
Znesek kredita:	50000 €
Veljavna obrestna mera:	EURIBOR 6 m + 4,1 %
EOM:	5,03 %
Glavnica:	4166,67 €

Stroški odobritve kredita znašajo 200 €, znesek obresti, ki bi jih plačali je 1127,97 €. Skupaj strošek kredita znaša 1327,97 €.

Če primerjamo stroške faktoringa za dospelost 60 dni, pridemo do naslednjih izsledkov:

Obdobje financiranja	60 dni
Znesek financiranja	50000 €
EOM	7,6 %

Najboljši kazalnik vseh stroškov kredita, torej temelj za primerjavo cen posojil med različnimi ponudniki, je efektivna obrestna mera. V našem primeru vidimo, da je pri financiranju s faktoringom višja kot v primeru najetja posojila. Potrditev sledi z izračunom v Tabeli 7:

Tabela 7: Primerjava med stroški bančnega kredita in financiranja s faktoringom

Financiranje s kreditom	Financiranje s faktoringom
Znesek kredita: 50000 €	Znesek financiranja: 50000 €
Stroški odobritve: 200 €	Stroški (financ. + provizija): 563 € (za 60 dni)
Obrestna mera: 4,1 %	Obrestna mera: 3,5 %
EOM: 5,03 %	EOM 7,6 %
Strošek odobritve + obresti (1 leto) = 1327,97 €	Stroški (1 leto) = 3378 €

Povzeto po: Faktor »X«, Banka »X«.

Stroški so zaradi primerjave preračunani glede na obdobje plačila kredita, to je 12 mesecev. V izračunu smo zanemarili stroške obdelave in stroške obravnave limita.

V našem primeru je financiranje s faktoringom dražje od bančnega kredita.

Velja pa izpostaviti, da je pri najemu kredita za podjetja pomembna njihova boniteta. Odobritev kredita temelji na finančnih podatkih oziroma na podrobnem pregledu in analizi bilance stanja ter izkaza uspeha. Slabo finančno zdravje podjetja kredit podraži ali pa v celoti onemogoči njegov najem. Pri faktoringu je drugače, saj je takšna vrsta financiranja mogoča tudi za podjetja z visokim tveganjem, faktoring namreč temelji na kvaliteti kupcev in ne samo na boniteti podjetja prodajalca (izvoznika). Na »X« faktorju nam pojasnijo, da se posel sicer odobri skladno z bančnimi standardi, vendar je verjetnost odobritve faktoringa večja, prav tako obseg odobritve, če ima podjetje dobre kupce. Faktorji poskušajo biti konkurenčni bankam, ampak vseeno je še faktoring za zdaj dražji od bančnih virov v znesku provizije.

6.3 Pogodba o faktoringu

Mednarodni faktoring ureja Konvencija UNIDROIT (Mednarodni inštitut za unifikacijo zasebnega prava) o mednarodnem faktoringu. Sprejeta je bila leta 1999 v Ottawi.²³

V nadaljevanju predstavljamo pogodbo o faktoringu, ki smo si jo pridobili od finančne institucije. Zaradi zaupnosti podatkov ne razkrivamo pravega naziva, imenovali jih bomo Faktor »Y«.

²³ Naloga inštituta UNIDROIT je unifikacija mednarodnega zasebnega in gospodarskega prava med državami. Ustanovljen je bil leta 1926 v Rimu (Šenk Ileršič 2013, str. 325).

Pogodba je primer mednarodnega faktoringa z regresno pravico proti izvozniku, torej odstopniku terjatev. V poslu ne sodeluje drug faktor – uvozni faktor, kar pomeni, da gre za direktni izvozni faktoring. Kot sestavni del pogodbe je navedena še specifikacija faktur s posameznimi zapadlosti, ki so predmet prodaje. Sodelujočih ne razkrivamo, ravno tako ne faktorja in vrednosti posla. Gre za podjetja v gradbeništvu. Valuta v poslu je evro.

