



УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ - ШТИП

ПРАВЕН ФАКУЛТЕТ

МАГИСТЕРСКИ ТРУД

по предметот:

„Договори и права во промет на стоки и услуги“

ТЕМА:

**„ФАКТОРИНГ КАКО ТРГОВСКА ДЕЈНОСТ И ДОГОВОРОТ ЗА
ФАКТОРИНГ КАКО ИНСТРУМЕНТ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ НА МАКЕДОНСКОТО
СТОПАНСТВО“**

Ментор:
Доц.д-р Борка Тушевска

Изработил:
Христина Георгиевска
Број на индекс: 207390

Штип, Мај 2016 година

Комисија за оценка и одбрана:

1. Проф.д-р. Игор Камбовски, **претседател**
2. Доц. д-р. Кристина Мишева, **член**
3. Доц. д-р. Борка Тушевска Гавриловиќ, **ментор**

*Посветено на
тојата марка Виолета
...со љубав*

Содржина

Апстракт.....	8
Abstract.....	9
Вовед.....	10
Предмет, цели и методи на истражувањето.....	12
Методологија на истражување.....	13
Хипотетска рамка.....	14
Структура на магистерскиот труд.....	14
ГЛАВА 1.....	16
1. Поим и историски развој на факторингот како трговска дејност.....	16
1.1 Поим и дефиниција на факторинг како трговска дејност.....	16
1.2. Карактеристики на факторингот.....	19
1.3. Општи услови за остварување на факторинг зделка.....	20
1.4. Фази на факторинг зделка според воспоставената деловна практика.....	23
1.5. Потекло и настанување на факторинг дејноста.....	25
1.6. Историски развој на факторингот како трговска дејност.....	27
2. Видови на факторинг.....	29
2.1. Домашен и меѓународен факторинг.....	29
2.2. Директен и индиректен факторинг.....	32
2.3. Отворен и затворен факторинг.....	34
2.4. Факторинг со регрес и факторинг без регрес.....	35
2.5. Други видови на факторинг.....	36
2.6. Специфичности на меѓународниот факторинг како трговска дејност.....	37
3. Меѓународен факторинг како инструмент за финансирање на меѓународното стопанство.....	38
3.1. Објавен и скриен факторинг.....	40
3.2. Систем на два фактора.....	41
3.3. Факторинг со директен увоз и извоз.....	43
3.4. Повратен факторинг.....	44
3.5. Посебни аспекти на меѓународниот факторинг.....	44
3.6. Потребна од меѓународен факторинг како финансиски инструмент.....	45
3.6.1. Значење и улога на факторингот како инструмент за финансирање на извозот.....	46

3.7. Придобивки од меѓународен факторинг	50
3.8. Трошоци на меѓународен факторинг.....	51
3.9. Меѓународен ланец на фактори (Factor Chain International).....	51
3.10. Значењето на факторингот во меѓународната трговија	51
4. Обратен факторинг	52
4.1. Проблем на финансирање кај малите и средните трговски друштва.....	52
4.2. Предностите на обратен факторинг за малите и средните трговски друштва.....	55
ГЛАВА 2	56
2. Правни извори на факторинг како инструмент за финансирање на стопанството.....	56
2.1.Национални и меѓународни извори на факторинг како инструмент за финансирање на стопанството.....	57
2.1.1. Национални извори на факторинг	59
2.1.2. Факторинг во компаративно правните системи на европскиот и англосаксонскиот концепт	71
2.1.3.Меѓународни извори на факторинг	74
2.2. Препораки.....	77
2.2.1. Зошто е потребно донесување на Закон за факторинг	78
ГЛАВА 3	80
3. Основни обележја на договорот за факторинг и неговите специфики во деловниот промет	80
3.1. Договорот за факторинг како правен инструмент за финансирање на потребите на клиентот	80
3.1.1. Поим и карактеристи на договорот за факторинг	80
3.1.2. Битни елементи и основни правни обележја на договорот за факторинг	81
3.1.3. Споредбено правни аспекти на договорот за факторинг и нему сличните правни институти.....	85
3.2. Правен однос помеѓу факторинг и форфетинг – сличности и разлики	86
3.3. Фази на реализирање на договорот за факторинг според воспоставената деловна практика	87
3.4. Битни и споредни елементи на договорот за факторинг	89
3.5. Права и обврски на договорните страни кај договорот за факторинг.....	92
3.6. Финансиски аспекти на факторингот	94
3.7. Ризици поврзани со факторинг како трговска дејност	95
3.8. Правни дилеми поврзани со реализирање на договорот за факторинг низ призмата на практиката	96
ГЛАВА 4	98

4. Споредбено правна анализа на договорот за факторинг и нему сличните правни институти	98
4.1. Факторинг во споредба со други слични инструменти на финансирање	98
4.2. Разлика помеѓу факторингот и краткорочните кредитни линии	100
4.3. Придобивки од користење на факторинг услугите	102
4.4. Стварно правно дејство на факторингот	102
4.5. Оправданост на факторингот како финансиски инструмент	105
4.6. Влијание на факторингот на вредноста на компанијата	107
4.7. Улога и значењето на цесијата кај факторингот како договорен однос	111
ГЛАВА 5	113
5. Предности, слабости и оправданоста на факторингот во домашното и меѓународното финансирање на стопанството	113
5.1. Предности на факторинг	113
5.2. Недостатоци на факторинг	117
5.3. Функции на факторингот	119
5.4. Механизми на факторинг	121
5.4.1. Пример 1: Пример на домашна факторинг трансакција	121
5.4.2. Пример 2: Пример на меѓународна факторинг трансакција	122
ГЛАВА 6	123
6. Економско - финансиски аспекти на факторингот како трговска дејност	123
6.1. Пример пресметки кај факторинг	126
6.2. Примери на финансирање по пат на факторинг	127
6.3. Сметководствено евидентирање на факторинг	130
ГЛАВА 7	134
7. Современи тенденции на факторинг како банкарски инструмент за финансирање на стопанството	134
7.1. Општо за значењето на современите банкарски производи	134
7.2. Факторинг како современ банкарски производ	135
7.3. Новите трендови во банкарското работење	137
7.4. Концептот на факторинг според становиштето на банкарскиот сектор во Република Македонија – практични аспекти и искуства	144
ГЛАВА 8	147
8. Факторинг како инструмент за развој на македонското стопанство	147
8.1. Факторинг - моќен алтернативен извор на обртен капитал за малите и средни трговски друштва	147

8.2. Теориско – методолошки основи за финансирање на малите и средните бизниси	150
8.2.1. Потребата за капитал на секторот на малите и средните трговски друштва	150
8.3. Факторинг како инструмент за финансирање на стопанството	159
8.4. Придонесот на факторингот кон растот и развојот на македонската економија	162
8.5. Ефектуализацијата на факторинг влијанијата во приватниот сектор во Република Македонија	162
8.5.1. Факторинг – алтернативен модел за финансирање во Македонија	166
8.6. Веројатност за успешна примена и интерес за факторинг во Македонија.....	167
8.7. Перспективите на факторингот во Република Македонија.....	169
8.8. Условите за развој на факторинг дејноста во македонското стопанство	170
8.9. Оперативни проблеми кај факторинг дејноста	173
8.10. Посебни заклучоци и согледувања.....	174
Заклучок.....	175
ПРИЛОЗИ:	179
Прилог 1 – Договор за факторинг.....	179
Прилог 2 – Договор за факторинг.....	182
Прилог 3 – Барање за финансирање	186
Прилог 4 – Прашалник за финансиски услуги на факторинг	187
Прилог 5 – Известување за отстапување на побарувања.....	190
Користена литература.....	191
References	191

Апстракт

Овој научно, истражувачки труд има за цел да го претстави и објасни факторингот како алтернативен модел на финансирање на стопанството. Овој труд, исто така, се обидува научно да го истражи овој правен институт и да ја истакне неговата економска улога, преку укажување на предностите и недостатоците на овој модел на финансирање, како и да го прикаже неговиот статус во светот и во Македонија. Доброто корпоративно управување и професионален финансиски менаџмент може да придонесат за воспоставување на таква бизнис стратегија (во смисла на: стратегија во однос на потенцијалните ризици, системите за управување со ризиците и мониторинг, инвестициски стратегии, интервенции, итн.) која ќе ја направи компанијата отпорна на неочекувани и непредвидливи промени и тоа, како во нејзината постојна средина, така и на глобалниот пазар и навремено постапување, кое ќе придонесе за побрзо закрепнување од ефектите на кризата и минимизирање на бизнис загубите.

Иницијативата за развој на трговските друштва во Република Македонија го вклучува и подржува развојот на малите и средните компании, како и на поединците и институциите што ги опслужуваат потребите на малите и средните компании и креираат амбиент за развојот на овој сектор. Целта на ова истражување е утврдување на потенцијалот на пазарот за факторинг со цел да се развијат нови финансиски алтернативи за компаниите во Македонија.

Клучни зборови: *факторинг, побарувања, ликвидност, солвентност, финансирање.*

Abstract

This paper aims to present and explain factoring as an alternative funding model of the economy. This paper also attempts to scientifically explore and emphasize its economic role through advantages and disadvantages of such financing model and show it's state in the world and Macedonia. Good corporate governance and professional financial management can contribute for the establishment of such business strategy (in terms of: strategy in relation to potential risks, the systems for managing risks and monitoring, investment strategies, interventions, etc.) that will make the company resistant to unexpected and unpredictable changes in it's existing environment and the global marketplace and timely actions that will contribute for faster recovering from the effects of the crisis and to minimize business damages.

The initiative for development of companies in the country includes and supports the development of small and medium-sized enterprises (SMEs) and individuals and institutions that serve the needs of SMEs and create an environment for the development of this sector. The purpose of this research is to establish the potential market for factoring, in order to develop new financing alternatives for companies in Macedonia.

Key words: *factoring, receivables, liquidity, solvency, financing.*

Вовед



Факторинг претставува современ финансиски инструмент со кој се врши откуп на краткорочни побарувања. Откупот на побарувањата се врши пред истек на рокот на достасување/пристигнување на побарувањето, па во земјите со развиена пазарна економија најчесто се користи како облик на забрзана наплата на побарувањата. Во една таква динамична и технолошки напредна економска средина, начин на кој една компанија може да се стекне со конкурентска предност е преку подобра контрола во областа на финансиите: самофинансирање, финансирање преку фискалниот систем, како и финансирање преку пазарот. Финансирањето преку пазар е уште позначајно во земјите со развиена пазарна економија, бидејќи економскиот напредок и сложените економски односи на кој истиот опстојува, ја наметнуваат потребата од постоење на различни облици на финансирање. Факторингот е еден од ваквите начини на финансирање.

Трговските друштва секојдневно се соочуваат со проблеми поврзани со нивната ликвидност. Дури и кога работат профитабилно, се случува салдото на сметка на нивните побарувања од купувачи, од период во период да расте, додека коефициентот на обрт на побарувањата станува се помал. На подолг период тоа доведува до намалување на работниот капитал на компанијата, што во еден момент може да го доведе во прашање и нејзиниот опстанокот, бидејќи без разлика што компанијата има голем пазар и купувачи за своите производи/услуги, ако истите бавно ги наплатува, со време ќе стане неликвидна и ќе создаде проблем при снабдување со инпути од страна на своите набавувачи, бидејќи нема да биде во можност да ги сервисира своите обврски во договорениот рок. Затоа трговските друштва го користат факторингот, како инструмент за обезбедување на парични средства преку продажба на своите побарувања, тогаш кога не можат да обезбедат парични средства на друг начин или кога вршат продажба на своите производи на кредит, поради што ваквите побарувања стануваат и голем дел од активата на самите друштва.

Позитивните ефекти на факторингот најзначајни се за малите и средните трговски друштва, како и за новонастанати компании, пред сè поради неспремноста на банките, на овие компании да им одобрат кредит. Факторингот на многу компании им овозможува конкурентност и опстанок на пазарот. Целта на овој труд е да го прикаже големото значење на факторингот како современ облик на финансирање на трговските друштва, како и на неговите предности и ограничувања.

За да може да се разбере суштината и значењето на факторингот за развој на стопанството во Република Македонија (кој како поим и финансииска дејност е релативно нов и не толку застапен на нашиот финансискиот пазар) потребно е да истиот биде детално разработен од аспект на неговите

предности и поволности кои ги нуди за развој на малите и средните трговски друштва, што е всушност и мотивот за создавање на овој труд.

Целта на ова истражување е утврдување на потенцијалот на пазарот на факторинг со цел да се развијат нови финансиски алтернативи за компаниите во Република Македонија. Истражувањето опфаќа исцрпен преглед и анализа на состојбата во Република Македонија, за да се проценат пречките и да се утврдат можностите за евентуално надминување на тие пречки при формирање на идни факторинг компании. Студијата е направена според зададените и дефинираните проектни задачи. Особено внимание е посветено на законската регулатива во врска со банкарското работење, деловното опкружување и деловната култура, како и побарувачката за факторинг од страна на домашните компании.

Факторингот претставува релативно неистражена област за правото како нормативна појава. Како институт на автономната трговска практиката, факторингот ја креира својата моќ на база на реалните потреби на бизнис секторот. На одреден степен на развој на ова трговска дејност се поставува прашањето за потребата од правно регулирање, односно нормирање на ова економска појава. Иако правото секогаш ја следи економијата, побрзо или побавно, факторингот како деловна активност не е правно нормиран во најголем дел од правните системи, како што е случај со нашето законодавство, но тоа не значи дека не постојат правила кои ја уредуваат оваа проблематика. Оттука и улогата на обичајот, узансите и воспоставената деловна практика како меродавни регулатори на односот помеѓу учесниците во економскиот промет, кои како такви претставуваат и автономни извори на правото во делот на регулирање на факторинг односите.

Во рамките на ова магистерска теза, на систематичен и аналитичен начин, ќе бидат елаборирани правните извори кои го уредуваат факторингот и дилемите кои ваквата дејност ги наметнува од практиката. Низ призма на теоријата, законодавството, обичајот, судската и арбитражна практика ќе биде проучен концептот на факторингот како трговска дејност и договорот за факторинг како негова правна манифестација, кој не ретко создава теоретски и практични дилеми. Преку проучување на домашните прописи, компаративните решенија и меѓународните извори на факторингот ќе се добие една јасна слика за предностите и слабостите на овој институт за договорните страни и економијата воопшто. Се разбира, фокусот на ова истражување ќе биде ставен на правната рамка и автономната трговска практика. Сепак, земајќи ја во предвид природата на факторингот, неминовно се наметнува анализата на одредени прашања поврзани со овој финансиски инструмент.

Овој труд дополнително би требало да укаже и на недостатокот на правна литература во врска со факторингот како и да создаде база за идни истражувања поврзани со договорот за факторинг, со чии резултати ќе допринесе за уште едно мало збогатување на литературата од областа на деловното право и ќе ја докаже својата стручна и научна оправданост.

Бидејќи македонските мали и средни компании имаат потреба од обртен капитал и ликвидност, факторингот би требало да претставува идна финансиска активност што ќе им биде достапна на македонските деловни субјекти. Со помош на правилно пазарно осознавање и едукација, воведувањето на факторингот во Македонија има многу висока веројатност за успех.

Предмет, цели и методи на истражувањето

Во овој научен труд, преку теоретска разработка и објаснување на факторингот како инструмент за финансирање на македонското стопанство, се укажува на улогата и значењето на финансирањето на надворешната трговија на секоја земја, а пред се на Република Македонија како земја во развој. Таму каде што не постои финансиска поддршка на увозот и извозот, нема ни развиена надворешна трговија. Посебен научен придонес овозможува и систематизацијата и компарацијата со останатите современи форми на финансирање на стопанството, кои засега опстојуваат како автономни творби на трговската практика и дејност, со посебен акцент на факторингот како најкорисен финансиски инструмент за развој на малите и на средните компании, кои се најчести облици на стопанско здружување кај земјите во транзиција. Тука се мисли, пред сè, како на директните странски инвестиции, така и на некои нови облици на финансирање дополнети со современи инструменти за осигурување на финансирањето. Покрај класичната кредитна поддршка на компаниите, која им ја нудат банките, јакне и улогата на државните институции за поддршка на извозот, како и учество на новите облици на финансирање како што се странските директни инвестиции, меѓукомпаниски позајмици, лизинг, факторинг и форфетинг.

Сепак, значењето на факторингот како облик на финансирање на компаниите е големо, особено ако се земе предвид дека побарувањата заземаат сè поголемо учество во нивната актива. Во контекст на сите овие укажувања, значајно е да се спомене и дека користа од факторингот е особено важна за оние клиенти чија способност на управувачката структура далеку ги надминува расположливите средства, бидејќи факторинг организациите можат, на таквите клиенти, да им овозможат услови за деловно работење на оптимално ниво. Притоа, битно е да се нагласи и фактот дека факторот кој на клиентот му ги обезбедува потребните ресурси, не бара никаков удел од неговиот имот, па доколку заврши потребата од факторинг услугите на клиентот, тогаш нивниот однос на меѓусебна соработка престанува.

Сепак, од горенаведеното не треба да се изведе погрешен заклучок дека факторингот претставува идеален облик на финансирање на компаниите, бидејќи факторингот има и свои ограничувања. Во врска со ова, недостатоците кај факторингот се согледуваат во тоа што неговите трошоци за администрирање се далеку повисоки отколку кај финансирање по пат на

краткорочни банкарски кредити, што може да биде една од причините за неговата неатрактивност кај деловните субјекти.

Методологија на истражување

Во насока на остварувањето на поставената цел на ова магистерска теза, при анализата, проучувањето и елаборирањето на факторингот како специјализирана трговска дејност и на договорот за факторинг како договор *suí generis* и нивното значење и улога за развојот на финансискиот пазар, во самото истражување се користени соодветни научноистражувачки методи преку кои се доаѓа до одговор на повеќе актуелни прашања и се постигнува детално објаснување на актуелните проблеми на факторингот.

Во делото се користени следните методи: стандардни статистички методи, компаративен метод на анализа, историскиот метод, социолошкиот метод, догматскиот метод, индуктивниот и дедуктивниот метод, метод – анализа на случај и графички техники (слики, графикони, дијаграми и табели). Доминантниот метод кој е користен при изработка на трудот е компаративниот метод, со оглед да со ваквиот начин на истражување полесно се доаѓа до нови сознанија, особено преку анализа на сличности и разлики во споредбено-правните решенија. Основен статички метод на научно согледување и научна анализа е користен при тестирање на хипотетичките претпоставки, при користење на податоци од постојни студии, како и на сопствените истражувања релевантни за понатамошно заклучување. Од другите статистички методи користени се методи на корелациона анализа, методи на динамичка анализа на временските серии (трендови и индекси) и статистички дескриптивни индикатори и индекси. Методите на статистичка анализа, временските серии и компаративната анализа применети се во деловите од овој труд кои се занимаваат со анализа на финансиските инструменти кои ги нудат земјите за развој на надворешната трговија, развојот на трговската размена и механизми за финансирање на меѓународната трговија во земјите во развој, со особен осврт на Република Македонија.

Со цел за осознавање на настанокот и развојот на факторингот сметано од неговата појава, па се до неговата денешна современа форма, неговите специфични и општи обележја, како и за осознавање на детерминантите што имаат пресудно значење за неговиот развој, е користен историскиот метод.

При анализа на фактите за оправданоста на факторингот како институт, неговите предности и слабости, користен е социолошкиот метод.

При елаборацијата на примената на општото учење на облигациите и договорите на договорот за факторинг, користен е догматскиот метод, додека при анализа на правните прописи и правни извори за регулирање на договорот за факторинг применет е аналитичко - синтетичкиот метод.

Финално сумирањето на резултатите на целокупното истражување и научната анализа се врши со помош на дијалектичкиот метод.