Pogodba o faktoringu Faktorja »Y« je obsežna pogodba, zajema kar 17 strani. Razdeljena je na več področij:

- razlaga izrazov,
- odstop terjatev,
- obračunski račun,
- odstopnikove obveznosti,
- odstopnikova jamstva in zagotovila,
- obveznost faktorja,
- odpoved pogodbe,
- kršitve pogodbe,
- ostalo.

Na samem začetku pogodbe so obrazložitve izrazov, ki se pojavljajo v nadaljevanju pogodbe.

V naslednjem členu pogodbe je določeno ravnanje s terjatvami, in sicer: odstopnik ter faktor se dogovorita o odstopu vseh obstoječih in bodočih terjatev do vsakega dolžnika v obdobju, ki je določeno v pogodbi. Slika 3 nam prikazuje obrazec za odstopljen seznam dolžnikov. V zameno odstopa bo faktor odstopniku izplačal sredstva pod pogoji, ki so določeni s to pogodbo. Hkrati se še soglašata, da ima banka pravico odstopiti terjatve, ki jih prejme od odstopnika, tretji osebi.

Slika 3: Seznam dolžnikov

PRILOGA A1 k Pogodbi o factoringu št. - - - - - SEZNAM DOLŽNIKOV

Kupec / dolžnik	Predvid. letni obseg prodaje	Plačilni pogoji	Zavarovani znesek	Odstotek financiranja (v %)	Absolutni limit financiranja	Provizija (v %)	Strošek obdelave na odstop / fakturo (v EUR)	Nominalna obr. mera (v % letno)	Začetni datum	Končni datum odkupa	Končni datum zapadlosti limita
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
.....(naziv)(naslov) ID za DDV: SI..... Matična št.....	EURdni	EUR 000%	EUR%	EUR%200620062006
.....(naziv)(naslov) ID za DDV: SI..... Matična št.....	EURdni	EUR 000%	EUR%	EUR%200620062006

- V primeru zamude plačila s strani dolžnika se zapadle obveznosti prvih 15 dni po zapadlosti obrestujejo z nominalno obrestno mero, nato pa z zakonsko zamudno obrestno mero. Za datum plačila se šteje datum zapadlosti na odstopnih izjavah. Odobreni odlog plačila na odstopnih izjavah mora biti skladen z dogovorjenimi plačilnimi pogoji navedenimi v prilogi k tej pogodbi. V nasprotnem primeru si banka pridržuje pravico da obračunava zamudne obresti za vsak dan zamude nad opredeljenim datumom v tej prilogi.
- **Končni datum odkupa** je datum, do katerega se lahko realizirajo odkupi terjatev po predloženih fakturah s strani odstopnika terjatev.
- **Končni datum zapadlosti limita** je datum, katerega ne smejo presegati valute odkupljenih faktur in do katerega se poplačajo vse obveznosti iz odstopljenih terjatev.

FAKTOR:

Faktor Y (datum)

ODSTOPNIK:

..... (datum)

VIR: Faktor »Y«, 2016.

V delu *obračunski račun* gre za knjigovodsko vodenje posla, vodi se v breme odstopnika in v dobro odstopnika.

V breme odstopnika se vpisuje:

- zneske financiranja, ki se jih izplača odstopniku,
- obračunane zneske obresti,
- zneske obračunane provizije,
- zneske stroškov in davkov, ki jih je odstopnik dolžan povrniti.

V dobro odstopnika se vpisuje:

- dospele zneske kupnine,
- zneske, ki jih Faktor »Y« prejme od odstopnika ali druge osebe zaradi zmanjšanja negativnega salda na obračunskem računu,
- druge zneske, ki so pogodbeno določeni.

V nadaljevanju bomo razlagali pogodbeno določilo o odstopnikovih obveznostih, ena od teh je zahteva, da mora odstopnik terjatve obvestiti dolžnika o odstopu terjatve. Slika 4 nam prikazuje prilogo – potrdilo o odstopu terjatev.