Хипотетска рамка

Во предметниот научен труд содржани се голем број хипотези кои при неговата натамошна разработка ќе бидат научно потврдени и докажани.

Хипотеза 1: Со факторинг се финансираат само краткорочни побарувања и тоа до вредност од 80% од секоја фактура.

Хипотеза 2: Факторингот ги претвора побарувањата од купувачите во веднаш расположливи парични средства.

Хипотеза 3: Република Македонија има потреба од факторингот како средство за обртен капитал за спроведување на нејзините деловни активности, што неспорно го потврдуваат голем број деловни субјекти како директни корисници – клиенти, како и позитивните укажувања на заинтересираност на приватните банки, Народната банка на РМ, Македонската банка за поддршка и развој и Министерството за финансии.

Хипотеза 4: Постои потреба од посебна законска регулација на факторингот, иако делови од законската рамка во Република Македонија го опфаќаат и факторингот, без оглед на тоа што истиот не е дефиниран. Оваа потреба, дополнително ја наметнува потребата од ратификација на *UNIDROIT* конвенцијата за меѓународен факторинг.

Хипотеза 5: Во Република Македонија постои потреба од поголемо запознавање и едукација поврзана со факторингот.

Хипотеза 6: Постои потреба и поддршка на развојот на активноста и на кредитните политики и постапки за банките што ќе сакаат да ја понудат факторинг услугата.

Хипотеза 7: Финансиската поддршка од страна на државните институции на домашните компании кои се ориентирани кон извозот, влијае на самиот развој на надворешната трговија на земјата, а со тоа и на стопанството воопшто.

Хипотеза 8: Факторингот е причинител за развојот на компаниите и помага во создавање на нови работни места и нови производи.

Хипотеза 9: Примена на факторингот како инструмент за финансирање ќе им помогне на многу македонски компании да конкурираат под подобри услови во светската деловна заедница во глобалното опкружување во развој.

Структура на магистерскиот труд

Во првата глава од овој труд после Воведот, во кој покрај краток опис на самата теза, со мало објаснување на предметот и целта на ова истражување и краток преглед да останатите глави што следат, ќе следи кратка анализа и разработка на факторингот како трговска дејност и неговите функции и видови. Но, пред тоа, стручното излагање во овој труд ќе започне со дефинирање и објаснување на поимот факторинг, неговото основно значење како трговска дејност и инструмент за финансирање на стопанството и

зголемување на капиталот на компаниите без дополнително задолжување. На крајот од оваа глава ќе бидат дефинирани функциите на факторингот како и нивните карактеристики. Во овој дел истражувањето ќе се задржи и на подетално анализирање на најзначајните видови на факторинг, особено на меѓународниот и обратниот факторинг, со објаснување на нивното значење за развојот на малите и средните трговски друштва, како и нивното значење како инструменти за финансирање на извозно ориентираните домашни компании, а со тоа и за развој на надворешната трговија на земјата. Во развојот на светската економија се појавува една нова ера со појавата и ширењето на транснационалните компании. Во меѓународната трговија транснационалните компании воведуваат нови и посложени форми на бизнис. Суштината на овие зделки е да се дојде до нови технологии и знаења, со или без капитални инвестиции, а со цел да се постигнат две главни цели на надворешната трговска политика на секоја земја: 1) зголемување на извозот и конкурентноста преку вклучување на секторот на мали и средни трговски друштва во различни форми на поврзување со транснационалните компании и 2) реструктурирање на домашното производство односно понудата на странските пазари заради остварување на повисоки приходи.

Во втората глава од трудот истражувањето ќе се задржи на подетално анализирање на правните извори на факторингот и препораки за неговиот понатамошен развој.

Во третата глава од трудот ќе се пристапи кон анализа на правната природа на договорот за факторинг, неговите правни обележја, структура и содржина, неговите главни субјекти и односот помеѓу неговите договорни страни – клиентот, факторот и купувачот, како и нивните права и обврски, за на крај да се конципира договорот за факторинг како договор *sui generis*.

Во четврта глава ќе се пристапи кон поединечна и споредбена анализа за факторингот со другите слични финансиски инструменти, неговите придобивки, ограничувањата што го издвојуваат од другите, како и неговото големо значење за развој на финансискиот пазар. За да **во петтата глава** бидат објаснети сите негови предности и недостатоци поради кои тој за одредени деловни субјекти е привлечен начин за финансирањето на нивното работење, а за други претставува не толку атрактивен финансиски инструмент, поради кој истите прибегнуваат кон останатите облици на финансирање со сите оние последици од презадолженост.

Во останатите **последни глави** се дава објаснување на значењето на факторингот како средство за финансирање и развој на стопанството, пред се во Република Македонија, а споредбено со другите земји – членки на ЕУ, како би можело да се подигне нивното на свест за потребата од воведување и афирмирање на овој финансиски инструмент, а пред се потребата од негова правна регулатива во домашното законодавство, со што истиот ќе добие статус на формално и законски уредено правно дело.

Во завршни согледувања од магистерската теза направена е синтеза на заклучоците од поединечните глави. Иако во основа не се издвоени како

посебни заклучоци после секоја глава, тие се содржани низ текстот на тезата и се во функција на заокружување на главната теза на трудот, со јасни препораки во која насока треба да се развива финансирањето на надворешната трговија и финансискиот сектор во Република Македонија.

ГЛАВА 1

1. Поим и историски развој на факторингот како трговска дејност

1.1 Поим и дефиниција на факторинг како трговска дејност

Постојаната потрага по нови форми и нови начини на финансирање, инвестиции, трагање по нови извори за нивна реализација, како и перманентното тежнеење на економските субјекти да се вклучат во најсовремените текови на техничко – технолошкиот развој, резултирале со создавање на нов метод за финансирање на инвестициите, кој во меѓународната бизнис пракса е познат под терминот „*factoring*“ (факторинг). Самиот поим факторинг етимолошки потекнува од латинскиот збор „*facere*“ што значи „прави“ или „направено“.¹

Факторингот е финансиска трансакција со која се продава побарување (кое една компанија – доверител, го побарува од друга компанија - должник) на трето лице (кое се нарекува фактор) со попуст, во замена за готови пари со кои ќе може да се финансира понатамошното работење на клиентот. Факторинг се разликува од класичниот заем (кредит) на банката по три главни начини. Прво, акцентот се става на вредноста на побарувањата (во суштина финансиски средства), отколку на кредитната способност на компанијата - клиент. Второ, факторинг не е кредит - тоа е купување на побарувања. Конечно, кредит услугата вклучува две договорни страни, додека факторинг засега три учесника во самиот договорен однос.

Трите страни кои се директно вклучени се: клиент, должник и фактор.

Компанијата - клиент ги продава своите фактури, со попуст, во однос на нивната номинална вредност, кога смета дека е подобро да во моментот ги искористи веќе достапните парични средства и на тој начин да го зајакне растот и развојот на својот бизнис, наместо да го чека моментот на наплата од својот должник, што понекогаш може да биде неизвесно. Соодветно на тоа, факторинг се случува кога стапката на приходи од инвестираните средства во производство или купување на стоки, ја надминува цената на откуп на побарувањата. Тоа значи дека цената за користење на факторинг услугата е вклучена во пресметката на трошоците за факторинг услугата при што се побарува вредност на факторинг која ќе овозможи потребниот износ на

¹ <http://www.rtsfinancial.com/guides/what-factoring> [пристепно на ден 06.01.2016 година]

готовина да биде веднаш ставен на располагање на клиентот, во буквална смисла, веднаш исплатен на рака.²

Многу фирми имаат приходи на парични средства кои се различни. Во еден период фирмите можат да работат со релативно висок прилив на парични средства, додека во друг период ваквиот прилив може да биде релативно намален. Затоа, компаниите сметаат дека е неопходно да одржуваат рамнотежа на готови пари на рака и да ги користат методите на финансирање како што е факторинг, што ќе им овозможи да ги покријат своите краткорочни обврски во оние периоди во кои ваквите потреби го надминуваат моменталниот приливи на парични средства.

Факторинг услугата се остварува преку склучување на договор за факторинг согласно кој едно трговско друштво (клиент) е во обврска на факторот (кој е најчесто банка или друга слична финансиска институција специјализирана за вршење на факторинг услуги) да му пренесе (цедира) побарување кое е предмет на самиот договор за факторинг. При тоа, трговското друштво – клиент може да ги пренесе своите тековни побарувања во целина или само во дел, но исто така може да ги пренесе и сите или само дел од своите идни побарувања. Во пракса, факторот најчесто инсистира клиентот со цесија да му ги пренесе сите свои постојни и идни побарувања на подолг временски период, со цел себе си да се заштити од ризик од можноста клиентот да ги задржи за себе сигурните побарувања (кои што се наплатливи), а несигурните и неизвесните да му ги отстапи на факторот. Исто така, во договорот може да се предвиди и можност факторот да не ги прифати оние побарувања од купувачи за кои во текот на преговорите утврди дека се неликвидни и несолвентни. Оваа можност на некој начин ја ограничува слободата на клиентот самостојно да ги одбира своите купувачи и корисници на услугите, но не му го ограничува правото истите сепак да ги избере по својата волја, за кое нешто носи и правна одговорност.³

Како основни извори на правото согласно кое се уредуваат односите кај договорот за факторинг, се применуваат општите услови на работење на самите факторинг организации, трговските обичаи, соодветни правни норми од областа на трговското и облигационото право, како и судската и арбитражната пракса. Затоа на договорите за факторинг се применува *UNIDROIT* конвенцијата за меѓународен факторинг усвоена во Отава на 28 мај 1988 година⁴, која воедно претставува и негов меѓународен извор на право.⁵

² EU Federation Factoring & Commercial Finance - *Factoring, Receivables Finance & ABL, A study of legal Environments across Europe*, 2011, pp.32.

³ Kumalić, J., *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Bihaću, Bihać, 2007., str.260.

⁴ Целиот текст на Конвенцијата е достапен на: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring> [пристапено на 17.12.2015 година]

⁵ Mihajlović B., *Poslovne finansije*, Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća, Beograd, 2011 godina.

Дефиниција

Според дефиницијата содржана во речникот „Вебстер“ (*Webster Disctionary*) „**фактор**“ е агент, кој може да биде банкарска или осигурителна компанија, ангажирани во финансирање на работењето на одредени компании или за финансирање преку откуп на побарувањата.

Во едноставна дефиниција: *Факторинг претставува претворање на трговски кредити во готовина.*

Роберт В. Џонсон (*Robert W. Johnson*) во својата книга „Финансиски менаџмент“, го објаснува факторингот како: „Услуга која вклучува купување на побарувања од страна на финансиска организација, наречена фактор, кои се во сопственост на производители и дистрибутери спрема нивните клиенти - купувачи, со тоа што факторот исплаќа кредит и врши наплата на побарувањата“.

Според В. А. Авдхани (*V.A. Avadhani*): „Факторинг е услуга од финансиска природа која вклучува конверзија на кредитни сметки во пари“.

Според зборовите на Кохок (*Kohok*): „Факторинг во основа значи средство за финансирање, со кое факторот купува книга на долгови на компанијата - клиент, на редовна основа, му исплаќа кеш по основ на отстапените побарувања, а потоа ги собира износите од купувачите на кои компанијата-клиент им ја има продадено и испорачано стоката“.⁶

Основни поими

Фактор – правно лице кое врши откуп на побарувања;

Клиент – правно лице и продавач кој му ги отстапува своите побарувања на факторот согласно Договорот за факторинг;

Купувач – го означува купувачот на стоката или услуга чии обврски произлегуваат од комерцијалниот однос со комитентот, од кој произлегуваат побарувањата кои се предмет на отстапување со Договорот за факторинг;

Провизија – износ кој го добива факторот за преземање и исплаќање на секое побарување кое го прифаќа преку склучениот договор со клиентот;

Лимит на отстапување – го означува максималниот износ на побарувањата на клиентот спрема одреден купувач, кои тој му ги отстапува на факторот;

Потврдено побарување – побарување за кое факторот го има потврдено отстапувањето, а чие постоење е потврдено и со докази, документи и податоци;

Процент на финансирање – го означува максималниот процент од одредено отстапено побарување, кое како авансна исплата, факторот може да му ја исплати на клиентот;

⁶ Grzywacz J., *The Factoring* (in Polish: Faktoring), Difin, Warsaw 2001.

Лимит на финансирање – го означува максималниот износ на сума на авански исплати кои може да му бидат исплатено на клиентот за отстапените побарувања спрема одреден клиент;

Главница на отстапено побарување – го означува износот за исплата наведен на фактурата или друг документ со кој се потврдува побарувањето;

Пресметка – сметка која ја води факторот за клиентот во своите книги, во кои се книжат сите приливи и плаќања, обврски и побарувања во врска со отстапените побарувања;

Осигурана сума – го означува максималниот износ на побарувањата на клиентот спрема одреден купувач за кој факторот, го има превземено ризикот за наплата согласно договорот за факторинг, во случај на неликвидност на купувачот.⁷

1.2. Карактеристики на факторингот

Основни карактеристики на факторингот се⁸ :

1. Рокот кај факторинг обично е од 90 до 150 дена. Некои факторинг компании дозволуваат и рок од повеќе и од 150 дена.
2. Факторингот се смета за скап извор на финансирање во однос на другите извори на краткорочни кредити.
3. Факторинг аранжманот е идеално решение за финансирање на нови и новонастанати фирми кои не располагаат со силни финансии. Тоа е затоа што кредитната способност се оценува од аспект на финансиската моќ на купувачот (должникот). Така што овие компании можат да влијаат на финансиската моќ на своите клиенти.
4. Ненаплативи долгови нема да се смета за факторинг.
5. Кредитна способност на клиентот не е задолжителен услов кај факторинг аранжманите. Но, факторинг компаниите обично вршат анализа на кредитниот ризик пред да влезат во факторинг договор.
6. Трошоци на факторинг се: долгот и оперативни трошоци. Трошоците за факторинг варираат зависно од големината на трансакцијата, финансиската моќ на клиентите, итн.. Ваквата варијација се движи во рамка од 1,5% до 3% месечно во зависност од финансиската моќ на купувачот (должникот) на клиентот.
7. За задоцнети плаќања надвор од одобрениот кредитен период, се плаќаат

⁷ Centralna banka BiH, Bilten, br.4.

Nacrт Zakona o faktoringu, Federacija BiH.

Zakon o faktoringu, "Narodne novine Republike Hrvatske" br. 94/14.

Zakon o faktoringu, Službeni glasnik Republike Srbije broj 62/13.

⁸ Stecki L., *The Factoring in the commercial practice* (in Polish: Faktoring w praktyce handlowej), Dom Organizatora TNOiK, Toruń 1995

пенали од околу 1 - 2% месечно, над вообичаената цена за надомест (варира како 1% за првиот месец и 2%, за секој нареден).⁹

1.3. Општи услови за остварување на факторинг зделка¹⁰

Предмет на факторинг

Предмет на факторинг се постојните и идните побарувања на клиентот врз основа на испорачаните стоки или услуги на купувачите, отстапени на фактор до висина на лимитот на отстапувањето, во период на важење на договорот за факторинг и за кои, клиентот ги има испорачано фактурите до своите купувачи со одложен рок на плаќање.

Факторот може да го одбие преземањето на ваквите побарувања, од следниве причини:

- Оправдано сомнение за постоењето или можност за пренесување на ваквите побарувања;
- Недостатоци кои ја спречуваат, или би можеле да ја спречат или отежнат наплатата;
- Сомневање за неликвидност на купувачите на клиентот;
- Сомнежи во врска со валидноста на дадените гаранции од комитентот.

Неопходно е да се постигне согласност помеѓу клиентот и факторот, да факторот има право, побарувањата кои ги презема од клиентот со договорот за факторинг, му ги отстапи на друго лице како следен фактор (сукцесивен фактор) или во која било друга форма на отстапување на побарувања.

Договор за факторинг

Факторинг зделката, согласно општите услови, се врши на основа на одлука на надлежниот орган на факторот, преку склучување на договор за факторинг. Договорот се смета за склучен кога ќе го потпишат овластените претставници на клиентот и факторот и истиот мора да биде склучен во писмена форма. Со договорот за факторинг, поблиску се уредуваат правата и обврските на клиентот и факторот како договорни страни, а согласно општите услови.

Договорот содржи и временска рамка за негова важност, која стапува на сила оној ден кој ќе биде назначен како ден на склучување на договорот.

Надоместок за отстапените побарувања

На клиентот му припаѓа, за секое отстапено побарување, надоместок еднаков на главнината на отстапеното побарување, намален за износот на трошоците кои ги имал факторот во врска со отстапените побарувања.

⁹ Bharati V.P., *The Indian Financial System*, Pearson Publication

¹⁰ Mihajlović B., *Poslovne finansije*, Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća, Beograd 2011 godina.

Авансна исплата

Клиентот може да побара од факторот да му исплати износ еднаков на дел од надоместокот за потврдено побарување спрема одреден купувач во износ од 80% од главнината на побарувањето – процент на финансирање, како авансна исплата до достасување на плаќањето за ваквото потврдено побарување.

Гаранции од клиентот

Клиентот е должен, да за секое отстапено побарување, на факторот му гарантира дека:

- Отстапеното побарување во целост постои, како валидна, безусловна, неспорна и пренослива обврска спрема купувачот во износ и со рок на достасување како што е наведено во фактурата во која се искажано отстапеното побарување:
- Дека купувачот или друго лице нема какви било права во врска со отстапените побарувања во договорот за факторинг;
- Дека сите документи кои се предадени на факторот по основа на потврда за пренос на побарувањата, се автентични и важечки, дека при нивното потпишување, двете страни (клиентот и купувачот) се застапувани од нивните овластени лица, како и да приложените акти се донесени од страна на надлежните органи на клиентот и купувачот;
- Дека отстапените побарувања, согласно договорот за факторинг, нема да ги отстапи или заложува на некој друг, освен на факторот;
- Дека без претходна писмена согласност на факторот, нема да се согласи на промена на главницата, рокот на достасување или друг услов во врска со отстапените побарувања;
- Дека благовремено ќе го известува купувачот за извршеното отстапување на побарувањата по договорот за факторинг, освен во случај на скриен факторинг;
- Дека без посебно барање и без одлагање, ќе го известува факторот за сите околности кои му се познати, а може да бидат значајни за правата на факторот и обврски од договорот за факторинг, а особено за околности од кои може да се заклучи дека може да дојде до појава на неликвидност и презадолжување на купувачот;
- Дека во период на важење на договорот за факторинг, благовремено ќе го известува факторот, со приложување на потребната документација, за сите промени поврзани со односот на клиентот и купувачот (во случај на статусни промени, сопственички и капитални промени, промена на седиште, промена на овластени лица за застапување, промена на назив и сл.);
- Дека против клиентот или купувачот не се води судски или каков било друг спор, како и дека не постојат судски одлуки или одлуки на други органи во земјата и странство по основ на кои би можело да дојде до примена на мерки кои негативно би влијаеле на нивното работење и наплата на отстапените побарувања;

- Дека ги има прибавено сите согласности и одобрувања кои се неопходни за склучување и реализација на зделката од која произлегува побарувањето кое што се отстапува;
- Дека на овластениот претставник на факторот ќе му овозможи преглед на своите деловни книги во врска со деловниот однос помеѓу клиентот и купувачот.