Slika 4: Potrdilo o odstopu terjatev

PRILOGA B 1- POTRDILO O ODSTOPU TERJATEV

Datum:

ID za DDV: SI

(Ime in naslov dolžnika)

OBVESTILO O ODSTOPU TERJATEV

Obveščamo vas, da smo v skladu s **Pogodbo o factoringu št. ____-____-_____**, ki smo jo sklenili s FAKTOR, omenjeni banki odstopili in na njo v celoti prenesli naše terjatve do vas v skupnem znesku:

EUR (z besedo: eurov, .../100),

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 Faktorja Y, na njihov račun št., sklic na št. -..... pri Banki Slovenije. 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 privolitev v zgoraj navedeni odstop terjatev in v vsebino omenjene izjave.

Zahvaljujemo se vam za sodelovanje in vas lepo pozdravljamo.

(Odstopnikova stampiljka
in podpis pooblaščenih oseb)
IME in PRIIMEK TISKANO

IZJAVA DOLZNIKA

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

Potrujemo in priznavamo tudi obstoj odstopljenih terjatev, kot so izkazane z računi, naštetimi v prilogi, in nepreklicno izjavljamo, da proti novemu upniku, Faktorju Y, ne bomo uveljavljali ugovorov, reklamacij in nasprotnih zahtev, oziroma terjatev, ki bi izvirale iz naših razmerij proti prvotnemu upniku. V primeru, če bo katera od 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.

Datum:

(Dolžnikova stampiljka
in podpis pooblaščenih oseb)
IME in PRIIMEK TISKANO

VIR: Faktor »Y«, 2016.

Da se odstopljene terjatve lažje dokazujejo, mora odstopnik skladno s pogodbo, izročiti faktorju naslednje:

1. Izvirni izvod potrdila o prenosu terjatve, kateri mora vsebovati naslednje sestavine:

- podatke o preneseni terjatvi. Pomemben je znesek glavnice terjatve, datum zapadlosti terjatve ter številko in datum računa, s katerim se terjatev izkazuje (slika 5).

Slika 5: priloga k obvestilo o odstopu terjate

PRILOGA K OBVESTILU O ODSTOPU TERJATEV Z DNE

Terjatve do dolžnika, ki jih odstopnik odstopa Faktorju Y

Račun št.	Datum računa	Znesek	Zapadlost plačila

ODSTOPNIK:

DOLŽNIK:

(Odstopnikova štampiljka
in podpis pooblaščenega osebe)
IME in PRIIMEK TISKANO

(Dolžnikova štampiljka
in podpis pooblaščenega osebe)
IME in PRIIMEK TISKANO

IZPOLNI DOLŽNIK:

Ime in priimek podpisnika izjave:	
Funkcija v podjetju:	
Telefon podpisnika:	

Dolžnika naprošamo, da banki ob prvem podpisu obvestila o odstopu terjatev predloži tudi izpisek iz sodnega registra in karton deponiranih podpisov oz. kopijo osebnih dokumentov zastopnikov, iz katerih so lepo vidni podpisi le - teh. Za posredovane podatke se Vam zahvaljujemo in Vas lepo pozdravljamo.

FAKTOR

VIR: Faktor »Y«, 2016.

- Obvestilo odstopnika dolžniku o odstopu terjatve, ki mora biti podpisano.
- Podpisano izjavo dolžnika glede odstopa terjatve.

2. Račun, s katerim je izkazana terjatev.
3. Vse kar dokazuje obstoj terjatve.

Pomemben del pogodbe je tudi opredelitev stroškov, provizije. Stroški so opredeljeni na naslednji način:

Provizija in stroški obdelave

Kot plačilo faktorju se plača provizija za prevzem tveganja, ki izhaja iz morebitnega neplačila terjatve. Višina te tarife je določena po veljavni tarifi. V to provizijo so prav tako všteti vsi davki, ki jih mora faktor v zvezi s tem plačati. Dodatno mora izvoznik – odstopnik terjatve faktorju plačati (gre za vsako odstopljeno terjatev) še stroške obdelave. Višina teh je spet določena po veljavni tarifi faktorja.