Ризик од наплата

Штета која може да настане поради неможност за наплата на побарувањата отстапени по договорот за факторинг (ризик од наплата) ја сноси клиентот – факторинг со право на регрес. Независно од одредбите на претходниот став, ризикот за наплата на побарувањата ги носи клиентот и е одговорен за настанатата штета, без оглед дали постои негова вина или не, во случај:

- На повреда, неточност или спротивно постапување на клиентот во однос на дадените гаранции;
- Да клиентот и купувачот, пред склучување на договорот за факторинг и/или во време на негова важност, стекнат поединечни или меѓусебни владетелски или други права, така што клиентот и купувачот директно и/или индиректно остваруваат еднострана и/или заедничка владетелска и управувачка контрола, или се така меѓусебно поврзани да ефектите на бизнис зделката на едното лице влијае на работењето на другото;
- Доколку клиентот има заеднички финансиски интерес со купувачот и доколку неможноста за наплата е предизвикана и причинета намерно или со измама, така што не станува збор за неизвесен настан, кој не зависи од волјата на купувачот и клиентот;
- Дека плаќањето по отстапеното побарување не биде извршено поради некакви политички случувања или состојба на војна во земјата на купувачот, неможност за конверзија на валутата на земјата на купувачот во конвертибилна валута или забрана за трансфер, увоз на стоки и услуги, еднострано раскинување на договорот за купопродажба, заплenuвање, оштетување, забрана за располагање или уништување на стоката причинети од страна на државата или нејзините институции, елементарни непогоди, како и поради други некомерцијални ризици.

Услови за користење на факторинг

Врз основа на рамковните услови и модели (кои постојат во развиените земји), факторинг како финансиска услуга ќе се нуди под следниве услови:

- Ќе се откупуваат до 80% побарувања по фактури кои доспеваат во максимален рок од 120 дена од денот на откуп на побарувањата (освен за побарувања од држава каде што овој рок може да биде и подолг);
- Надоместок за услуга до 1% од износот на фактурата;
- Камата од 5% на годишно ниво;
- Надоместок за обработка на фактурата од 20 евра;

- Предност во финансирање на откуп на побарувања имаат договори кај кои предмет на купопродажба е стока од домашно потекло, како и кај откуп на побарувања од страна на државата.
- Лимити – определени со одлука од страна на директорот и со финансискиот потенцијал на друштвото чии што побарувања се откупуваат.

Примена на соодветниот модел на факторинг за конкретен случај, ќе зависи од процената на ризикот на самата трансакција.

Документирачката основа за користење на факторинг услуга ја сочинуваат: Барањето за финансирање, Прашалник за финансиски услуги на факторинг, Известување за отстапување на побарувања (за одредени модели на факторинг), Договор за факторинг и останата неопходна документација со која се врши анализа на ризикот за конкретна факторинг зделка.¹¹

Надоместок за проверка на бонитет

Од клиентот се наплаќа надоместок на име проверка на бонитетот на купувачот, а во врска со отстапените побарувања.

Промена на околности и услови на отстапените побарувања

Во случај да после склучување на Договор за факторинг, дојде до промена на околностите, или ако факторот дознае за околностите кои, доколку му биле познати во време на склучувањето на Договорот за факторинг, би влијаеле на донесувањето на одлуката за негово склучување, факторот може, врз основа на новите информации, податоци и документи кои укажуваат на предметната промена, во секој момент, а врз основа на одлука на својот надлежен орган, да ја намали или зголеми:

- Каматната стапка и начинот на пресметка на каматата;
- Провизијата;
- Паушален надоместок;
- Лимит на отстапување;
- Процент и лимит на финансирање;
- Осигурен износ;
- Да исклучи одреден должник од Договорот за факторинг.

1.4. Фази на факторинг зделка според воспоставената деловна практика

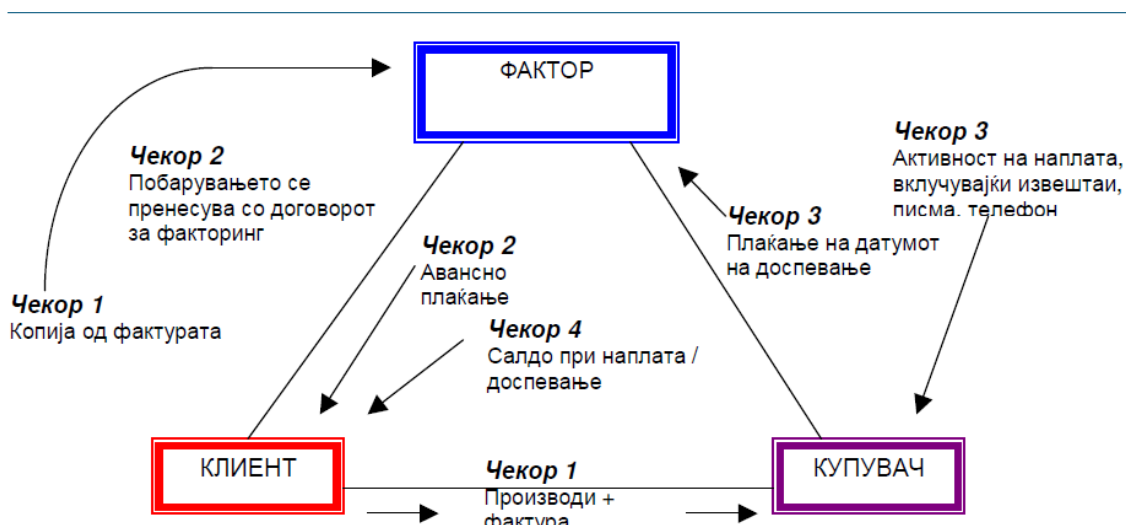
1. Клиентот пристапува до фактор компанијата и поднесува барање за користење на факторинг услуги;
2. Фактор побарува финансиски извештаи од клиентот (биланс на состојба во последните три години);
3. Клиентот пополнува апликација (формулар) за пријавување и ги поднесува финансиски извештаи за последните три години;

¹¹ Види дел Прилози – Прилог 3, 4 и 5

4. Фактор компанијата врши проценка на клиентот, преку спроведување на неговата кредитна процена на квантитативни (ова вклучува и анализа на тековните коефициенти, показателите на профитабилност, итн.) и квалитативни параметри како што се интегритет, справување со ризици и сл. и дури тогаш го одобрува барањето на клиентот;
5. Откако ќе биде одобрено барањето, фактор компанијата го доделува вкупниот лимит на факторинг на клиентот. Клиентот е должен да ја достави книгата на извршени продажби на неговите клиенти на факторот, кој ги проценува купувачите, за потоа да ја одреди границата на санкција според квалитетот на самите купувачи;
6. Во случај на одобрување на барањето на клиентот, од клиентот се бара да ги достави следниве документи:
 - А. Документи за залог, ако ги има;
 - Б. Лична гаранција на директори, итн.;
7. Фактор компанијата ги испитува книгите на продажбата на купувачите на клиентот и спроведува длабинска анализа на купувачите. За ова нешто, факторот бара банкарски извештаи, кредитни извештаи од кредитни бироа итн.;
8. Врз основа на проценка на кредитната способност на секој купувач на клиентот, фактор компанијата поставува кредитен лимит за секој купувач;
9. Факторинг компанијата е должна да достави писмо со известување до купувачите на клиентот и од купувачите се бара истиот да го прифатат и да го испратат на фактор компанијата;
10. Се потпишува Договор за факторинг помеѓу клиентот и факторинг компанијата;
11. Клиентот е должен да ги достави оригиналните фактури и доказ за испорака на овие фактури;
12. Фактор друштвото врши отплата однапред (до 80% од вредноста на фактурата);
13. Факторинг компанијата управува со книгата на продажби на клиентот, испраќа потсетници на купувачите на клиентот за датум на пристигнувањето на побарувањата и врши наплата на долгот;
14. Факторинг компанијата користи соодветен софтвер за управување на горенаведените процеси;
15. Факторинг компанијата го плаќа билансот што се должи на клиентот по приемот на уплатата од купувачите.¹²

¹² Begić R., *Upravljanje poslovnim marketingom*, Tuzla 1995 godina, str.232.

Слика 1. Шематски приказ на факторинг зделка



Извор: Студија на факторинг во Македонија, 2009 година, стр.47

1.5. Потекло и настанување на факторинг дејноста

Во правната теорија не постои согласност околу потеклото и настанувањето на ова правно дело.

Според едно стојалиште, факторинг дејноста се појавила уште во XVII-тиот век п.н.е. во Вавилон, за време на важењето на познатиот Хамурабиев законик, каде поединечни производители ангажирале агенти да им помогнат во продажба на робата и наплата на купопродажната цена.¹³

Според друго стојалиште, настанокот на овој договор се поврзува со колонијалните освојувања на прекуморските земји од страна на поедини земји од Европа во XV и XVI век од н.е. кога европските производители и трговци ги користеле услугите на т.н. „фактори“ кои се наоѓале во прекуморските земји, со нивна помош да ја пласираат својата роба и наплатат купопродажната цена, при што факторите го преземале и *del credere* ризикот за наплата на цената, често давајќи и аванс за испорачаната роба.¹⁴

Бидејќи, за ваквите случаи станува збор за посредништво, застапување и комисион, се смета за најприфатливо стојалиште дека ова правно дело настанало на крајот на минатиот век во САД, каде што со царинска тарифа бил забранет и ограничен увозот на текстил и други производи од Европа во САД, што довело до промени во работењето на т.н. „фактори“, така што наместо трговски услуги, истите преминале на дејности на финансирање на

¹³ Превземено од: <http://www.rtsfinancial.com/guides/what-factoring> [Пристапено на ден 06.01.2016 година]

¹⁴ Rutberg, S., *The History of Asset-Based Lending*, New York: Commercial Finance Association, 1994.

производството, како дејност со одредени модификација која што останала да постои и денес.

Историски гледано, во меѓународната трговија во период на појава на новите пазари, се појавила и потребата за пласман и наплата на побарувања на пазари во прекуморски земји. Прво, во надворешната трговија помеѓу САД и Англија почнуваат да се користат нови видови техники на тргување. Факторинг дејноста се развила од комисион услугата.¹⁵ Ризикот на меѓународната трговија во XIX век бил многу голем, поради кое нешто англиските фабриканти на текстил, кои ги извезувале своите производи на американскиот, за нив се уште непознат пазар, биле принудени да ангажираат агенти кои им вршеле комисиони услуги при продажбата на нивната стока. Американските агенти со текот на времето, почнале да ја проверуваат солвентноста на своите купувачи, како и почнале да извршуваат разни административни работи за своите клиенти. На ваков начин агентите на себе ја презеле целокупната грижа околу стоката и тоа од нејзиното истоварање на некое од пристаништата, па се до наплата на побарувањата. Агентите на ваков начин вршеле и услуги на шпедитирање, складирање, но и водење на деловни книги, издавање на фактури и водење на постапка за присилна наплата на побарувањата.¹⁶

Со развојот на трговијата, агентите, на барање на клиентите и нормално, за поголема провизија, прифатиле да им гарантираат на своите клиенти за солвентноста на купувачите, при што уште во момент на испорака на стока клиентите ги одобрувале договорените износи на име аванс, што всушност претставувало и плаќање на продажната цена, со одбивање на износот на име провизија за агентите. Со време, овие услуги се повеќе добивале облик на вршење на услуги за наплата на побарувања, со или без преземање на ризикот за наплата и финансирање на клиентот, со што првобитната форма на комисион услуга, односно договор, прераснува во нова специфична трговска дејност – факторинг.

Паралелно со трансформирање на комисион дејноста во факторинг дејност, се трансформирале и субјектите кои вршеле вакви услуги. Наместо трговски институции, кои се занимавале со комисион и други случајни дејности, факторинг услугите се повеќе ги вршат банките, како носители на промет, од кои некои се специјализирале токму само за вршење на ваква дејност.

Факторингот, иако се појавил во надворешната трговија, својата потполна афирмација ја добил во внатрешната трговија во САД, додека во Европа се појавува нешто подоцна и тоа прво во Германија, а подоцна и во другите развиени земји. Неговиот развоен тренд особено бил забележлив во Шведска и Италија. Во денешно време и земјите во транзиција, со задоволство прибегнуваат кон примена на ваквиот вид на финансирање, што е разбирливо ако се земе предвид практичноста од факторинг финансирањето од една

¹⁵ Rovčanin A., *Upravljanje finansijama - drugo dopunjeno izdanje*, Ekonomski fakultet, Sarajevo 2004.

¹⁶ James Van Horn, John Wachowicz, *Osnove finansijskog menadžmenta – deveto izdanje*, Zagreb 2002.

страна и големата потреба од финансиски средства на економските субјекти, особено на малите и средните трговски друштва кои го карактеризираат и стопанството на нашата земја, од друга страна. Значењето на факторингот е големо и тоа не само за земјите во развој и транзиција, туку и во земјите со развиена пазарна економија. Во развиените земји, малите и средните трговски друштва трпат голем притисок во услови на нелојална конкуренција, па за да опстанат на пазарот, тие мора постојано да го унапредуваат своето работење и да нудат кредитни олеснувања и поволни услови на плаќање на своите купувачи, што е особено тешко ако се има предвид малите можности за добивање на класичен кредит од банките за помош на овие трговски друштва.

Во вакви случаи, факторинг услугата има големо значење, бидејќи со него се обезбедуваат финансиски средства за непречено работење без вложување во класични кредит аранжмани.

1.6. Историски развој на факторингот како трговска дејност

Почетоците на факторингот се поврзани со САД и комисиона дејност¹⁷. Во тоа време факторот на своите клиенти во Америка им продавал стока увезена од Европа, истовремено давајќи им гаранција на своите комитенти од Европа дека стоката ќе биде наплатена од купувачите. Често стоката била плаќана од страна на факторот пред тоа да го направат самите купувачи. Сега вршителите на оваа дејност (фактори) ги откупуваат побарувања на своите клиенти пред нивното достасување и на тој начин ги финансираат.

Потеклото на факторингот лежи во финансирањето на трговијата, особено на меѓународната трговија. Факторингот како факт во деловниот сектор се појавил во Англија пред 1400 години. Во тоа време се чинело дека истиот бил тесно поврзан со раните зачетоци на трговските банкарски активности. Но, како и сите други финансиски инструменти, и факторингот еволуирал со текот на вековите. Ваквиот развој бил поттикнат и од промените во организацијата на компаниите и развојот на технологијата, особено во воздушниот сообраќај и индиректните комуникациските технологии, почнувајќи прво преку телеграф, потоа преку телефон и компјутери. Целиот овој развој бил пропратен и со модификации на заедничката рамка на законот во Англија и САД.

¹⁷ Комисион е во основа услужна дејност, каде што продавачот ја продава стоката на купувачот во свое име и за туѓа сметка, а после продажбата се прави пресметка на продажбата. Данокот го плаќа продавачот, а разликата му ја враќа на дистрибутерот (по одбивање на неговата провизија).

Комисион детално и поимно е дефиниран во глава XXII во член 827 од ЗОО на РМ кој предвидува дека: „(1) Со договорот за комисион се обврзува комисионерот за надомест (провизија) да изврши од свое име и за сметка на комитентот една или повеќе работи што му ги доверува комитентот. (2) Комисионерот има право на надомест и кога овој не е договорен.“ („Службен весник на Република Македонија“ број 18/2001 и неговите подоцнежни измени и дополнувања на законот објавени се во “Службен весник на Република Македонија” број 4/2002 година, број 5/2003, број 84/2008, број 81/2009, број 161/2009 и број 123/2013)

Владите на овие земји, првично се залагаа за олеснување на трговијата финансирана од фактори. Англиското обичајно право првично сметаше дека, ако должникот не е известен за доделувањето на фактурите од продавачот на факторот, ваквата факторинг зделка не е валидна. Подоцна во САД, во текот на 1949 година, поголемиот дел од државните влади го усвоија правилото дека должникот не мора да биде известен за извршеното отстапување, со што беше олеснето и забрзано склучувањето на факторинг аранжманите, од типот на неизвестувачки (необјавен) факторинг.

Првично индустријата го превземала физичкото владение на стоката (индустриско производство), обезбедувајќи аванс на производителот, финансирање на кредити одобрени на купувачот и зајакнување на кредитната сила на купувачот. Во Англија контролата врз трговијата резултирала со донесување на посебен Закон на Парламентот во 1696 година, за да се ублажи монополската моќ на индустријалците. Со развојот на големите фирми, кои изградиле свои продажни сили и дистрибутивни канали, се појавила и потребата за запознавањето со финансиската моќ на самите купувачи, поради што и развојот на факторинг услугите се менува и индустријата станува се повеќе специјализирана.

До XX-иот век, факторингот во САД станал доминантна форма на финансирање на обртни средства за тогаш високо развиената текстилната индустрија. Делумно, поради структурата на банкарскиот систем на САД, огромниот број на мали банки и постепеното ограничување на износот што може да го авансира секоја банка на некоја фирма. Во Канада, ограничувањата на националните банки биле далеку помалку рестриктивни, со што довело до тоа факторингот да не се развие толку широко и толку брзо како во САД. Но, дури и тогаш факторингот останал доминантна форма на финансирање на канадската текстилната индустрија.

И денес, суштината на факторингот уште вклучува финансиска задача за унапредување на средства за развој на малите и брзо растечки компании кои продаваат на поголеми и повеќе кредитоспособни организации. Иако, скоро никогаш не стекнуваат сопственост над продадената стока, факторите нудат различни комбинации на пари и други услуги за поддршка и напредување на нивните фондови.

Факторите често им обезбедуваат, на своите клиенти, четири клучни услуги: информации за кредитната способност на нивните потенцијални купувачи (домашни и меѓународни); одржување на историјата на плаќања на купувачите (т.е. книга на побарувања); секојдневно управување со извештаи за наплата и наплата на побарувањето. Надворешно кредитната функција на факторингот им овозможува на малите фирми стабилно место на пазарот и го изолира нивниот опстанокот од уништувачките последици од стечај или финансиски тешкотии на големите клиенти. Втора клучна услуга е управување со побарувања. Ваквата услуга ја елиминира потребата и трошоците за ангажирање на постојан стручен кадар со кој вообичаено располагаат големите фирми. Веќе во втората половина на XX-иот век, со воведување на

компјутерите се олесни товарот за вршење на сметководствени услуги на факторите, а со тоа и на малите фирми. Со тоа се олесни и добивањето на информации за кредитната способност на должникот. Воведувањето на интернет само дополнително го забрза овој процес, а се намалија и трошоците. Денес кредитните информации за бизнис - субјектите и обезбедувањето на побарувањата, се достапни во секое време и се вклучени на интернет. Интернетот, исто така, им овозможи на факторите и нивните клиенти да контактираат и да соработуваат во реално време. Прием на потпишани документи по пат на телефакс, кои како такви се правно обврзувачки за странките, се елиминира потребата за физичка испорака на „оригиналите“ и непотребното доцнење за претприемачите.

До крајот на минатиот век, основен мотив на јавната политика за факторингот и понатаму останува на ставот дека производот е добро прилагоден на барањата на брзо растечките и иновативни компании, што е од клучно значење за економскиот раст.¹⁸

2. Видови на факторинг

Постојат различни видови факторинг кои се делат според различни критериуми.¹⁹ Според територијалниот принцип факторингот се дели на **домашен и меѓународен**, во зависност од тоа дали договорот за факторинг е склучен помеѓу фактор и клиентот во иста земја или не. Кај домашниот факторинг, продавачот и купувачот на стока потекнуваат од иста земја, па прометот на стоки и услуги не се смета како увоз и извоз.

2.1. Домашен и меѓународен факторинг

❖ Домашниот факторинг обично се остварува во неколку чекори и тоа:

Чекор 1: Потенцијалниот купувач испраќа понуда за купопродажба до продавачот;

Чекор 2: Продавачот – клиент поднесува понуда до факторот за купување на побарувања;

Чекор 3: Факторот ја проверува кредитната способност на купувачот;

Чекор 4: Ако факторот е задоволен од добиената информација, ја одобрува трансакцијата;

Чекор 5: Продавачот ја испраќа робата, заедно со оригиналната фактура до купувачот, во која се содржани детални упатства за купувачот за плаќање на истата директно на факторот, на кого му е отстапено правото на наплата на побарувањата;

¹⁸ Shivani Vector Kathuria, *Project report on factoring*, Mata Gujri College India, 2010 p.6-7

¹⁹ Јовановски П., *Финансиски менаџмент*, Скопје, 2006, стр.7.

Чекор 6: Клиентот исто така испраќа примерок од оригиналната фактура до факторот;

Чекор 7: По добивање на примерокот од фактурата, побарувањата се префрлуваат на факторот во согласност со договорот за факторинг. Во исто време, факторот му испраќа на клиентот износ од 80% од вредноста на фактурата, со што клиентот веднаш добива пристап до овие парични средства. Факторите обично го одобруваат финансирањето по добивање на примерокот од фактурата. Факторот зема провизија на вкупниот износ (на пример 1- 2% од износот на фактурата).

Чекор 8: На денот на достасување (на пример, по истек на рок од 60 дена), купувачот го плаќа полниот износ на фактурата на факторот. Ако плаќањето доцни, факторот иницира постапка за наплата спрема купувачот.

Чекор 9: Факторот го префрла износот на сметката на клиентот откако ќе ја одбие провизијата, каматите, трошоците и сл.



Извор: Репрезент – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.6

1. Продадени добра или услуги;
2. Понуда за продажба на побарувања;
3. Проверка на бонитетот на должникот;
4. Исплата на аванс (80-90%);
5. Плаќање од должникот на денот на стасаност на побарувањето;
6. Фактури за надомест и преостанат износ (10% - 20%).

❖ Постапката кај меѓународниот факторинг е слична како и кај домашниот со тоа што тука се вклучени четири договорни страни кои дејствуваат на следниот начин:

Чекор 1: Продавачот на робата – извозник ја продава и ја испорачува робата на клиентот – увозник и му ја испраќа фактурата;

Чекор 2: Продавачот ги отстапува побарувањата на домашниот фактор со копија од фактурата и друга пропратна документација која го докажува нивното постоење;

Чекор 3: Домашниот фактор ги предава побарувањата на факторот во странство т.е. во државата на купувачот;

Чекор 4: Факторот во странство го информира клиентот дека побарувањата се пренесени;

Чекор 5: Домашниот фактор покрива барем 80% од вредноста на фактурата, однапред;

Чекор 6: На датумот на достасување, купувачот ја плаќа фактурата на факторот во странство, кој го префрлува овој износ на сметка на домашниот фактор, намален за провизија за услугата;

Чекор 7: Домашниот фактор го добива плаќањето од факторот од странство на датумот на достасување на побарувањата кои што понатаму му го должи на клиентот – продавач, намален за сите трошоци и провизии.

Извозен факторинг



Извор: Репрезент – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.6

1. Извезени добра и услуги;
2. Понуда за продажба на побарувања;
3. Копија од фактура;
4. Проверка на бонитет на должникот;
5. Меѓуфакторски договор (полиса за осигурување);
6. Исплата на аванс (околу 80%);
7. Плаќања од должникот на денот на стасаност на побарувањата;
8. Фактура за надомест и преостанат износ (околу 20%).

Увозен факторинг



Извор: Репрезент – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.7

1. Увезени добра и услуги;
2. Понуда за продажба на побарувања;
3. Копија од фактура;
4. Проверка на бонитет на должникот;
5. Меѓуфакторски договор (полиса за осигурување);
6. Исплата на аванс (околу 80%);
7. Плаќања од должникот на денот на стасаност на побарувањата;
8. Фактура за надомест и преостанат износ (околу 20%).²⁰

2.2. Директен и индиректен факторинг

Според бројот на договорните страните во факторинг односот се разликуваат **директен и индиректен факторинг**.²¹ Директен факторинг е оној во кој и клиентот и факторот се во иста земја (т.е. земјата на извозникот - продавач), со учество на само еден фактор, а по пренос на побарувањата се воспоставува директен однос помеѓу факторот и увозникот - должник. За индиректен факторинг карактеристично е тоа дека постојат два фактора - извозен фактор и фактор во земјата на увозникот. Должникот од својот бизнис (увозникот) ја исполни својата обврска за плаќање на факторот во својата земја (увозен фактор), а ваквата уплата увозниот фактор му ја пренесува на фактор во земјата на извозникот - клиентот. Во овој случај, помеѓу извозникот - клиент и факторот во земјата на увозот, не постои никаков договорен однос, а основниот договор за купопродажба е сосема одвоен од договорот за

²⁰ Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, Скопје

²¹ Dragana Vojteški – Kljenak, *Factoring kao savremeni bankarski proizvod*, 2009 Beograd

факторинг. Факторот и увозникот често се дел од меѓународната асоцијација на фактор компании кој е покриен со договор за меѓународен факторинг. Правна природата на односот помеѓу субјектите на индиректниот факторингот е суштински поинаква од другите видови на факторинг односи.

Индиректниот факторинг според принципот на функционирање се поистоветува со меѓународниот факторинг, па во суштина и го објаснува процесот на кој се одвива факторинг односот во меѓународната трговија, за разлика од директниот факторинг кој е карактеристичен за домашните бизнис односи. Меѓутоа, развој на праксата и униформни правила на факторинг, го сведуваат и меѓународниот факторинг на учество само на еден фактор во односот, било да е тој од земјата на продавачот било да е од земјата на купувачот – должник, исто како кај директниот факторинг.

Кога станува збор за директен факторинг, тогаш се подразбира бизнис однос во кој факторинг фирмата ги откупува побарувањата на својот клиент, било да се тие пристигнати или непристигнати. Тоа значи дека станува збор за еден деловен однос каде што предмет е исклучиво само откуп на побарувања. Кај индиректниот факторинг односот на факторот и неговиот клиент се однесува на посредување од страна на факторот. Кај овој вид факторинг, факторот се јавува како финансиер на клиентот, т.е. како посредник при купопродажбата. Индиректниот факторинг, со својот развој довел до тоа факторот да не само ја продава робата, туку и да делува како трговски посредник, односно ги спојува и ги финансира овие зделки. Големо значење се дава и на тесната соработка помеѓу факторот и неговиот клиент. Тоа значи дека сите нарачки кои ќе бидат извршени, а пред нивната испорака, ги одобрува факторот, испитувајќи ја кредитната способност на купувачот, која се спроведува детално и подразбира употреба на сите достапни извори на информации за купувачите.

Факторот за своите клиенти може да извршува и други, главно сервисни услуги и тоа:

- Водење на сметководство;
- Контрола и ревизија на деловните книги и извештаи;
- Информатички услуги;
- Водење на сите видови на производни, продажни и финансиски услуги.

Факторот во постапка за откуп на побарувањата, наплатува и дисконтна факторинг провизија. Цената на ова провизија зависи од видот на зделката, рокот на достасување на побарувањата и процена на висината на ризикот.²²

Дисконтната факторинг провизија, се пресметува на два начина:

- Камата плус метод;
- Дисконтен метод.

Примена на методот со кој се пресметува дисконтна факторинг провизија, прикажана е во следниот пример:

²² Родић, Ј., Филиповић, М. *Пословне финансије*. Београдска пословна школа, Београд, 2008.

➤ **Камата плус метод:**

- Износ на фактура 2.000 евра;
- Исплата на готовински дел во висина од 80%;
- Факторинг провизија (дисконт) 3%;
- Каматна стапка 12% годишно;
- Рок на доспевање на побарувањата 45 дена
 1. Факторинг провизијата изнесува: $2.000 \text{ €} \times 3\% = 60 \text{ €}$
 2. Однапред исплатен износ: $2.00 \text{ €} \times 80\% = 1.600 \text{ €}$;
 3. Износ на камата на однапред исплатениот износ: $1.600 \text{ €} \times 12\% \times 45 = 24 \text{ €}$
 4. Вкупни трошоци се: $60 + 24 = 84 \text{ €}$ (провизија+камата)
 5. Вкупни трошоци на факторинг се: $84 / 2.000 = 4,2\%$

➤ **Дисконтен метод:**

- Износ на фактура: 2.000 евра;
- Исплата на готовински дел: 80%
- Факторинг провизија (дисконт) е 3% - за првите 30 дена, потоа по 1% за секои 10 дена;
- Рок на доспевање на побарувањата: 45 дена;
- Нема каматна стапка
 1. Факторинг провизијата за првите 30 дена изнесува: $2.000 \text{ €} \times 3\% = 60 \text{ €}$
 2. Факторинг провизија за наредни 10 дена изнесува: $2.000 \text{ €} \times 1\% = 20 \text{ €}$
 3. Факторинг провизија за наредните 5 дена изнесува: $1.000 \text{ €} \times 1\% = 10 \text{ €}$
 4. Вкупни трошоци изнесуваат: $6 + 20 + 10 = 90 \text{ €}$
 5. Вкупни трошоци за факторинг изнесуваат: $90 / 2.000 = 4,5\%$

2.3. Отворен и затворен факторинг

Значајна е и поделбата на факторингот на **отворен и затворен (скриен)**, во зависност од тоа дали факторот се појавува спрема должникот како доверител на побарувањата или не. Кај отворениот факторинг, доверителот – клиент му ги пренесува на факторот своите побарувања, а должникот по приемот на известувањето за ваквиот пренос е обврзан да му го исплати на факторот должничкиот износ, а не на продавачот. Во пракса ова се остварува преку издавање на дупликат сметка, со цел факторот да може да ја наплати извозната вредност (цена). Кај овој вид факторинг, факторот е во директен контакт со должникот - увозник кој е запознаен со фактот дека куповната цена му ја плаќа на фактор, а не на продавачот. Кај отворениот факторинг, помеѓу факторот и неговиот клиент се создаваат два можни правни односи. Во првиот случај, факторот во целост ги презема побарувањата и му ја исплаќа на клиентот противвредноста намалена за провизија, без право на регрес. Во вториот случај, клиентот му го пренесува на факторот само правото за наплата на побарувања. Факторот ја врши наплатата во свое име и за

сметка на клиентот со провизија. На овој начин, обично се финансира продажба на стоки на кредит, кој извозникот - клиент му го одобрил купувачот - увозник.

По склучување на договорот, факторот ќе му ја исплати вредноста на побарувањата на клиентот намален за 10% до 25% од вредноста на побарувањата. Ова исплата на клиентот претставува краткорочен кредит и на овој начин веднаш се доаѓа до ресурси на кои инаку ќе мора да чека, за кое нешто факторот наплаќа провизија. Кај отворениот факторинг превладуваат елементи на кредит.

Кај затворениот (скриен) факторинг, купувачот не е запознаен со продажбата на побарувањата, а правната структура ја има следнава конструкција: Прво, стоката која е наменета за извоз, продавачот (клиентот) ја продава на факторот, потоа факторот како прикриен налогодавач истата стока ја препродава, преку извозник, на кредит на странски купувач. Пред странскиот купувач истапува само клиентот, кој не е вистинскиот сопственик на стоката (затоа што веќе ја има продадено стоката на факторот) и истапува во свое име и за сметка на факторот како комисионер на факторот.

Комплексноста на оваа трансакција е во тоа да цената на препродажба биде поголема, бидејќи во неа е вкalkулирана и заработката на факторот, но исто така и краткорочниот кредит одобрен на извозникот. Странскиот купувач не знае за факторот и ја плаќа цената директно на извозникот, кој е *de facto* комисионер на факторот. На овој начин, извозникот добива готови пари, иако стоката се продава на кредит, а факторот добива провизија, која е поголема од онаа кај отворениот факторинг.

2.4. Факторинг со регрес и факторинг без регрес

Значајни поделба е и она на **факторинг со регрес и факторинг без регрес**. Факторинг со регрес е зделка во која доверителот одговара не само за постоење на побарувањата, туку и за нивната наплативост, така што во случај факторот да не успее да ги наплати отстапените побарувања, тој има право на регрес спрема клиентот. Секогаш се обезбедува со бланко меница, залог, обврзници акции или друг инструмент за обезбедување. Факторинг без регрес е зделка кај која целиот ризик за наплата на побарувањата го презема факторот, нормално за многу поголема провизија (т.н. *del credere* провизија)²³. Оваа бизнис зделка е многу слична со форфетингот. Единствената разлика е во тоа што кај факторингот се однесува исклучиво само на краткорочни побарувања.

Во суштина, процес на факторинг со регрес или без регрес е ист и се одвива во неколку чекора:

Чекор 1: Клиент го праќа производот со оригиналната фактура на купувачот. Ова фактура вообичаено содржи инструкции за купувачот дека

²³ Del credere (на итал. доверба, верување) е клазула во договорните односи која претставува еден вид гаранција за некое трето лице дека истото ќе ја исполни својата обврска

плаќањето треба да го изврши спрема факторот (со детали за начинот на плаќање). Во исто време, клиентот испраќа копија од оригиналната фактура на факторот.

Чекор 2: Со прием на копија од фактурата од страна на факторот, се смета дека е извршен преносот на побарувања што произлегуваат од истата, во согласност со претходно склучениот договор за факторинг. Во исто време, факторот ја прави достапна кредитната линија (вообичаено таа изнесува до 80% од вредноста на фактурата) согласно која клиентот може веднаш да ги повлече средствата (факторите обично го одобруваат финансирањето во период од еден ден од прием на фактурата од клиентот).

Чекор 3: Купувачот ја плаќа полната цена по фактурата директно на факторот на денот на нејзиното достасување. Во случај на задоцнето плаќање, факторот иницира постапка за присилна наплата на долгот спрема купувачот. Во случај на континуирано неплаќање, обично факторот е тој кој ја иницира правната постапка и одземање на имот во постапка за присилна наплата спрема купувачот. Во случај на факторинг со регрес, факторот има можност да се обрати (регресира) на клиентот за која било сума од неплатените побарувања. Спротивно на тоа, кај факторингот без регрес, факторот ја презема секоја загуба до договорениот датум (во некои случаи ваква загуба може да биде обезбедена со кредитно осигурување кое го зема факторот).

Чекор 4: По извршеното плаќање од страна на купувачот (или во случај на одложено плаќање до договорениот датум) до полниот износ на фактурата, факторот го кредитира балансот (намален за однапред исплатениот износ и надоместокот) на сметка на клиентот. Договорот за факторинг во повеќето случаи се склучува на основа на вкупниот промет на клиентот (не само за индивидуални фактури) и како таков, факторинг процесот е траен и обновлив. Ова важна карактеристика значи дека факторингот вклучува и продажба на сите клиентови книги на факторот.

2.5. Други видови на факторинг

Факторингот исто така се дели и на **традиционален облик на факторинг и факторинг на пристигнатост**. Во вообичаените форми на факторинг побарувања, клиентот се исплаќа веднаш, така што изостанува кредитната функција од овој однос. Спротивно на тоа, кај факторинг на пристигнатост, побарувањата му се исплаќаат на клиентот по нивното пристигнување за наплата, така што тука е очигледно кредитирањето како функција на факторингот.

Факторинг на пристигнати и факторинг на непристигнати побарувања. Овој вид на факторинг е карактеристичен кај откуп на краткорочни, недоспеани побарувања, што во пракса се однесува и на откуп на веќе доспеани краткорочни побарувања. Факторот ја исплаќа противвредноста на фактурата на клиентот во рок од 3 до 5 дена по достасувањето, со или без право на регрес.

Факторинг со финансирање и факторинг без финансирање. Кај факторингот со финансирање, факторот му исплаќа на клиентот аванс во моментот на пренос на побарувањата, кој може да биде одреден во процент и најчесто се движи од 70 до 90% од вредноста на фактурата со која се отстапуваат побарувањата, а може да биде и во висина на целокупната вредност на побарувањата намален за износ на камата. Авансот содржи пасивна каматна стапка за клиентот која се пресметува на месечно ниво. Факторинг без финансирање не предвидува исплата на аванс во момент на пренос на побарувањата, па факторот му ги исплаќа побарувањата на клиентот:

- По достасување, ако го преземал и ризикот на побарувањата;
- Кога ќе го наплати побарувањето, ако не го преземал ризикот на побарувањата.

Ваков вид на факторинг се склучува со цел за преземање на ризикот за наплата на побарувањата од страна на факторот и водење на книговодството.

Факторингот може да биде **целосен факторинг и факторинг од доверба**. Целосен факторинг, покрај наплата на долговите вклучува и извршување на услуги кои се во корелација и го следат отстапеното побарување. Факторинг од доверба е таков бизнис каде што клиентот не го известува должникот за постоење на факторинг, додека факторот го задржува правото на регрес од клиентот.

Поделба на факторинг според функција, разликува **потполн (прав) факторинг**, каде што факторинг друштвото исплатува аванс (80% - 90%), го презема управувањето со побарувањата и одговорноста за наплата на побарувањата од купувачот - должникот т.е. ги презема сите три функции на факторинг (финансирање, управување со побарувањата и *del credere* ризик (ризик од наплата). Вообичаено се известува купувачот - должникот за преносот на побарувањата од клиентот - продавачот (отстапувачот) на факторинг друштвото. Вториот вид е **непотполн (квази) факторинг**, каде што факторинг друштвото ги откупува побарувањата од отстапувачот, но презема само две функции: финансирање и управување со побарувањата, без преземање на *del credere* ризик. Отстапувачот со посебен договор ја презема одговорноста за наплата.

Квази факторинг се јавува во случај, кога фактор не ги врши сите, туку само една или две од неговите основни функции.

2.6. Специфичности на меѓународниот факторинг како трговска дејност

Кај продажба на стоки на странските пазари, се јавуваат голем број на проблеми. Постојат значајни разлики помеѓу земјите во поглед на однесувањето на купувачите, различна на валута за плаќање, различна правна рамка и јазик и информатичката технологија, како и сите видови на ризик кои го следат овој процес. Странските купувачи вообичаено бараат исплата на купената стока да биде на подолг рок. Ова може негативно да влијае на

ликвидноста на продавачот и слично. Сите овие проблеми на соодветен начин ги решава меѓународниот факторинг (наплата на побарувањата да биде во валута на земјата на извозникот, на неговиот јазик, 100% заштита од ненаплатливоста, зајакнување на меѓународната конкурентност, итн.) Тоа е особено важно за малите извозници и за многу други мултинационални корпорации.

Кај меѓународниот факторинг се среќаваат повеќе стратегии на договорот: продавач-клиент, неговиот домашен фактор, купувач во странство (деловен партнер на клиентот) и кореспондирачки фактор во земјата на купувачот. Самата појава на меѓународниот факторинг го зголемува бројот на услугите на факторот: надворешно-трговски, девизни, даночни, царински и други. Оваа карактеристика на факторингот, всушност, ја наметна и потребата за унификација или хармонизација на оваа материја.

3. Меѓународен факторинг како инструмент за финансирање на меѓународното стопанство

Општо земено, факторинг услугите се многу популарни за домашниот бизнис, но тие постепено навлегуваат и во извозниот бизнис. Меѓународниот факторинг ја финансира меѓународната трговија. Како таков, претставува сеопфатен спектар од дејствија на управување со побарувања и нивната брза и ефикасна наплата во странство.

Бидејќи во претходните глави беше дадено објаснување за природата на факторингот и неговите видови, во оваа глава од трудот ќе се разговара за конкретни проблеми кај факторинг трансакциите и ќе бидат презентирани напорите на меѓународната кодификација да се справи со нив, сè со цел да се создаде меѓународна средина погодна за такви трансакции.