Ti stroški se pripišejo v breme obračunskega računa in dospejo na dan potrditve prenosa terjatve.

V primeru, da se ne opravi noben prenos terjatve ali se še uvrsti v pogodbo dodaten dolžnik in odstopnik ne opravi nobenega odstopa terjatve, je dolžan nemudoma plačati provizijo za storitve faktorja. Faktor jo pripiše v breme obračunskega računa. Ostali stroški so še plačilo obresti za negativni saldo.

Odstopnik terjatve mora faktorju tudi povrniti stroške plačilnega prometa, ki nastanejo pri izpolnitvi obveznosti, skupaj z zneskom vseh davkov.

Obresti

V primeru negativnega salda, se ta obrestuje po določeni obrestni meri faktorja. V primeru, ko negativni saldo presega skupni limit financiranja, mora odstopnik nemudoma plačati ta znesek, ne da ga faktor pozove.

Zavarovanje bančnih terjatev

V obravnavanem primeru mora klient faktorju izročiti 5 bianko podpisanih menic z menično izjavo odstopnika ter 5 bianko podpisanih menic z menično izjavo direktorja odstopnika.

Odstopnikova dolžnost je tudi obveščanje faktorja glede terjatev do dolžnika. Faktor si lahko pridobi podatke tudi na zahtevo. Odstopnik še posreduje podatke o obsegu posla z dolžnikom, o plačilnih pogojih, ki jih je zagotovil dolžniku, o datumih dobav itd.

Regresna pravica

V obravnavani pogodbi imamo opravka s faktoringom z regresno pravico (recourse factoring) kar pomeni, da ima v primeru neplačila obveznosti dolžnika/ uvoznika faktor pravico (regresno) obveznosti izterjati od uvoznika ali izvoznika.

Obveznosti faktorja

Faktor je dolžan izplačati kupnino za vsako potrjeno terjatev. Odstopnik terjatve lahko od faktorja zahteva, da mu določeno kupnino plača v naprej. V primeru, da ima odstopnik terjatve do faktorja kakršne koli obveznosti iz drugega poslovnega razmerja,

lahko faktor te poravna s plačilom kupnine dolžnika. Prav tako mora faktor vse podatke o naravi posla varovati kot poslovno skrivnost.

Preklic in kršitve pogodbenega razmerja

Obe stranki lahko kadarkoli prekineta pogodbo o sodelovanju tako, da obvestita drugega. V obravnavanem primeru gre za 30-dnevni odpovedni rok.

Faktor lahko odpove pogodbo, če ugotovi, da terjatve, ki so predmet te pogodbe niso bile odstopljene faktorju. V primeru prekinitve sodelovanja faktor klientu ni dolžan povrniti stroškov – provizije.

Klient, odstopnik terjatev lahko faktorja z opominom opomni o morebitni neizpolnitvi obveznosti, naj jo nemudoma izpolni – za faktorja velja enako.

Za kršitev se smatra, če stranka 15 dni po opominu ne izpolni obveznosti. Prav tako je, če katera koli stranka zamudi s plačilom, dolžna oškodovani stranki plačati zamudne obresti. V primeru kršenja pogodbe je stranka, ki jo krši, odškodninsko odgovorna.

Sprememba pogojev financiranja

Pri ostalih določbah lahko izpostavimo, da lahko faktor odstopniku (ko ga obvesti) spremeni pogoje financiranja, v primeru, da se kasneje izkažejo druge okoliščine, ki so vplivale na višino absolutnega limita financiranja, zavarovanega zneska ob sklenitvi te pogodbe.