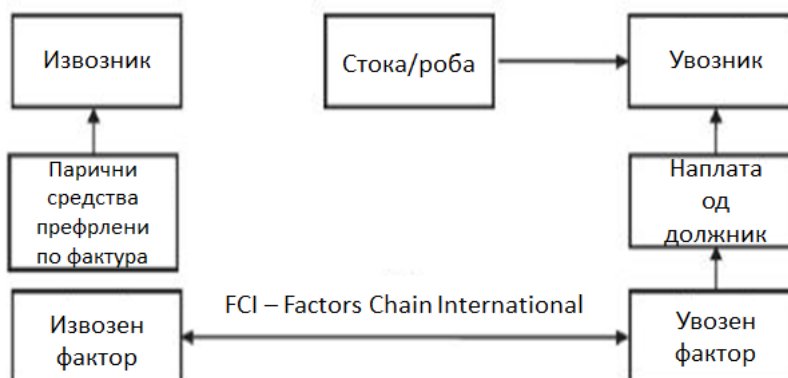
Факторингот, како што споменавме и претходно е една од најстарите и најчестите методи на финансирање на побарувањата. За разлика од општите објаснувања кај договорот за факторинг, карактеристично кај договорот за меѓународен факторинг е тоа дека извозникот ја отстапува наплатата од договорот за продажба на финансиската институција, наречена фактор, која ја авансира куповната цена на стоките или услугите, намалена за трошоците за ваквата услуга.

На овој начин увозникот ги насочува своите плаќања (под услови од неговиот договор со извозникот) на факторот. На некој начин, факторинг трансакцијата претставува поделба на трудот помеѓу извозникот и финансиската куќа – факторот. Особено во контекст на меѓународната трговија често е корисно да помеѓу извозникот и увозникот се постави некој кој има искуство во комерцијални трансакции и кој е подобро подготвен да го процени кредитниот ризик и да може да ги наплати побарувањата.

Во меѓународниот факторинг, постојат четири учесници и тоа: извозникот (клиент), увозникот (клиент), фактор на извоз и фактор на увоз. Фактор на извоз дава услуги за потребите на клиентите во земјата, додека фактор на увоз врши

проценка на кредитната способност на купувачот во поглед на макро - состојбата во странската земја и други специфични индустриски фактори. Тој, исто така ја презема наплатата и го следи односот се до негова конечна реализација. Во меѓународниот факторинг, обично факторинг услугите не се вршат од страна на банките, туку сите потребни документации и формалности за потребите на клиентит се вршат од страна на факторот на извоз кој воедно е и овластен дистрибутер.

Слика 2. Техника на меѓународен факторинг



Финансирање на побарувања е постапка со која долговите на компаниите се продаваат на пазарот со цел да се зголеми нивната ликвидност. Механизмот за ваквото работење се базира на системот на долгови.

Практиката на финансирање на побарувања е од фундаментално значење за работењето и опстанокот на капиталистичкиот систем. Во повеќето развиени земји најголемиот дел од корпоративното богатство е заробено во побарувањата. Токму системот на финансирање на побарувања овозможува да овие средства бидат ослободени, без да се чека за долговите да созреат. Ова ја зголемува вкупната ликвидност и им овозможува учество на пазарот за финансирање и на новите трговски друштва.

Ефикасното функционирање на меѓународната трговијата во голема мера се заснова на способноста на договорните страни да ги наплатат своите побарувања. Некои од најчестите методи на финансирање на побарувањата се факторинг, форфетинг, лизинг и хартии од вредност. Во овој дел од трудот ќе се претстави и објасни работата на еден посебен вид на финансирање на побарувањата, а тоа е меѓународен факторинг.

Факторот, кај меѓународниот факторинг не мора да се ограничи само на услуга за наплата на цената од страна на извозникот, но исто така може да обезбеди услуги за управување со кредит. Во согласност со одредбите од договорот за факторинг, факторот може да се справи со внатрешната кредитна контрола и евиденција на продажбата на извозникот.

Овие користи од услугата на факторинг, по договорот, ќе бидат вклучени во трошоците на факторот.

Различните видови на факторинг влијаат на организацијата на договорот и неговите правни последиците, но сите тие имаат иста функција. Изборот на видот е обично е прашање на погодност. Битен елемент е и намерата на страните од договорот, кои можат структурата на договорот да ја уредуваат на таков начин што тоа најдобро ќе ги одразува нивните индивидуални потреби. Па, така во меѓународната трговија постојат три главни методи на дејствување на меѓународниот факторинг: *отворен и скриен факторинг, систем на два фактора, факторинг со директен увоз и извоз и повратен факторинг.*²⁴

3.1.Објавен и скриен факторинг

Во зависност од тоа дали увозникот е известен за постоење на однос помеѓу извозникот и факторот, факторингот може да биде **отворен или скриен**. Отворен факторинг е аранжман според кој извозникот влегува во факторинг договор со финансиска куќа – фактор, кому му ги пренесува своите побарувања од купопродажба. Тогаш увозникот е известен за ваквиот пренос и знае дека треба да ја изврши исплатата на факторот. Овој финансиски аранжман обично се остварува на нерегресна основа. Тоа значи дека факторот не може да ги побарува доделените средства од извозникот ако увозникот не ја плати купопродажната цена, односно со други зборови, тој го презема кредитниот ризик од трансакцијата. Оние побарувања кои не се одобрени од страна на факторот се доделуваат на регрес основа, па тој може да ги наплати од извозникот во случај на неплаќање од страна на увозникот. Факторинг аранжманите обично се договараат на целиот промет. Овој аранжман предвидува обврска за извозникот да ги понуди сите свои побарувања на факторот кој ја добива провизијата. Скриен факторинг, кој вообичаено се спроведува врз основа на регрес, не го вклучува увозникот. Тука се склучува договор помеѓу фактор и извозникот, така да увозникот останува должен да плати како што е договорено во рамките на договорот за продажба. По приемот на уплатата, извозникот држи средства на посебна сметка во банка како доверител на факторот.²⁵

²⁴ A.N.K. Mizan., Factoring: a Better Alternative of International Trade Payment methods - ASA University Review, Vol. 5 No. 2, July–December, 2011.

²⁵ Ioannis Glinavos, *An Introduction to International Factoring and Project Finance*, Munich Personal RePEc Archive, September 2002, p.15.

Слика 3. Скриен факторинг



х – трошоци на факторот

3.2. Систем на два фактора

Меѓународна факторинг трансакција вклучува голем број елементи по кои се разликува од домашната факторинг трансакција. Најважните разлики се можеби различни јазици на страните во договорот за продажба и тешкотиите да се процени кредитната способност на странскиот инвеститор. Како одговор на овие размислувања бил развиен системот на два фактора, кој вклучува употреба на два фактори, по еден во секоја земја, кои се занимаваат со извозникот и увозникот, соодветно.

Факторот на извоз добива информации од извозникот за видот на неговиот бизнис и за предложената трансакција го контактира фактор за увоз назначен од страна на увозникот и се согласува со условите на договорот. Увозникот му ги отстапува средствата на факторот на увозот, кој потоа ги пренесува на факторот на извозот, намален за трошоци на неговата услуга. Во системот на два фактора, факторот за увоз и увозникот не стапуваат во директен контакт. Ова од причина што системот главно се базира на три договори, еден помеѓу извозникот и увозникот, по еден помеѓу фактор на извоз и извозникот и еден помеѓу самите фактори. Важно е да се има на ум дека обврските на факторот на увоз во однос на фактор на извоз само вклучуваат одредување на кредитниот рејтинг на увозникот и наплата на побарувањето. Факторот за увоз го презема кредитниот ризик однос на одобрените побарувања и е одговорен за пренос на средствата на фактор на извоз.

Од друга страна, факторот на извозот е одговорен на фактор на увоз за прифаќање на каков било регрес.

Систем на два фактора се базира на постоењето на синџир на други фактори учесници. Овој синџир на соработка е поставен со цел да се олесни соработката помеѓу факторите на увозот и извозот со цел да се развијат заеднички правила и сметководствени постапки.

Како членови во факторинг синџирот учествуваат и повеќето големи трговски народи. Некои од нив го ограничуваат своето членство само на еден фактор по земја (затворен синџир), додека другите се отворени за учество на повеќе фактори во иста земја (*Factors Chain International*).

Систем на два фактора има повеќе предности. Главните предности на овој систем се однесуваат на ефикасноста и брзината. Фактор на увозот е во подобра ситуација за да ја процени кредитната способност на увозникот и ефективно да комуницира со него. Тој ја знае правната и деловна клима во земјата и е во состојба да преземе брза акција во случај на ненавремено плаќање на обврската. Ова може да помогне за да се избегнат недоразбирањата и евентуалните спорови. Учество на факторот на увоз го намалува притисокот на факторот на извоз и ја поедноставува постапката.

Истите овие елементи го прават овој систем поприфатлив за извозникот кој е поштеден од непријатностите дополнително да се справува со странскиот фактор. Понатаму, постои можност за клиентот да оствари попуст на трошоците ако факторот за увоз врши плаќања по намалена стапка за плаќање во својата земја (ако тие се пониски од оние во земјата на извозникот). Конечно, употребата на овој систем може да помогне во намалувањето на ризикот на плаќањата кај меѓународната трговија преку забрзување на циркулацијата на средствата. Колку е побрз протокот на средства од купувачот на продавачот, толку е помал ризикот од промена на девизниот курс меѓу датумот на испорака и денот на уплатата.

Главниот недостаток на системот на два фактора се високите трошоци за услугата. Зголемување на цената како резултат на ангажирање на два фактора го прави овој аранжман несоодветен за трансакции со ниска вредност, а понекогаш може да дојде и до пролонгирање на преносот на средствата за плаќање и појава на двојни записи. Сепак, употребата на синџири на фактори ги прави трансакциите побрзи преку употреба на клириншкиот систем. Понатаму, електронската форма на пренос на записите може да помогне во ублажување на потребата за водење и чување на ваквата двојна евиденција.²⁶

²⁶ Ioannis Glinavos, Op.cit., September 2002, p.16.

Слика 4. Систем на два фактора



х – трошоци на факторот

3.3. Факторинг со директен увоз и извоз

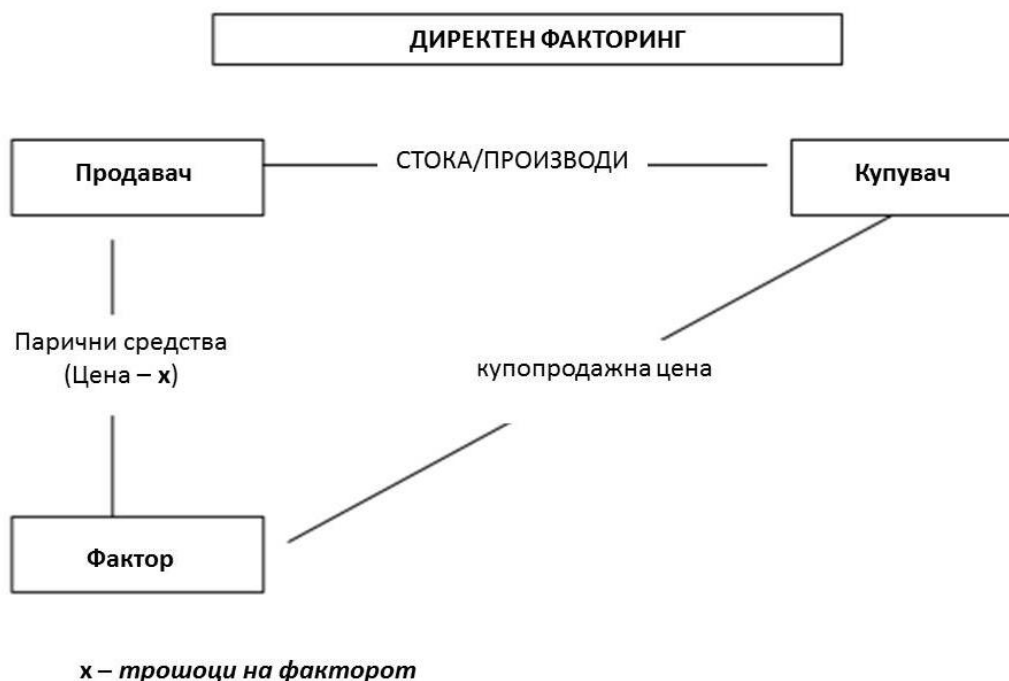
Факторинг со директен увоз подразбира ситуација кога извозникот му ги отстапува своите побарувања на факторот во земја на должникот. Ова е обично случај кога постои значителен обем на извоз во одредена земја. Ова решение е евтин и временски ефикасен метод на наплата на долгови, но притоа не служи на целта заради која се користи факторингот, а тоа е обезбедување на финансии на извозникот.

Фактор на овој начин врши наплата на долгот и не се впушта во утврдување на кредитната способност на увозникот. Авансни плаќања во конкретниот случај не се можни, бидејќи тоа ќе го изложи факторот на висок ризик.

Факторинг со директен извоз пак, од друга страна, функционира како алтернатива на системот на два фактора. Во оваа ситуација, фактор се назначува во земјата на извозникот и тој се занимава со сите аспекти на договорот за факторинг, вклучувајќи го и обезбедувањето на финансиски средства и оцена на финансиската состојба на увозникот. Овој систем, покрај тоа што е финансиски исплатлива алтернатива на финансирање на меѓународната трговија, воедно ја олеснува и комуникацијата помеѓу извозникот и факторот. Сепак, сите предности на системот на два фактора, може тука да бидат наведени како недостатоци. Проблеми во комуникацијата со должникот, кредитни ризици и појава на спорови се најважните проблеми.

Па, така да, колку е поголем ризикот кој е поврзан со овој метод, толку и заштедата на трошоците за овој вид на финансиска услуга станува се повеќе илузорна.²⁷

Слика 5. Директен факторинг



3.4. Повратен факторинг

Повратен факторинг е аранжман кој е најсоодветен за примена на побарувањата на ексклузивните дистрибутери на производи на своите набавувачи. Структурата на договорите е слична на оние што се веќе познати и карактеристични за меѓународниот факторинг, со една материјална разлика. Извозникот склучува договор за факторинг со факторот на извоз кој понатаму се договара со факторот на увоз на вообичаениот начин.

Разликата лежи во самото постоењето на посебен договор за факторинг помеѓу факторот за увоз и дистрибутерот.

3.5. Посебни аспекти на меѓународниот факторинг

Во текот на претходната анализа посебно внимание беше посветено на анализа на конкретните карактеристики на меѓународниот факторинг по кои тој се разликува од сличните домашни трансакции. Разликите во јазикот и проблемите во комуникацијата кои произлегуваат од различните комерцијални традиции се најочигледните недостатоци на меѓународниот факторинг, но всушност ова се најмалите проблеми со кои фактор за извоз може да се соочи.

²⁷ Ioannis Glinavos, Op.cit., September 2002, p.15.

Големите флуктации на девизниот курс и политичките ризици од земја во земја претставуваат една од највлијателните опасности и проблеми кои најчесто ја отежнуваат и усложнуваат меѓународната трговија.

Финансирањето преку меѓународен факторинг бара многу поголема доза на претпазливост за разлика од домашниот факторинг, бидејќи процената на нормалните комерцијални ризици не може да биде доволна за да се гарантира сигурна профитабилна трансакција.

Сепак, најсериозни компликации се однесуваат на потребата да се создадат валидни одредби на договорот кои ќе бидат во согласност со странските јурисдикции. Основен императив за функционирање на каков било договор за факторинг е да правата *vis-à-vis*, должникот и третите лица се соодветно признати и заштитени во правната јурисдикција и на двете страни, и на извозникот и на увозникот.

Општо земено, побарувањата се наплаќаат во земјата каде што должникот го води својот бизнис, бидејќи тоа е местото каде што тие реално можат да бидат реализирани. Сепак, ова општо правило може да биде променето со договорните одредби од кои произлегува побарувањето. Најчесто законот на договорот за факторинг, кој ќе биде основа за уредување на одредбите од договорот, го одбираат самите договорни страни.

Но во случај, кога должникот е неспособен за плаќање, судовите може да не го земат предвид изборот на правото со договорот за факторинг и за конкретен спор да одлучат да се применува законот на земјата на должникот. Факторот во вакви услови ќе мора да се справува со различните условите за регистрација и особености на различните правни системи, каде определените услови и одредби од договорот за факторинг кои се валидни во една земја, во друга земја да немаат правна важност.²⁸

3.6. Потреба од меѓународен факторинг како финансиски инструмент

Извозникот има потреба од меѓународни факторинг услуги, за да се ослободи од проблемите при наплата на побарувањата во странската земја и тензиите кои произлегуваат од непознавањето на кредитната способност на купувачот. Покрај тоа, побарувачката за тргување по пат на отворена сметка се прошири на глобално ниво и од самите извозници, исто така, се бара да понудат слични услови на увозниците со цел да останат конкурентни. Тоа ја наметна потреба од постоење на подобри услуги за заштита од кредитен ризик кој произлегува од одложено плаќање на увозниците или неплаќање воопшто. Меѓународниот факторинг обезбедува проценка на кредитната способност и заштита, финансирање и наплата на побарувањата за сметка на извозниците. Меѓународниот факторинг не бара колатерал или акредитив, како

²⁸ Popović V., R. Vukadinović, *Međunarodno poslovno pravo, posebni deo ugovori međunarodne trgovine*, Banja Luka-Kragujevac, 2010.

што е тоа случај кај другите форми на финансирање на извозот. Акредитивно писмо од банката до странската банка е основа која дозволува плаќање на одреден износ на лице или компанија. Затоа акредитивите, често се користат како средство за плаќање за стоки во надворешната трговија. Факторот за извоз обично плаќа 90% однапред на одобрените фактури и обезбедува 100% заштита од ризик во случај на неплаќање од страна на купувачи, како и во случај на негова несолвентност.²⁹

3.6.1. Значење и улога на факторингот како инструмент за финансирање на извозот

5.6.1.1. Факторингот како современа форма за финансирање на извозот

Факторингот е посебен облик финансиско - комерцијално и пазарно работење, кој на производните компании им овозможува да за кратко време ги деблокираат вложените средства и сопствените кредити, кои понатаму ќе ги инвестираат во своето производство.

Денес разликуваме неколку различни облици на факторинг, кои може да се класифицираат по разни критериуми, но ако тргнеме од општата поделба по територијалност, постои: внатрешен (национален) факторинг и меѓународен (увозен и извозен) факторинг. Во овој дел од трудот, посебно внимание ќе посветиме на меѓународниот (увозен и извозен) факторинг.

Па така, накратко образложено, меѓународен факторинг претставува пренос на побарувања што настануваат од деловни односи од меѓународен карактер. Големо е значењето на овој вид финансирање на надворешно - трговските трансакции и тоа особено за извозно ориентирани производители на различни стоки.

Извозен факторинг се заснова кога извозникот ги продава своите побарувања на специјализиран финансиски посредник т.н. фактор, којшто вообичаено е банка (како и кај домашниот факторинг). Факторот, пред да ги откупи побарувањата на извозникот – клиент, ги проверува кредитбилитетот и солвентноста на увозникот – купувачот, должникот. По доставување на стоката до местото на испорака во странската земја, извозникот му ја предава на факторот целокупната потребна извозна документација, на основа на која факторот потоа непречено ќе може да го наплати откупеното побарување од купувачот. Меѓународниот факторинг однос се одвива најчесто помеѓу три учесника и тоа: клиент (продавач или извозник), фактор (банка или друга специјализирана финансиска институција) и купувач (увозник). Извозникот (клиент) ја испорачува својата стока на купувачот и своето побарување го отстапува или продава на факторот, кој согласно постигнатиот договор за факторинг, ќе му ја исплати на клиентот намалената цена од фактурираната

²⁹ Hawkins D., *The business of Factoring*. Pulished by MC RRAW-Hill Book Company Europe, England, 1993.

вредност (најчесто во износ од 80% од износот по фактура). На овој начин, се воспоставува индиректен однос помеѓу факторот и странскиот купувач.

Така, во системот на извозен факторинг се воспоставува директен однос помеѓу производителот – извозник и странскиот купувач преку испорака на стока и индиректен однос по основ на наплата на побарувањето (преку факторот).

Купувачите кои се посредно односно по автоматизам вклучени во системот на факторинг, можат да бидат избирани од страна на клиентот или во договор со факторот, затоа што современите факторинг институции, покрај давање на факторинг услуги, се оспособени и за вршење на низа услуги – од оперативни работи на преземање и наплата на побарувања, до истражување на пазарот и други менаџмент – маркетинг зафати. Овој вид на факторинг е познат и како *факторинг со услуга*. Поради ваквата своја природа, факторингот како бизнис конструкција е повеќедимензионален, бидејќи во основа спојува повеќе функции:

- Функција на финансирање (кредитна функција);
- Функција на посредничка гаранција (преземање на ризик од несолвентност);
- Функција на давање на услуги (стандардизиран програм и услуги во зависност од желбите на клиентот);
- Продажна функција (за клиентот зделката е практично реализирана и наплатена).

Кога се работи за односот спрема ризикот, извозникот – клиент се ослободува од финансискиот ризик и ризикот за наплата, но и факторот истовремено се заштитува на три начина:

- Преку инсистирање да целокупниот износен бизнис за одреден пазар биде покриен, за да може да се гарантира сигурност на наплатата;
- Со плаќање на намален износ на фактурираната вредност (на пр. 80%)
- Со пресметување на посебен процент на име извршени услуги во зависност од вредноста на отстапените побарувања (2 - 4%).

Меѓутоа, самиот ризик за наплата може да се договори и двострано. Од една страна факторот го презема на себе ризикот за наплата од купувачот, додека од друга страна, факторот ја обезбедува исплатата на побарувањата, но ризикот за наплата останува на клиентот (варијанта која многу ретко се остварува во пракса.)

Заради полесно разбирање на суштината на меѓународниот факторинг, треба да се надминат оние најчести предрасуди и сфаќања кои се поврзуваат со него. Факторингот не е чиста финансиска конструкција, затоа што факторот, преземањето на побарувањата го заснова на сериозно истражување и анализа на бонитетот на купувачите на својот клиент, како и со тоа што го ослободува клиентот од сите комерцијално – административни работи. Факторите се стручни и флексибилни институции, секогаш спремни да прима домашна валута и да извршат конверзија, додека фирмата производител нема време и стручњаци за вакви зделки. Затоа на производителите им се исплатува да ги продадат своите побарувања на факторот за намалена цена, како би можеле

побргу да дојдат до обртни средства и да продолжат со својот бизнис. Што се однесува до соработката помеѓу факторот и клиентот, треба да се истакне дека не станува збор за еднократна и краткорочна соработка, туку обратно, поради силните консалтинг услуги на факторот, нивната соработка добива долгорочен карактер. Влез во факторинг системот на извозниците им ги овозможува следниве предности:

- Отстранување на сите кредитни ризици;
- Позитивно влијае на билансот на извозникот и неговата ликвидност (флексибилно финансирање);
- Намалување на административните трошоци;
- Се намалува загубата по основ на неплатени фактури;
- Обезбедува високо квалитетните контакти на странските пазари;
- Директен пристап до Меѓународната организација на факторинг институциите;
- Секојдневна поддршка од страна на факторот во домен на маркетингот и менаџментот;
- Ја зголемува конкурентната способност на извозникот преку овозможување на поволни услови на плаќање.

Кон крајот на минатиот век и почетокот на XXI – от век, факторингот бележи голем пораст во повеќе од 50 земји во светот. Според податоците на најголемата факторинг компанија *Facotring Chain International (FCI)* со седиште во Амстердам, Холандија, во 1998 година во светот дејствувале околу 708 факторинг институции, од кои 406 во Европа, со промет од околу 500 милијарди долари, од кои 33 милијарди долари се остварени од меѓународни трансакции. Покрај *FCI*, како најзначајни факторинг институции се споменуваат и *Heller Overseas*, *International Factors Group* и *Lombard Nat Erst Commercial Service*.

До денес во САД и Велика Британија, сите големи банки учествуваат во факторинг бизниси и скоро сите фактор институции се ограноци на поедини банки. Од друга страна, факторинг индустријата е доста активна во имплементација на е-бизнисите и современата телекомуникациска технологија. Веќе споменатата *FCI*, со години наназад користи сопствен систем на електронска размена на податоци – *FACT*, за меѓусебна комуникација на своите фактори, а исто така има развиено и посебен систем, преку користење на *EDIFACT* стандарди наречен *EDIFACToring*, со цел да обезбеди побрза размена на податоци и комуницирање помеѓу клиентот, банката и купувачот.³⁰

5.6.1.2. Можности за финансирање на извозните трговски друштва

Извозната активност не зависи само од прифатливоста на производот и неговата цена, туку и од расположливите парични средства за негова реализација. Извозниците и увозниците мораат да внимаваат на финансиските услови во кои се врши размената у флукуацијата на девизниот курс. Големите извозници имаат посебни одделенија кои се задолжени за следење на

³⁰ Hawkins D. Op.cit., England, 1993, p.7-17.

промените на финансиските пазари, а кај помалите извозници овие промени ги следат нивните деловни банки. Доколку домашната валута е потценета или девалвирана, тоа може да доведе до поволни и стимулативни цени. Доколку пак домашната валута е ревалоризирана, тогаш се намалува стимулативноста и профитабилноста на извозот.

За поттикнување на извозот се создаваат и функционираат институции кои имаат определена поддршка на извозот и се креираат инструменти и форми за поттикнување на извозот. Инструментите и формите за поттикнување на извозот во основа се креираат во макроекономска и развојна политика на една земја.

Финансирањето на извозот значително се разликува од другите видови на финансирање на работни активности и претставува одлучувачки фактор за реализација на извозот, уредно извршување на сите обврски од извозниот договор, подмирување на обврските кон набавувачите на репроматеријали, вложување во истражувањата за новите пазари и развој на производите согласно барањата на тие пазари.

При донесувањето на одлуките за начинот на финансирање на извозот, потребно е да се анализираат следните елементи на финансирањето:³¹

Анализа на сопствените можности за финансирање и анализа на тековните понуди за финансирање. Основно е да се одреди намената за финансирањето:

1. Дали се работи за одложено плаќање, можноста за поврат на кредитот и согледување на можните ризици поврзани со реализацијата на извозните активности.
2. Трошоците за финансирање и нивното влијание врз цената на производот. Висината на потребните средства зависи од нивната намена.
3. Временски период на финансирање. Зависно од висината на каматните стапки и реалните процени за потребата од финансирање се одредува и временскиот период на финансирање.
4. Согледување на сите ризици од финансирањето на извозот и реална проценка на трошоците за смалување или елиминирање на ризикот. Колку што е ризикот за финансирање поголем толку се поголеми и каматните стапки. Проценката на ризикот ја врши кредитор кој ги анализира финансиската позиција на клиентот и неговата солвентност.

Изворите на финансирање можат да бидат комерцијални или официјални³². Во комерцијални извори влегуваат банките, форфетинг и факторинг компании. Банките се најчесто класични кредитори. Со одобрувањето на кредити за извоз директно се поттикнува зголемувањето на обемот на производство и извозот на националната економија. Кредитите за извоз се наменети за финансирање на обртни средства за производството наменето за извоз. Одобрувањето на кредитот е врз основа на склучени извозни договори. Банката при одобрување

³¹ Приручник извори финансирања, http://www.bhepa.ba/download/PRIRUCNIK_IZVORI_FINANSIRANJA_IZVOZA.pdf [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

³² D. Dorović., *Izvozna strategija proizvodnog prodavača*, Beograd, 2009.

на кредити и давање на гаранции потребно е да ги почитува меѓународните принципи на слободна трговија и конкуренција и правилата на Светската Трговска Организација (СТО).

Финансиската помош од државата за извозните активности може да игра значајна улога во поттикнувањето на извозот.

Финансирањето на надворешната трговија преку факторинг во современи услови претставува еден од најважните фактори за постигнување и подигање на конкурентноста на извозот. Многу земји, благодарейќи на растечката улога на финансирањето, остварија пораст на извозот на своите производи и услуги на странските пазари. Ваквиот тренд ја наметна потребата од постоење на разни форми и извори на финансирање на надворешната трговија, што доведе до постоење на различни нови современи финансиски инструменти меѓу кои како најзначаен е и факторингот. Иако овој финансиски инструмент опстојува и без проблеми функционира на нашиот пазар, до ден денес се уште се немаат појавено вистински и специјализирани факторинг компании (како што е случај со лизинг - компаниите), туку е присутна само понуда на квази – факторинг услуга која ја вршат претежно банките, како носители на платен промет.³³

Во секој случај, факторингот како нов финансиски производ во Македонија ќе создаде подинамичен и зголемен финансиски пазар во Македонија, со зголемени шанси за успешно функционирање. Со финансирање преку факторинг, факторите (банките и специјализирани финансиски институции) и корисниците ќе постигнат огромни предности. Предноста за финансискиот пазар се согледува во значителното скратување на роковите за наплата на побарувањата, унапредување на можностите за зголемување на идните вредности на профитот во бизнисите кои ги финансира факторот, што ќе даде значаен резултат за пораст не само на учесниците во факторингот, туку и за пораст на вкупната економија во Македонија.

3.7. Придобивки од меѓународен факторинг

Извозникот вообичаено соработува со само еден фактор, па дури и ако неговиот извоз се шири во различни земји. Преку неговата услуга на факторинг, извозникот добива информации за кредитната способност на купувачот, но исто така и информации и податоци за законски прописи и бизнис практики на овие земји. Со тоа ризик и лошите долгови на извозникот се намалени, така што тој може да го прошири својот бизнис преку искористување на нови пазари.

Увозникот исто така, има придобивки од факторинг услугата, бидејќи врши плаќање на фактурата на факторинг компанија во сопствената земја. Ова е слично како и кога врши плаќање спрема домашните набавувачи. Увозникот

³³ Worthy, R. G., *Factoring: Modern American Style*, Paper presented at the World Bank Conference on the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries, 23–24 October, Warsaw, Poland, 2003.

добива дозвола да отвори сметка под условите за кредитирање. Во спротивно, тој ќе мора да отвори акредитив, што ќе ги блокира неговите банкарски лимити.³⁴

3.8. Трошоци на меѓународен факторинг

Кај меѓународниот факторинг, постојат два типа на трошоци: дисконтирани трошоци и трошоци за услуги. Факторот наплатува надоместок (дисконтирани трошоци) за наплата на побарувањата и трошоци на извршени услуги, кои особено вклучуваат 100 процентна заштита од ризик.

Трошоците вообичаено се пресметуваат како процент на рамна основа од бруто вредноста на фактурата.

3.9. Меѓународен ланец на фактори (Factor Chain International)

Меѓународниот синџир на фактори (*FCI*) е глобална мрежа на водечки факторинг компании, чија заедничка цел е да се олесни меѓународната трговија преку факторинг и финансиски услуги. Преку неа се обезбедува модерен и ефикасен систем на комуникација, кој им овозможува на факторите да ги водат своите бизниси на далеку поефективен начин. Преку ваквата организација на факторите се обезбедува и правна рамка за заштита на извозниците и увозниците и се развиваат стандардни процедури за одржување на универзалноста на факторингот. Преку неа се остварува и светската промоција на меѓународниот факторингот, како еден од најчесто употребуваните методи за финансирање на трговијата. Според податоците на *FCI*, стапката на раст кај меѓународниот факторинг е поголема од стапката на раст на домашниот факторинг.³⁵

3.10. Значењето на факторингот во меѓународната трговија

Меѓународен факторинг е метод за добивање на финансии и подобрување на ликвидноста на трговските друштва која има голем потенцијал во развојот на меѓународната трговија. Употреба на факторинг за да се обезбедат аванси за продажба на стоки и услуги во меѓународен контекст, е значајно за зголемување на обемот на меѓународната трговија. Она што придонесува факторингот во суштина е воведување на посредници помеѓу купувачот и продавачот каде што комуникацијата меѓу нив може тешко да се воспостави и тоа најчесто поради разликата во јазикот, културата или различни трговски практики. Факторот може да ја олесни трговијата во такви ситуации преку преземање на сложени обврски за наплата на долгот надвор од националните граници. Така, меѓународниот факторинг може да се користи за

³⁴ Bharati. V. Pathak, *The Indian Financial System*, Pearson Publication, 2009.

³⁵ <https://fci.nl/en/home> [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

ефикасно финансирање и олеснување на меѓународната трговија. И покрај овој факт, сепак, факторингот е се уште во зачеток од неговата примена во индустријата. Причината за ова можеби се базира на проблемите околу воспоставување на зделки кои се остваруваат во повеќе различни јурисдикции. Неизвесноста за наплата на побарувањата во странските држави и недостатокот на јасни правила за да се одреди приоритет на правата на стекнувачот *vis-à-vis* трети лица е можеби основниот недостаток поради кој се ограничува примената на факторингот во меѓународната трговија. Трудот на *UNIDROIT* Конвенцијата и усвојувањето на Конвенцијата на ОН ќе помогне да се надминат овие тешкотии и да се создаде атмосфера на сигурна правната рамка каде што оваа пракса треба да се развива. Финансиски побарувања во целина и меѓународниот факторинг имаат особено голем потенцијал за да истите се занемарат како методи за финансирање на прекуграничните трансакции.³⁶

4. Обратен факторинг

4.1. Проблем на финансирање кај малите и средните трговски друштва

Малите и средните трговски друштва се сметаат за мотор за развојот на европската економија. Тие се есенцијален извор на работни места, создаваат претприемачки дух и иновативност во Европската Унија и поради тоа се од круцијално значење за поттикнување на конкуренција и вработувања. Оваа констатација може да се примени не само на европската, туку и на светската економија. Иако во овој дел од трудот ќе бидат истражени позитивните и негативните последици на стопанскиот развој на било која земја која се заснова на малите и средните трговски друштва, сепак останува фактот дека малите и средните трговски друштва се неминовност на денешницата. Во развиените економии, помеѓу останатото, целокупниот синџир на мали и средни трговски друштва се сконцентрирани отколку големите компании, како што е пример со Генерал Моторс, Сони (*General Motors, Sony*) и сл. кои ги снабдуваат со инпути. Во земјите во развој и земјите кои ја поминале транзицијата, малите и средните трговски друштва превладуваат во стопанскиот развој обично затоа што не постојат доволни потенцијали за оспособување на големите и услужни компании.³⁷

Без оглед на тоа каква и колкава е улогата на малите и средните трговски друштва во развојот на стопанството на некои земји, неспорно е дека најголем број од овие трговски друштва се соочуваат со проблемот на финансирање. Голем број од овие трговски друштва првично се основаат како друштва со ограничена одговорност (ДОО или ДООЕЛ), па финансирањето по пат на емисии од хартии од вредност не им е достапно. Дури и оние кое се

³⁶ Glinavos, Ioannis., *An Introduction to International Factoring & Project Finance* - University of Kent, 01 September 2002

³⁷ Петковиќ, С., *Извори финансирања малих и средњих предузећау Републици Српској*, 2010.

основани како акционерски друштва, треба да бидат доволно квалитетни да можат да излезат на финансискиот пазар и да можат да го свртат вниманието на инвеститорите кон себе. Од друга страна, доколку малите и средните трговски друштва би се одлучиле за опција за финансирање по пат на кредит – најверојатно нема да можат да добијат доволно средства кои им се потребни за одржување и понатамошен развој на бизнисот, бидејќи немаат доволно имот, приход или добивка кои би им обезбедиле значаен износ на кредит. Кога на сето тоа ќе се додаде уште и ризик на земјата, којшто во земјите во развој е обично висок, а кој значајно влијае на висината на каматната стапка на кредитите, ваквиот начин на финансирање го прави доста скап.³⁸

Причината која создава проблеми во финансирањето на малите и средните трговски друштва, лежи во фактот дека поголемиот број од овие компании своите добра/услуги ги испорачуваат на големите системи, па во поголем број случаи зависат од едно или неколку големи трговски друштва. За да го задржат и тој мал број на купувачи кој го имаат и да би биле што поконкурентни на пазарот, тие настојуваат на своите купувачи да им понудат што подобри кредитни услови, што подразбира рок на достасување на побарувањата од еден до неколку месеци. Не се ретки и случаите каде што големите и моќни купувачи ги условуваат своите мали набавувачи коишто кредитно зависат од нив.

Се што беше претходно наведено, но и многу други фактори (како што е ризикот на земјата, законската рамка за позајмување на средства, развиеност и достапност на информации во рамките на една земја и сл.) влијаат на тоа да малите и средните трговски друштва, кои се носители на стопанството на земјите во развој, но се и значаен фактор за развој на стопанството и на развиените земји, западнат во проблем со финансирање и ликвидност. Кога ќе се најдат во ваква состојба, обично немаат повеќе алтернативи за решавање на овој проблем, па од оние алтернативи кои им се нудат, треба да знаат да ја изберат најповолната.

Меѓутоа, во земјите во развој, примена на директен факторинг може да значи преголем ризик за факторинг компаниите. Во овие земји, факторинг компаниите се среќаваат со проблем на собирање на кредитни информации за купувачите на своите клиенти, посебно ако се работи за мали и средни трговски друштва кои имаат голем број на купувачи. Затоа, како најдобро алтернативно решение од традиционалните извори на финансирање, се наметнува обратен факторинг, кој уште се нарекува и добавувачки факторинг³⁹ што дополнително се потврдува со фактот дека тој не е конкурентен во однос на другите специфични облици на финансирање. За разлика од лизинг кој се користи за финансирање и набавка на основни средства, или форфетинг кој се

³⁸ Vukotić I., *Factoring alat za obezbedjenje likvidnosti*, Profit magazin br.12, mart 2009

Види повеќе на:

http://www.profitmagazin.com/izdanja/broj_12/igor_vukotic_factoring_alat_za_obezbedjenje_likvidnosti.152.html [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

³⁹ Matić B.M., *Obrnuti factoring – novina u domaćem zakonodavstvu*, Pravo I privreda 1-3, str.268-285

користи за финансирање на долгорочни побарувања (и обично во специфични бизнис трансакции, како што е на пример градење со клаузула „клуч на рака“) или франшизинг кој се користи за пласирање на производи или продажба на сопствени производи преку други правни лица во строго контролирани услови од страна на давателот на франшизата, факторингот служи за финансирање на краткорочни побарувања.

Обратен факторинг е посебен вид на факторинг кој како договорен однос помеѓу факторот и должникот, произлегува од договорот за продажба на стоки и вршење на услуги во земјата и во странство, врз основа на кој факторот со преземањето на фактурата од должникот, ја презема и неговата обврска за плаќање спрема доверителите, а има и право на наплата од должникот во рок кој е определен со договорот за продажба на стоки и вршење на услуги. Должникот има обврска да обезбеди согласност од доверителот.