Sprememba pogojev prodane terjatve

Odstopnik s podpisom soglaša, da lahko faktor po lastni presoji dolžniku zmanjša glavnico ali spremeni katere koli pogoje prodane terjatve. Sprememba se lahko zgodi le, če soglaša faktor.

Obveščanje strank

Pogodba tudi ureja medsebojno obveščanje strank. Obveščanje poteka v pisni obliki, po faksu, vendar podpisano s strani določenega podpisnika. Obvestilo v pisni obliki mora biti poslano priporočeno na zadnji znani naslov prejemnika. Obvestilo preko faksa mora imeti potrdilo o uspešni dostavi.

7 SKLEP

Cilj podjetij, ki nastopajo na tujih trgih, je nedvomno minimizirati vsako tveganje, ki bi lahko ogrozilo njihovo poslovanje ali kako drugače v negativni smeri vplivalo na poslovanje podjetja. Za prodajo na tuj trg so značilni zahtevani dolgi roki plačil blaga ali storitev s strani uvoznika. Zaradi prilagajanj izvoznika uvozniku si mora prvi zagotoviti zadostno količino sredstev, ki bo zadostovala za kreditiranje uvoznika in ne bo ogrozila njegovega obstoja. Velikokrat uvoznik ne more posla financirati iz notranjih virov, tako da se prodajalec za financiranje posla odloči za zunanje vire financiranja. Mednarodni faktoring ali forfaiting sta posebni obliki financiranja, namenjeni financiranju in zavarovanju pred tveganji, ki jih prinaša prodaja na tuj trg.

Glede na prednosti, ki jih prinaša faktoring v mednarodni menjavi, je ta premalo uporabljen. Razlog za njegovo še vedno premajhno uporabo je preprosto premajhni poudarek na trženju tega instrumenta in njegova majhna prepoznavnost. Enako lahko rečemo za forfaiting, ki je še manj prepoznaven. Prav tako se faktoring velikokrat zamenjuje z verižnimi kompenzacijami. Zaradi nedostopnosti podatkov o forfeitiranju v Sloveniji ali v Evropi smo bili v analitičnem delu omejeni na faktoring. Podjetje, iz katerega smo pridobili podatke za izračun stroškov faktoringa, obstaja že od leta 1992 in se pri prodaji na tuj trg še nikdar ni odločilo za financiranje s faktoringom.

Ugotavljali smo tudi, ali sta obseg mednarodnega faktoringa in mednarodna menjava med seboj povezana. To smo ugotavljali z izračunom deleža med obsegom mednarodnega faktoringa in mednarodno menjavo. Velika gospodarstva Evrope (analizirali smo članice EU za leti 2013 in 2014), ki imajo velik obseg mednarodne menjave, nimajo visokega deleža faktoringa v mednarodni menjavi. So nekje v povprečju, enako lahko rečemo za države z nizkim deležem mednarodne menjave. Iz primerjave smo ugotovili, da višja mednarodna menjava ne pomeni tudi višjega obsega poslov z mednarodnim faktoringom. V tem primeru ovržemo Hipotezo 1.

Tudi primerjava na podlagi velikosti BDP-ja držav (za članice, ki so v Unijo vstopile v 2004) nam ne potrdi, da imajo gospodarstva z visokim BDP-jem tudi višji delež mednarodnega faktoringa. K tej primerjavi nas je vzpodbudila predpostavka, da višji kot je BDP, ki je kazalec uspešnosti ter razvitosti gospodarstva, višja bo tudi uporaba faktoringa v mednarodni menjavi. Povezave nismo našli. Prav tako nismo našli povezave (obravnavane so iste države kot v prejšnji primerjavi) med spremembo BDP-ja in spremembo deleža faktoringa v mednarodni menjavi. Iz ugotovljenega ovržemo Hipotezo 2.

V razmerah plačilne nediscipline, ki je na žalost na domačem trgu prisotna v zelo veliki meri, bi pričakovali večjo uporabo faktoringa v mednarodni menjavi, predvsem v tistih poslih, kjer izvozniki kupcev in njihove bonitete ne poznajo. Večjo uporabo mednarodnega faktoringa bi tudi pričakovali, ker se tega instrumenta financiranja lahko poslužujejo podjetja, ki so tvegana in jim verjetno bančni kredit ne bi bil odobren (nimajo visoke bonitete), imajo pa dobre kupce. Faktoring je še vedno dražji vir financiranja kakor bančni kredit. S tem je potrjena Hipoteza 3.

Factoring prinaša tudi druge ugodnosti, in sicer se odstopniku terjatev ni potrebno ukvarjati z izterjavo plačil, s problemom nelikvidnosti, prav tako je zavarovan pred morebitnimi tveganji neplačila kupca blaga. Z odstopom terjatev lahko ponudi

ugodnejše plačilne pogoje svojim kupcem. Zaradi takojšnjega nakazila sredstev faktorja jim lahko nudi daljše plačilne roke, torej pospešuje prodajo. V večini primerov, kjer lahko dobavitelj ponudi daljši plačilni rok, kupci več kupujejo.

LITERATURA IN VIRI

1. Applications & Tenors [online]. Dostopno na: <http://londonforfaiting.com/page.asp?p=17039&l=1> [14. 3. 2016].
2. Contessi S., de Nicola F., 2012. The Role of Financing in International Trade during Good Times and Bad. Izvirni znanstveni članek.
3. Das S., 2009. Perspectives on financial services. Mumbai, Allied Publishers Pvt. Ltd.
4. Dubrovski D., 2006. Management mednarodnega poslovanja. Koper, Fakulteta za management.
5. Eurostat, 2013a. International trades and goods [online]. Dostopno na: <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-pocketbooks/-/KS-FO-12-001>. [20. 3. 2016].
6. Eurostat, 2013b. International trades and goods [online]. Dostopno na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP. [20. 3. 2016].
7. Eurostat, 2014a. International trades and goods [online]. Dostopno na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods. [20. 3. 2016].
8. Eurostat, 2014b. National accounts and GDP [online]. Dostopno na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP. [20. 3. 2016].
9. Factoring [online]. Dostopno na <http://www.slideshare.net/raj01fm07/factoring-39256482> [2. 4. 2016].
10. Factoring and Forfaiting [online]. Dostopno na: http://www.export.gov/finance/eg_main_018104.asp. [8. 4. 2015].
11. Falatov P., 1999. Plačila v mednarodnem poslovanju, plačilna tveganja, inkaso posel, menica, ček. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
12. FCI, 2005. Buyer Risk Control Manual. Amsterdam, Factors Chain International.
13. FCI, 2006. Communication Manual. Amsterdam, Factors Chain International.
14. FCI, 2014a. Annual review [online], str. 22. Dostopno na: https://www.fci.nl/downloads/annual_review_2014.pdf. [20. 3. 2016].
15. FCI, 2015. About factoring [online]. Dostopno na: <http://www.fci.nl/about-factoring> [11. 4. 2015].