Обратен факторинг е вид на факторинг производ кој по своите својства не отстапува значајно од поволностите кои ги добива клиентот по основ на класичен факторинг, со битна разлика што со овој производ се финансира исполнувањето на обврската која клиентот ја има спрема својот добавувач, а не по основ на откуп на неговите побарувања. Основна предност на овој вид на факторинг е тоа што клиентот, има можност да предвреме (без какво било договарање на плаќање со одложен рок) ги исплати своите обврски спрема набавувачот, со што се подобрува и нивниот деловен однос, врз основа на што ќе тој ќе може во иднина да договори значајно поповолни услови за набавка, особено во поглед на цената за стоката и услугата која ја купува од овој добавувач. Значајна предност на обратниот факторинг е тоа што набавувачите на клиентот не мора да бидат бонитетни, туку обврската за навремено намирување на побарувањата се утврдува преку проверка на бонитетот на клиентот и неговата кредитна способност. За разлика од класичниот факторинг, кај обратниот факторинг, клиентот не добива готови пари на располагање од факторот, туку неговите обврски кои што тој ги има спрема своите набавувачи се намируваат директно од страна на факторот, а средствата кои клиентот ги обезбедил за намирување на своите обврски спрема набавувачите, може да ги задржи односно искористи за понатамошен развој на својот бизнис. Реализацијата на обратниот факторинг се одвива така што факторот пресметува есконт, од денот на откупот до денот на достасувањето на фактурата, кој износ клиентот е должен да го плати однапред на сметка на факторот, а потоа тој износ, заедно со одобраниот износ за финансирање, факторот го уплатува на сметката на набавувачот. На овој начин, факторот ја чека конечната уплата од клиентот по основ на исплатената фактура, до денот на достасувањето на самата фактура.⁴⁰

⁴⁰ Pavićević V. B., Pavićević, B. *Ugovori o lizingu, fransšizingu, faktoringu i forfeitingu*, Beograd, 1992, стр.45.

4.2. Предностите на обратен факторинг за малите и средните трговски друштва

Со оглед на суштината на факторингот, како специфичен облик на финансирање на трговски друштва, предности за малите и средните компании се повеќе од евидентни. Со продажбата на побарувањата, компаниите доаѓаат до готовина, а во случај на факторинг без регрес, ризикот за наплата на побарувањата се пренесува на факторот. На овој начин, компаниите – клиенти на факторингот, можат да одобрат рок за наплата на побарувањата на своите купувачи од, на пример, 90 дена, а да дојдат до готовина истиот ден кога е издадена фактурата или за само неколку дена. Со самото тоа, компаниите – клиенти нема да го доведат во прашање своето работење, дури ни ако зависат од еден голем купувач или од неколку нив, а истовремено ќе биде во можност да на време ги намират своите обврски спрема доверителите.

Обратен факторинг има свои предности и за факторот и за клиентите и за крајните купувачи. Кога се во прашање предностите за факторот, тие пред сè, се согледуваат во фактот дека факторот штеди на трошоци при собирање на кредитни информации за купувачите на својот клиент, на кои се однесуваат побарувањата кои се предмет на факторинг. Самиот факт дека факторот ќе одбере една голема, реномирана компанија и ќе го анализира нејзиниот кредитен ризик и ако тој биде на прифатливо ниво - ќе ги пронајде набавувачите на оваа компанија и ќе им понуди откуп на побарувања кои се однесуваат на таа компанија, наместо собирање на кредитни информации и анализирање на кредитен ризик на неколку стотици, па можеби и илјада компании (што е карактеристично кај директниот факторинг, каде факторот му пристапува на клиентот и ги откупува сите негови побарувања кои ги има спрема различни купувачи), зборува самиот за себе. Тука факторот штеди на трошоци за добивање на информации и трошоци за обработка на истите, а што е уште поважно – значајно го намалува кредитниот ризик. Оваа предност на обратниот факторинг за факторинг компаниите посебно доаѓа до израз на пазарот на земјите во развој, каде што тешко се доаѓа до кредитни информации, при што кредитните ризици се доста високи. Покрај тоа, на споменатите пазари на земјите во развој може да се случи малите и средните трговски друштва да испорачаат добра и услуги на некоја квалитетна странска компанија, со чие работење факторот се нема претходно запознаено и сретнато, или едноставно не му е познато дали станува збор за квалитетен купувач, што дополнително го определува факторот да почне да соработува со набавувачите на странската компанија.

Кога се во прашање предностите за малите и средните трговски друштва, тие се повеќекратни, посебно кога е во прашање пазарот на земјите во развој. Прво, на овие пазари, но и на развиените, обично делуваат мали и средни трговски друштва чии добра/услуги се испорачуваат на еден или неколку големи купувачи, така што практично нивното целокупно работење зависи од една или неколку големи компании. За да би ги задржале постојните купувачи и

евентуално да придобијат нови, мора да бидат конкурентни, не само по прашање на квалитетот и цената, туку и по условите за плаќање. Со користење на обратен факторинг, како облик на финансирање на трговски друштва, малите и средните трговски друштва ќе бидат во можност да дојдат до готови пари и непречено да продолжат со своето работење, после секоја голема испорака, а користејќи го притоа кредитниот бонитет на своите купувачи. Тоа значи дека кредитниот бонитет на трговското друштво - клиент не е толку важен, па со самото тоа е важно ни какви се неговите парични текови, стапка на приход и сл. Само за потсетување, за добивање на кредит од комерцијални банки, сите овие, па и многу други информации се потребни, што е мал проблем во однос на фактот дека друштвото можеби нема да ги исполни критериумите на банката за добивање на кредитни средства. Благодарение на обрнатиот факторинг, малите и средните трговски друштва на земјите во развој, можат да сметаат на овој начин на финансирање на краткорочни побарувања, дури и во услови кога земјата во која делуваат не е најповолно тло за развој на директен факторинг (поради недоволно развиена легислатива за ова област, достапност на информации и сл.)

Со користење на предностите на обратниот факторинг, трговското друштво може, преку високиот кредитен рејтинг на своите купувачи, да изврши продажба на стока со рок на плаќање од 60 - 90 дена, но после неколку дена од нејзиното издавање да добие од 70 - 90% од нејзината фактурна вредност, со што ќе може да изврши набавка на нови инпутни компоненти и да ја произведе следната нарачка, која веќе ќе може да ја испорача уште наредниот месец, пред да, фактички, купувачот ја плати она прва фактура на факторот.

Конечно, обратниот факторинг овозможува и одредени предности за крајните купувачи. Благодарение на кредитниот бонитет кој го имаат, а на кој се заснова обратниот факторинг, тие добиваат добри услови за финансирање од своите набавувачи и редовни испораки, кои можат да се одвиваат во кратки интервали од период на извршување на обврската. На овој начин, крајните купувачи на големите компании, посредно се осигуруваат во смисла дека испораката на инпути ќе им биде редовна, дури и кога се единствени купувачи на своите набавувачи, бидејќи набавувачот има изнајдено начин да го финансира сопственото работење преку „туѓ“ кредитен бонитет.⁴¹

ГЛАВА 2

2. Правни извори на факторинг како инструмент за финансирање на стопанството

⁴¹ Klapper, Leora, "The Role of Reverse Factoring in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises", The World Bank, Washington, 2005

2.1. Национални и меѓународни извори на факторинг како инструмент за финансирање на стопанството

Во најголем дел, деловната, законската и банкарската рамка во текот на последните неколку години имаат создадено структура за факторингот. Факторингот е познат во Македонија, но се уште не е целосно имплементиран. Законот за банки во Македонија го овозможува факторингот како вид на банкарска активност, иако факторингот не е правно дефиниран.

Во Македонија постои потреба за факторинг. Економијата има мал, но позитивен пораст во последните неколку години. Ако деликатната политичка ситуација остане стабилна, има надеж и очекувања за континуирана понатамошна експанзија. Некои приватни банки се заинтересирани за имплементирање на факторингот. Неговиот иден развој е подржан и од Народната банка на Република Македонија. Малите и средните трговски друштва имаат потреба од соодветен обртен капитал и ликвидност. Во Македонија, практиката на одобрување на заеми, од историска гледна точка е базирана на недвижен имот, што е вообичаено сценарио во раните фази на стопанствата во развој. Сепак, постојаното потпирање на недвижниот имот создаваат недостаток на ликвидност за малите и средните трговски друштва кои често немаат недвижен имот, кој би го користеле како обезбедување на заемот. Од клучно значење за идниот успех на деловните субјекти во пораст е тие да имаат пристап до финансиски ресурси. Успешното воведување на лизингот овозможи воведување на дополнителни финансиски програми.

Единствен недостаток е постоење на ограничени информациите за кредитната способност на деловните субјекти. Централниот регистар на РМ, како државна агенција, има информации на располагање, но податоците потекнуваат од финансиските извештаи што компаниите ги доставуваат до Управата за јавни приходи. Со оглед на тоа дека компаниите ги подготвуваат овие извештаи за даночни цели, информациите имаат ограничена полезност. Како дополнително отежнување до информираноста произлегува и од фактот што банките не даваат пристап до нивните информации, но имаат обврска да даваат дигитални квартални извештаи за нивното портфолио до Народната банка на Република Македонија. На овој начин, банките се поврзани со системот за проверка на неподмирени заеми што една компанија може да ги има кај сите домашни банки. Дополнително, Македонската банка за поддршка и развој нуди нови кредитно – извозни осигурувања, но покритието е ограничено на мал број земји во светот, што дополнително ја ослабува сигурност за извозно работење кај домашните компании.

Даночните закони, како и останатата постоечка правна регулатива на Република Македонија, не го идентификуваат факторингот на некој одреден начин. Трговијата на стоки и услуги подлежи на оданочување (ДДВ). Побарувањата како такви, не се дефинираат како стоки и како услуги и според претходното не подлежат на ДДВ. Сепак, во пракса не се покажува како така, бидејќи ако компанијата што се занимава со факторинг достави фактура за

провизија за услуга на факторинг (надоместок за администрирање, наплата) тоа може да се смета како услуга, која како таква подлежи на стапка од 18% на ДДВ. Меѓутоа факторингот секогаш се посочува како финансиска, а не како комерцијална услуга. Согласно важечкиот Закон за ДДВ, повеќето банкарски и финансиски услуги се ослободени од данок. Факторингот како финансиска услуга е речиси секогаш ослободена од ДДВ. Но, еден член од Законот за ДДВ сепак предизвикува збунетост во однос на точното определување на применливоста на ДДВ, а факторингот и тоа конкретно член 23 точка 5-д од Законот за данок на додадена вредност – пречистен текст⁴² определено е дека: (1) „Се ослободуваат од данок на додадена вредност: 5.Прометот на Банкарски и финансиски промет и тоа: д) прометот, вклучувајќи го посредувањето во врска со работењето со тековни сметки, депозити, штедни влогови, плаќања, вирмани, меници, чекови, жиро-сметки, кредитни карти, дознаки, **со исклучок на наплатата на туѓи побарувања**, што укажува на фактот дека наплата на побарувања од трети лица не е ослободена од оданочување.

Па, се додека не биде целосно расчистена ваквата конфузност и недореченост на оваа законска одредба или не се определени посебно даночно ослободување на факторинг услугата, факторингот и понатаму ќе остане да биде засега се уште неатрактивен финансиски производ за стопанството.

Во моментот не постои дефиниција за активностите на факторингот во законите на Република Македонија, а кои го споменуваат факторингот. Компанија што сака да се занимава со факторинг може да биде основана во согласност со Законот за трговски друштва и нема посебни барања или предуслови во однос на висината на капиталот за овој вид на компании. Ваквата компанија единствено треба да биде внимателна во својата работа од перспектива на сметководственото работење и оданочувањето. Така, согласно Законот за трговски друштва⁴³ компаниите имаат обврска да користат контен план, кој е стандардно групирање во согласност со правилникот. Законските финансиски извештаи што се пропишани со законот се состојат од биланс на состојба, биланс на успех, додаток (дополнителен извештај за сите компании) и даночен биланс. Но, ниту еден од законите не го пропишува конкретно сметководствениот третман што би се применувал на факторинг, бидејќи овие трансакции не се распространети во Македонија. Сметководствениот третман што би можел да се применува е оној што вообичаено се применува на пренесувањето на побарувањата (цесија). Сепак и тука постои разлика помеѓу пренесувањето на побарувањата и факторингот, бидејќи договорот за цесија

⁴² Закон за данок на додадена вредност – пречистен текст („Службен весник на РМ“ број 177 од ден 01.12.2014 година)

⁴³ Закон за трговски друштва (Законот е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 28 од 30 април 2004 година.

Измени и дополнувања на законот објавени се во „Службен весник на Република Македонија“ број 84/2005, 25/2007, 87/2008, 42/10, 48/10, 24/11, 166/12, 70/13, 119/13 и 120/13.

секогаш се склучува во однос на номиналната вредност на побарувањата (никогаш со дисконт).

2.1.1. Национални извори на факторинг

Факторингот во Република Македонија се споменува во Законот за банките, Законот против перење пари и Законот за девизно работење.

Како вид на комерцијална услуга, факторингот се заснова на договор за факторинг. Договорот за факторинг како посебен договор не е регулиран со Законот за облигациони односи на Република Македонија, ниту со посебен закон како што е тоа случај со договорот за лизинг, осигурување, хипотека, залог и слично.

Отстапувања на побарувања е важно средство за мобилизација на финансиски ресурси во економските зделки. Разликите и недоволната прецизност во правната регулатива не дозволуваат субјектите – продавачите, купувачите и финансиерите во полн обем да ги исползуваат предностите на ваквите операции (зделки).

Во Република Македонија не постои посебен закон за факторинг, но тоа не значи дека нема правна рамка која го регулира факторингот.

Факторингот таксативно се набројува во Законот за банките, Законот против перење пари и Законот за девизно работење. Покрај наведените закони, одредби за регулирање на факторингот, според кои факторингот, односно дејствијата/функции на факторингот може да се извршуваат се: Законот за облигациони односи, Законот за трговски друштва, Законот за кредитни односи со странство, Закон за Народната банка на Република Македонија, Законот за преземање на акционерски друштва и Законот за стечај.

Истовремено, значајни закони за успешно функционирање на факторингот, односно на субјектите кои во иднина би се занимавале со факторинг се: Законот за извршување и Законот за договорен залог.⁴⁴

а) Закон за банките

Во Законот за банките⁴⁵, кој што го регулира основањето, работењето, супервизија и престанок на банките, факторинг се споменува во член 2 точка 21. Имено, законодавецот под финансиска институција подразбира правно лице кое не е банка, но извршува една или повеќе од следниве активности: одобрување на кредити, менувачки работи, издавање на парични/кредитни/дебитни картички, економски финансиски консалтинг, финансиски лизинг, факторинг, работи во врска со хартии од вредност за своја сметка и за сметка на комитентот, чување и управување со хартии од вредност и предмети од благородни метали, работи на осигурување и вршење на услуги на брз трансфер на пари.

⁴⁴ Студија за факторинг во Македонија, Southeast Europe Enterprise Development, Февруари 2005

⁴⁵ Законот за банките („Службен весник на Р.Македонија бр.67 од 01.06.2007 година)

Исто така, во член 46 од истиот Закон е наведено дека банка која е основана со капитал од 9.000.000 евра или повеќе, покрај финансиските активности од член 45 и член 46, може да врши и финансиска активност на факторинг за сметка на своите комитенти.

Согласно член 47 од Законот, Поштенската банка исто така може да извршува финансиска активност на факторинг за сметка на комитентите.

Од горенаведените одредби, произлегува дека согласно Законот за банките, банките, вклучувајќи ја и Поштенска банка, може да се бават со факторинг, но за сметка на своите комитенти. Истовремено, законот овозможува и финансиски институции кои не се банки, да вршат активности на факторинг. Законодавецот не ја дефинира дејноста факторинг и, исто така, не дефинира кои активности се сметаат за факторинг.

б) Закон за девизно работење

Законот за девизно работење⁴⁶ во член 2 став 22 како комерцијални кредити ги подразбира кредитите кои се непосредно поврзани со меѓународниот промет на производи и услуги, при што еден од учесниците е резидент. Како комерцијални кредити се третираат и договорените трговски кредити, како што се одложено плаќање или авансното плаќање и нивното финансирање од страна на банката. Во комерцијални кредити спаѓаат и работи на откуп на побарувањата како што се факторингот, форфетингот и слично, кога првичната трансакција, заради која побарувањето е настанато има карактеристики на комерцијален кредит.

Овој Закон ги регулира трансакциите и трансферите помеѓу резидентите и нерезидентите и помеѓу резидентите (член 3 и 4).

Кредитните работи помеѓу резидентите и нерезидентите се регулираат во член 20 – член 22 од Законот. Согласно член 20, овластените банки може да склучуваат кредитни работи со нерезиденти во свое име и за своја сметка или во свое име и за туѓа сметка. Резидентите кои не се овластени банки може да склучуваат кредитни работи со нерезиденти во свое име и за своја сметка. Народната банка на РМ го пропишува начинот на евиденција на кредитните трансакции со странство.

Овластените банки можат на резидентите да им одобруваат кредити во девизи. НБРМ ги утврдува условите и начинот под кои резидентите може да склучуваат кредитни работи во девизи и да вршат плаќања врз основа на трансакции од член 21 од овој Закон.

Член 42 од овој Закон го регулира известувањето за кредитните трансакции. За потребите на известувањето, како кредитни работи според овој закон, покрај другите трансакции се сметаат и:

⁴⁶ Законот е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 34 од 3 мај 2001 година.

Измени и дополнувања на законот се објавени во „Службен весник на Република Македонија“ број 49/2001, 103/2001, 51/2003, 81/2008 и 24/11.

- Трансакции чуј предмет е купување или продажба, односно вршење на одредени услуги, ако плаќањето за стоката, односно услугите, врз основа на таквите работи не се извршени во рок од 1 година по доставувањето на стоката односно понудата на услугата;
- Трансакции чуј предмет е купување или продажба на стока, односно понуда на одредени услуги, ако плаќањето за стоката односно услугите на таквите работи се изврши во рок подолг од 1 година пред доставувањето на стоката односно услугата;
- Давање и примање на хипотеки или друг вид залог;
- Купување на побарување од правни односи помеѓу резиденти ако купувачот е нерезидент;
- Трансакции помеѓу резиденти и нерезиденти на купување на побарувања од правни односи помеѓу нерезиденти, ако купувачот е резидент.

За потребите на известувањето, НБРМ може и другите работи помеѓу резидентите и нерезидентите, кои според економската намена имаат карактер на кредитна трансакција односно заем, да ги утврди како кредитни трансакции.

Според одредбите од овој закон, законодавецот факторингот го третира како комерцијален кредит поврзан со меѓународниот промет со стоки и услуги, односно како работи на откуп на побарувања.

Законодавецот превидел и контрола, односно известување на НБРМ за кредитните трансакции помеѓу резидентите и нерезидентите.

в) Закон за спречување на перење на пари

Овој закон⁴⁷ ги регулира мерките и дејствијата за спречување на перењето пари, како и организирањето и контролата за нивна примена.

Според член 2, мерките и дејствијата за откривање и спречување на перењето пари, ги преземаат правни и физички лица кај активностите поврзани со вложувањето, кредитирањето, замената, трансферот и други трансакции со пари, како и кај склучувањето на правни работи со кои се стекнува имот и други форми на располагање со пари или имот кои може да се користат за перење на пари.

Законодавецот во член 3 ги дефинира одделните изрази кои се употребени во овој Закон, при што под финасиска институција подразбира правно лице кое извршува една или повеќе од следните активности во врска со прибирање на депозити, одобрување на кредити, девизно валутни работи, издавање на платежни картички, економски финансиски консалтинг, финансиски лизинг, факторинг, работи во врска со осигурување, работи со хартии од вредност за своја сметка и за сметка на комитентот, чување и управување со хартии од вредност и предмети од благородни метали и други финансиски активности утврдени со закон.

⁴⁷ Закон за спречување на перење пари и други приноси од казниво дело и финансирање на тероризам објавен во „Службен весник на Р. Македонија“ бр.4/08 од 10.01.2008 год

Според одредбите на овој закон под финансиска институција се подразбира правно лице кое меѓу другото извршува работи на факторинг. Со оглед да предметот на регулирање на овој закон, не може да се очекува во истиот да бидат поместени одредби кои ќе го регулираат факторингот. Но, се забележува невоедначеност, односно мала разлика во дефинирањето на финансиската институција според овој закон и Законот за банки. Меѓутоа и од одредбите на овој закон произлегува дека факторинг како финансиска активност може да ја вршат и финансиски институции.