16. FCI, 2015a. Annual review [online], str. 13. Dostopno na: https://www.fci.nl/downloads/annual_review_2015.pdf. [20. 3. 2016].
17. FCI, 2015b. Annual review [online], str. 23. Dostopno na: https://www.fci.nl/downloads/annual_review_2015.pdf. [20. 3. 2016].
18. Financiranje mednarodne trgovine [online]. Dostopno na: http://studentski.net/gradivo/ulj_ekf_up1_mpo_vaj_vaje_5_financiranje_mednarodne_trgovine_01?r=1. [20. 3. 2016].
19. Forfaiting example [online]. Dostopno na: <http://itfa.org/trade-forfaiting/forfaiting-example> [16. 3. 2016].
20. Shah Amul M., 1995. Forfaiting: An alternative in Export finance [online]. Dostopno na: http://members.tripod.com/~Umesh_R/projects/forfaiting. [15. 3. 2016].
21. Hawkins D., 1993. The business of factoring. London: McGraw-Hill book company.
22. John Moran F., 2002. Forfaiting a user's guide what it is, who uses it and why? Izvirni znanstveni članek.
23. Jurko G., 2002. Do denarja s faktoringom. [online]. Dostopno na: <http://www.podjetnik.si/clanek/do-denarja-s-factoringom-20021009>.
24. Kenda V., 2001. Mednarodno poslovanje. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor.
25. Konda I. et al, 2012. Mednarodno poslovanje. Ljubljana, Fakulteta za poslovne in upravne vede.
26. Klapper L., 2005., The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises [online]. Dostopno na: <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3593> [4. 4. 2016].
27. Lovrin J., (2005). Forfetiiranje s konkretnim poslom. Maribor, EPF MB.
28. Lustig C., 1998. Forfaiting: A European customer finance technique to the U.S. Izvirni znanstveni članek.
29. Partho H. in Sonmale A., (2015). Factoring. Chennai, Notion Press.
30. Salinger Freddy R., 1991, Factoring law and practice. London, Sweet and Maxwell.
31. Samastur B., (2004). Izvajanje foreftnih poslov v NKBM. Maribor, EPF MB.
32. Samuelson P. in Nordhaus W., 2002. Ekonomija. Ljubljana, GV Založba d.o.o.

33. Špec E. in Turk F., 2000. Priročnik o zunajtrgovinskem poslovanju. Velenje: Gorenje d.d.
34. Trifunović P., 1988, Faktoring i forfeiting. Ljubljana, Center za mednarodno sodelovanje in razvoj.
35. Vozel M., 2005. Kaj je faktoring in kako deluje: Prožna alternativa bančnemu financiranju, predvsem za manjše [online]. Dostopno na: <http://www.finance.si/136354/Kaj-je-faktoring-in-kako-deluje-Pro%C5%BEna-alternativa-ban%C4%8Dnemu-financiranju-predvsem-za-manj%C5%A1e> [9. 4. 2015].
36. What are the advantages and disadvantages of Factoring? [online]. Dostopno na: <http://www.careerride.com/fa-factoring-advantages-disadvantages.aspx>. [15. 3. 2016].
37. What is Forfaiting? [online]. Dostopno na: <http://www.crediteuropebank.com/bank-relations/forfaiting.html> [16. 2. 2016]
38. Willsher R., 1995. Export finance: risks, structures, and documentation. London, Macmillian Press.
39. Zavarovanje plačil v mednarodnem prometu [online]. Dostopno na: http://www.gvin.com/einform_guideline_directives_article_news/Default.aspx?Page=Izpis&ID=968 [20. 3. 2016].
40. Zbašnik D., 2001. Mednarodne poslovne finance. Maribor, Ekonomsko poslovna fakulteta.

PRILOGE

Priloga 1: Medfaktorska pogodba

FCI MEDFAKTORSKA POGODBA

Pogodba sklenjena dne __ mesec __ leto __ med

xxxxx d.o.o., Ulica, št., Mesto, Država

in

GEFA, Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH

42013 WUPPERTAL, GERMANY

PODPISANO S STRANI:

GEFA, Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH in **xxxxx d.o.o.**, ki bosta od časa do časa uporabljali storitve druge pogodbene stranke kot Import Faktorja z ozirom na prodajo blaga ali opravljenih storitev do dolžnikov (kupcev) lociranih v državi(ah) kjer Import Faktor deluje. Zaradi tega se s tem medsebojnim dogovorom pogodbeni stranki dogovorita kot sledi:

1. Obe stranki se strinjata in dogovorita da bosta spoštovali in se zavezali vsem časovnim rokom in predpisom, ki jih vsebujejo: GRIF (osnovna pravila za mednarodni factoring), pravila za EDIFACToring.com in Pravila za arbitražo in jih je izdal FCI, in ki so od časa do časa uradno revidirana, razen naslednjih modifikacij:

NIKAKOR NE

2. Storitve, ki jih kot Import Faktor opravlja **GEFA, Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH** ali **xxxxx d.o.o.** morajo biti opravljene z obzirom na prodajalce imenovane s strani pogodbenih strank in za provizije ali druge stroške ki se medsebojno dogovorijo za vsakega posameznega prodajalca.
3. Nobena od strank ni obvezujoča jamčiti storitve drugi, vendar bi obe stranki naj bili pripravljene sodelovati pri storitvah katerikoli drugi faktorinški organizaciji, situirani v državi, kjer stranki izvajata storitve faktoringa.
4. Ta pogodba stopi v veljavo z dnem, navedenim zgoraj in velja vedno. Prekinitev pogodbe je mogoča le, če katerakoli stranka s pisnim obvestilom 60 dni prej obvesti drugo o prekinitvi. Vendar ta prekinitev ne pomeni, da se spremenijo obveznosti stranke po pravilih GRIF-a, pravil za EDIFACToring.com in Pravil za arbitražo. Stranka je dolžna še naprej spoštovati transakcije, odstopljene terjatve ali dolgove, ki so nastali pred datum končne prekinitve.

Razen za odstopljene terjatve pred 1. julijem 20__, vključuje ta pogodba vse pričujoče zadeve dogovorjene med strankama v povezavi z terjatvami vključenimi v 3. člen GRIF-a, kakor tudi vse dogovore, garancije, ugovore in druge izjave bodisi s strani import ali export faktorja drugemu faktorju pred nastankom te pogodbe. Prav tako so izključene vse vrste pomoči pri uporabi in sami praksi izvajanja storitev.

KOT DOKAZ K TEMU, da stranki uveljavljata ta instrument (pogodbo) so podpisi pristojnih uslužbencev obeh strank na dan in leto navedena zgoraj.

S strani: xxxxxx

Title: International Factoring
Manager

By _____

Priloga 2: obvestilo o odstopu terjatev dolžniku



Appendix No. 2.

of the Pledge Agreements on-Receivables concluded under cjkv. No. of CF478/0198/14/KÖV and CF478/0039/15/KÖV and CF478/0038/15/KÖV.

To : DEPORTIVO d.o.o
2370 SlivenskaBrištrica (Slovenia)
Trgovska ulica 11

RE: Notification on Pledge over receivables

We notify you of the fact that we have pledged our receivables specified below and owed to you, including also receivables arising from the basic relationship in the future, in favour of the **Budapest Bank Zrt.** (Hungary, 1138 Budapest, Váci út 193.) as pledgee on the basis of the contracts concluded on 18TH of, December, 2014 under cjkv. No. of CF478/0198/14. and on 14TH of April, 2015 under CF478/0039/15/KÖV and CF478/0038/15/KÖV.

You are kindly requested to transfer your debt payable to us to the bank account numbers HUF: HU60 10104789-08264600-02004004 of Budapest Bank Zrt. on the basis of the receivables arising out of the legal relations between us following the receipt of this notification and after having fulfilled your payment obligation to the bank you will be released towards us.

Dated, Szombathely, 01th, September, 2015

Yours faithfully,

On behalf of Cseng Kft. (Pledgor)

CSENG KFT. 15.
9721 Gencsapáti, Ipar út 5.
Adószám: 11318435-2-18
Bankozásmba: Budapest Bank
HUF601010478908264600-02004004

Signature:

Name: Csonka Ernő

Position: managing director

Dated, Budapest, 01th, September, 2015

On behalf of Budapest Bank Zrt. (Pledgee)

Signature:

Name: Vighné Sztercsa Mária

Position: Head of KKB

BUDAPEST BANK Zrt.

Signature:

Name: Hegyeshalmi Béla Zoltán

Position: Risk manager