Овој закон ги одредува мерките и дејствијата за спречување на перењето пари и организација и контрола на нивната примена.

Во согласност со член 2 од Законот, мерките и дејствијата за откривање и спречување на перењето пари ги преземаат правни и физички лица во активности што се поврзани со вложување, кредитирање, замена, трансфер и други парични трансакции, како и склучување правни работи за стекнување имот и други форми на располагање со пари или располагање со имот, кои би можеле да се искористат за перење на пари.

Во член 3, законодавецот ги дефинира посебните изрази што се употребени во Законот, како што како финансиска институција се смета правно лице што извршува една или повеќе од следните активности што се однесуваат на собирање депозити, одобрување на кредити, девизно – валутни работи, издавање кредитни картички, економски и финансиски консалтинг, лизинг, факторинг, осигурување.

г) Закон за трговски друштва

Законот за трговски друштва⁴⁸ ги познава следните видови на трговски друштва:

- Јавно трговско друштво;
- Командитно друштво;
- Друштво со ограничена одговорност; и
- Акционерско друштво.

Во пракса најчесто се присутни, односно најчесто се основаат друштва со ограничена одговорност. Акционерските друштва поретко се основаат (со исклучок на банки и осигурителни друштва, кои задолжително се основаат во форма на акционерско друштво) и се користат само за големи вложувања. Командитните друштва и јавните трговски друштва многу ретко се присутни во јавноста, односно многу ретко се основаат и се основаат по одредени услови и со посебни намени утврдени со закон.

Водење на сметководство, трговски книги и годишни сметки се регулираат со Законот за трговски друштва (член 536-а до 565-а). Согласно одредбите од

⁴⁸ Законот е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 28 од 30 април 2004 година. Измени и дополнувања на законот објавени се во „Службен весник на Република Македонија“ број 84/2005, 25/2007, 87/2008, 42/10, 48/10, 24/11, 166/12, 70/13, 119/13 и 120/13.

овој Закон, трговецот е должен да води сметководство, составува и поднесува сметководствени искази во согласност со Законот, општо прифатени сметководствени принципи, сметководствената практика и прифатени сметководствени стандардни, со цел вистинито и чесно да ја прикаже состојбата на средствата, капиталот, обврските и резултатите од работењето.

Секој трговец е должен да води трговски книги по системот на двојно книговодство. Притоа треба да бидат видливи сите преземени трговско - правни работи, состојбата на капиталот, средствата, обврските, приходите и расходите. Трговските книги се водат на македонски јазик, со арапски цифри и се изразуваат во денари. Податоците треба да бидат целосни и ажурирани. Законот го одредува и начинот на вршење на попис, амортизација, ревалоризација, надомест на одделни расходи, трговски книги за подружници, годишни сметки, биланс на состојба и успех, објавување на податоци и слично.

Согласно член 54б-а, трговците можат врз основа на договор, вршењето на сметководството да им го доверат на овластени надворешни правни и физички лица.

Според горенаведеното, факторинг институцијата ќе може да води евиденција, односно книги за трето лице.

д) Закон за договорен залог/гаранција

Со Законот за договорен залог⁴⁹ се уредуваат начинот, условите и постапката за засновање, постоење, реализација и престанување на договорното заложно право врз подвижни ствари, хартии од вредност, побаруваа и други права (рачен залог) и врз недвижности (хипотека). Согласно член 2 од Законот, со залогот се обезбедуваат парични и други вид на побарувања чија вредност е изразлива во пари, што доверителот го има во однос на својот должник од одреден облигационен однос. Рачниот залог може да биде владетелски и навладетелски, додека хипотеката се востановува како невладетелски залог.

Согласно член 13 од Законот, заложен должник може да биде секое физички или правно лице кое има определен паричен долг или долг чија вредност е изразлива во пари во однос на заложниот доверител од дореден облигационен или друг вид на правен однос, како и трето лице кое нема таков долг, а е согласно да одговара за туѓ долг со засновање на залог врз своите предмети. Заложен доверител може да биде секое физичко или правно лице кое има определено парично побарување или побарување чија вредност е изразлива во пари во однос на својот должник, кој е согласен да врз својот

⁴⁹ Пречистен текст на овој закон е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 5/2003.

Измени и дополнувања на законот се објавени во „Службен весник на Република Македонија“ број 4 од 17 јануари 2005 година, број 87 од 12 јули 2007 година, број 51 од 13.04.2011 година и број 74 од 13.06.2012 година.

Автентично толкување на членот 23 став 3 од овој закон е објавено во „Службен весник на Република Македонија“ број 92 од 23.07.2012 година.

предмет дозволи засновање на залог во полза на доверителот или место него тоа да го стори некое трето лице кое нема таков долг, а е согласен да врз неговиот предмет се заснова право на залог.

Договор за залог се склучува во писмена форма, освен договорот за владетелски залог, кој може да биде склучен во било која форма. Договорот за залог кој што не е склучен во писмена форма не произведува правно дејство.

Во глава 5 од Законот (член 59-82) се содржани одредби со кои се регулира реализацијата на залогот. Ако договорните страни не избрале некој од комерцијалните начини на продажба на залогот, ниту избрале овластен субјект што ќе изврши реализација на залогот, заложниот доверител во таков случај има право сам да го избере овластениот субјект кој ќе ја изврши реализацијата на залогот. Како таков субјект може да се јави судот, нотарот, надлежен извршител во постапка за извршување, агенција за продажба на подвижни предметни и недвижности, берза и други субјекти предвидени со закон.

Врз основа на член 77 од Законот, ако предмет на залог се хартии од вредност, а залогодавачот не го врати долгот по неговото пристигнување, залогопримачот може да бара продажба на хартиите од вредност преку берза, освен за оние чија продажба преку берзата е забранета. Ако предмет на залогот е побарување или друго право, а залогодавачот не ја исполни стасаната обврска, залогопримачот е должен да побара негова наплата. Ако заложното побарување дава право на камата или на некакви други повремени давања, залогопримачот е должен да ги наплати. Кога предмет на заложно побарување се пари, согласно член 79 став 2 од Законот, залогопримачот е должен на барање на залогодавачот да го депонира наплатениот износ кај нотар или суд но ако предмет на неговото побарување се исто така пари, и ако тоа пристигнало за наплата, залогопримачот може да задржи за себе онолку колку што му се должи, а остатокот е должен да му ги предаде на залогодавачот.

Со горенаведениот закон, во регулирањето на заложното право, како врз недвижности, така и врз подвижни ствари и права, се постигнува повисок степен на сигурност на доверителите, посебно на кредиторите и се овозможува, поефективна и поефикасна наплата на побарувањата кои се обезбедени со залог, било врз подвижни предмети и права, било врз недвижности, а од друга страна да им овозможат на заложните должници и натаму да ги задржат во владение заложените предмети (невладетелски залог), со што нивната активност и деловна активност на предметните не биде прекината со заложувањето. На овој начин, на должниците им се овозможува да остваруваат приходи и да ги отплаќаат кредитите, што може да се примени и во случајот на факторинг како ефикасно средство, односно како гаранција дека факторот ќе го наплати своето побарување.

f) Општа рамка на облигационото право

Новото облигационо право на Република Македонија е резултат на промените кои се случуваа во изминатиот период, од осамостојувањето до денес. Со донесувањето на македонскиот Устав во 1991 година, поставени се темелите на новото општествено и економско уредување: политички плурализам, изградба на граѓанско општество, рамноправност на субјектите, пазарни услови на стопанисување, слободна конкуренција и плурализам на сопственичките односи.

Новите системски закони, со кои требаше да се обезбеди правната реформа, согласно Уставниот закон за спроведување на Уставот, мораа да бидат донесени во кратки рокови од една година. Десетина години по донесување на Уставот, може да се каже дека реформите добија правна рамка која може да биде чекор кон хармонизирање на нашето право на регионално и светско ниво со модерните правни системи, како во сегментот на јавното, така и во сегментот на приватното право.

Реформата на целокупното приватно право на Република Македонија беше насочена кон заокружување на приватизацијата, активности за изградба на ново граѓанско право, особено уредување на сопственичките односи, определени стварни права, обезбедување на правата на доверителите (преку залог, фидуцијарна сопственост и слично), промена и дополнување на правната регулатива на облигационите односи, спроведување на денационализацијата во практика, дооформување на трговско законодавство (антимонополско право, право на нелојална конкуренција, потрошувачко право итн.), дооформување на регулативата за заштита на правата на интелектуална сопственост, како и адекватни измени во граѓанските постапки – парнична, вонпарнична и извршна.

Целокупната реформа на приватното право се отсликуваше и во уредувањето на облигационите односи и создавање на она што го нарекуваме ново облигационо право.

Со облигационото право се уредуваат односите кои настануваат во стоково – паричниот промет. Тоа се односи кои настануваат во согласност на волјите на договорните странитн. договорни односи – договори, односи што настануваат со причинување на штета и останати облигациони односи кои ја сочинуваат динамиката на граѓанското право. Содржината на облигационите односи ја чинат определени права и обврски за страните на облигационите односи.

Законот за облигациони односи⁵⁰ на еден сеопфатен начин го третира општото трговско право, како и неговите трговски варијанти (на тој начин се прифаќа единството на граѓанското и трговското договорно право). Опфатени се и посебни одредби за голем број договори (класични и некои стопански),

⁵⁰ Овој закон е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 18/2001.

Измени и дополнувања на законот објавени се во “Службен весник на Република Македонија” број 4 д 25 јануари 2002 година, број 5 од 31 јануари 2003 година, број 84 од 11 јули 2008 година, број 81 од 30.06.2009 година и број 161 од 30 декември 2009 година.

меѓутоа факторингот како и другите договори на автономната трговска пракса (лизинг, форфетинг, инженеринг итн. не е уреден. Некои други договори во стопанството дефинирани се со посебни закони кои се однесуваат на надворешната трговија, имотот на трговските друштва и друго. Договорните одредби, општи и конкретни, се користат при склучувањето на договорите само ако страните изрично ги навеле во содржината или доколку се подразбира нивната очекувана примена во време на склучување на договорот. Поради тоа што Законот за облигациони односи ги дефинира договорите од стопанството како класични договори, Република Македонија како и другите бивши југословенски републики нема посебен закон кој би ги дефинирал и уредувал само трговските договори.

Иако во целина „новите“ републички Закони за облигациони односи кои ги усвоија бившите југословенски држави внесоа определени измени, всушност се работи за задржување на стариот костур на стариот закон, со одредени модификации и внесување на нови решенија и содржини.

Целта на промените на Законот за облигациони односи најчесто беа: отстранување на рецидивите и анахронизмите кои се остаток од претходниот систем, прилагодување на ЗОО со нови општествено – економски односи, целосно и поконкретно уредување на одделни односи и преземање на одредени одредби од други закони и нивно инкорпорирање во ЗОО, пред се поради нивната природа.

Измените се однесуваат на начелото на монетарниот номинализам и полноважноста на валутните и индексните клаузули и пресметување на каматите.

Во Законот се изоставени посебните одредби за банките и другите финансиски институции, затоа што се оцени дека различниот третман на овие субјекти во овој закон би значел отстапување од уставните начела на за еднаков третман на субјектите во трговското работење и на пазарот.

Договорот за факторинг, во ниту еден дел од нашиот правен систем не се дефинира како посебен вид на трговски договори. Но, во еден дел Законот обезбедува квалитетна правна рамка за пренос на побарувања, насловен како каде се уредуваат односите за „Пренесување на побарувања со договор - цесија“ во членовите 424-433.

Во ЗОО се уредени и посебни случаи за отстапување на побарувања, како отстапување наместо исполнување или заради исполнување и отстапување заради обезбедување на побарување. Исто така, ЗОО ги уредува и институтите на преземање на долг и преземање на исполнување, кои во основа се битни и значајни за уредување на факторингот. Тука свое значајно место има и суброгацијата, продажба со задржување на правото на сопственост, заем, упатување – асигнација, договор за кредит и договор за кредит врз основа на залог од хартии од вредност, кои како институти имаат определена врска или може да се искористат при уредување на договорниот однос – факторинг.

е) Судска заштита и надлежност на судовите во заштита на побарувањата на доверителите

Надлежноста на судовите е уредена со Законот за судовите⁵¹. Согласно член 24 од Законот, во единствениот судски систем, судската власт ја вршат: основните, апелационите судови и Врховниот суд на РМ. Веќе не постојат специјализирани судови, како што беше тоа во минатото и тоа е една од причините поради која постапките траат долго време, бидејќи не постои специјализација кај судиите.

Редовната постапка за наплата на долг која произлегува од некој договорен однос, почнува со тужба, која резултира со пресуда со која тужената страна се задолжува да го плати износот што го должи, со законска или договорна камата, судските и адвокатските трошоци. Кога оваа пресуда ќе стане правосилна, а доколку не е доброволно извршена (долгот не е платен доброволно во определениот рок), се поднесува Барање до надлежен извршител за спроведување на постапка за присилна наплата на долгот согласно одредбите од Законот за извршување.

3.1.1.1. Посебни заклучоци и согледувања

Од претходно наведената правна анализа на легислативата на Република Македонија, која се однесува на факторингот се заклучува следното:

- Согласно Законот за банките, банките, вклучително и Поштенската банка, може да се бават со факторинг, но само за сметка на своите комитенти, доколку имаат 9.000.000 евра основачки капитал;
- Законот за банки, овозможува и финансиски институции кои не се банки да се вршат услуги на факторинг, но во самото законодавство не се дефинира што е финансиска институција и кои услови треба да ги исполнуваат за да се основаат. Заради обезбедување на еднакви услови за вршење на дејноста факторинг, потребно е да се изедначат условите за основање на финансиска институција која ќе може да се бави со факторинг со оние за основање на банките (9.000.000 евра основачки капитал). Исто така, и на банките би требало да им се овозможи да вршат услуги на факторинг и за другите клиенти, не само за своите комитенти;
- Законодавецот не ја дефинира дејноста факторинг и не дефинира кои активности се сметаат за факторинг, иако Законот за девизно работење факторингот го третира како комерцијален кредит поврзан со меѓународниот промет на стоки и услуги, односно како работи на откуп на побарувања. Во таа насока, можеби е добро да се размисли да се дефинира дејноста факторинг во

⁵¹ Законот е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 58 од 11.05.2006 година. Исправка на законот е објавена во „Службен весник на Република Македонија број 62 од 19.05.2006 година.

Измени на законот се објавени во „Службен весник на Република Македонија“ број 35/2008 и број 150/10.

постоечката законска регулатива во која се содржани одредби за факторинг (Закон за банки и Закон за девизно работење). Особено ова се однесува на дефинирањето на факторингот во домашниот правен промет;

- Законодавецот изречно не го дефинира договорот за факторинг, меѓутоа тоа не претставува пречка за склучување на вакви договори. Во моментот во нашата држава постои дилема за тоа дали трговските договори треба да бидат регулирани во посебни одредби од Законот за облигациони односи, во посебни закони (како што е случајот со лизинг) или во трговски кодекс;
- Неопходност од привилегиран даночен третман на дејноста факторинг со цел да се поттикнат заинтересираните инвеститори, како и потенцијалните клиенти, да учествуваат на пазарот; и
- Република Македонија да ја потпише и ратификува *UNIDROIT* Конвенцијата за меѓународен факторинг.

3.1.1.2. Одданочување кај факторинг

Законот за персонален данок на доход, го регулира персоналниот данок и висината на општата стапка во висина од 18%.

Законот за данок на добивка го регулира корпоративното оданочување, согласно кој данок на добивка изнесува 15% од даночната основица. Пресметка на даночната основица не е комплицирана и има многу ослободувања од данок, врз основа на различни причини (странски вложувања, реинвестирање на добивка, котирање на берза итн.). Стапката на данок на добивка од 15% се смета за една од најниските во светот.

Даночните закони не го споменуваат откупот на побарувања на каков било одреден начин. Во моментот има два данока кои можат да влијаат врз развојот на факторингот во Македонија:⁵²

- Данок на додадена вредност ДДВ и
- Данок на добивка.

3.1.1.3. Импликации на ДДВ врз факторинг

Согласно одредбите од Законот за данок на додадена вредност, предмет на данок на додадена вредност е промет на стоки и услуги. Побарувањата не се ниту добра, ниту услуги и со оглед на тоа, факторинг не е предмет на ДДВ.

Сепак ако компанијата – фактор издаде фактура за каква било провизија за факторинг (односно надоместок), тоа ќе се смета за услуга, па самата провизија ќе подлежи на ДДВ од 18%. Секогаш кога ќе се случи оваа, на крајот овој ДДВ ќе претставува неутрална трансакција, бидејќи компанијата – продавач на побарувањето плаќа ДДВ на компанијата – фактор и истовремено го одзема од својата месечна даночна пријава за ДДВ. Компанијата – фактор

⁵² Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг јули/август 2013 година, Скопје, стр.8.

понатаму го плаќа данокот на државата. Неутралноста на ДДВ ќе се случи само ако и двете компании во зделката за факторинг се регистрирани даночни обврзници на ДДВ. Ова не е случај со банките, така што ќе се јават извесни проблеми во однос на ДДВ ако компанијата – фактор е банка.

Ако сметаме дека зделката на факторинг е финансиска трансакција (финансиска услуга), тогаш во согласност со Законот за ДДВ повеќето од банкарските и финансиските услуги се ослободени од данок. Еден член од Законот за ДДВ додава конфузија во овој општ заклучок, наведувајќи дека наплатата на побарувањата од трети лица не се ослободува од оданочување (член 23 точка 5-д од Законот). Оваа точка не е така јасна бидејќи повторно се навраќа на основната дилема – дали продажбата на побарувањата може да се смета како производ или услуга, што подлежи на ДДВ.

Ако дисконтот на факторинг го сметаме како камата, каматата не се оданочува, бидејќи каматата не се оданочува по ниеден закон.⁵³

3.1.1.4. Импликации на данокот на добивка врз факторингот

Општо гледано, сите приходи што произлегуваат од факторинг активностите се оданочуваат со данок за добивка, а сите разходи што произлегуваат од факторинг зделките се признаваат како расход во даночниот биланс.

Од гледна точка на факторот (субјект на кого му е пренесено побарувањето), приходите од факторинг активностите, кога се дефинирани како провизија, надоместок, дисконт или камата, подлежат на данок на добивка. Разлика помеѓу трошок на побарување и неговиот наплатен износ се признава како приход на датумот кога се наплатени побарувањата. Овој приход не е ослободен од оданочување.

Повеќето дилеми поврзани со данок на добивка произлегуваат од гледна точка на страната што продава (која го пренесува побарувањето). Таа ќе добие помал износ за своите побарувања отколку што е нивната номинална вредност. Оваа разлика веднаш се признава како загуба. Законот за данок на добивка не ја покрива капиталната загуба од тргувањето со побарувањата. Тој ги покрива само капиталните загуби што произлегуваат од продажбата на хартии од вредност, опрема и недвижности.

Со оглед на тоа, се поставува прашањето, како ќе се третира оваа загуба од страна на даночните тела. Постојат три опции:

- Ако се третираат како отпишување на побарувања тогаш, нема да бидат признаени како расход во даночниот биланс (член 20-а);
- Ако се третираат како камата, тогаш ќе бидат признаени како расход во даночниот биланс (член 17); и

⁵³ Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг јули/август 2013 година, Скопје, стр.9.

- Ако се третираат како капитална загуба, тогаш најверојатно ќе имаат ист третман како и капиталните загуби од продажба на хартии од вредност, опрема и недвижности, кои се признаваат како расход во даночниот биланс (член 25).

3.1.1.5. Случај – даночни импликации

За да се објаснат даночните импликации врз факторингот, ќе прикажеме анализа на два случаи од даночни аспекти:

Случај 1: Компанија А - продавач (стариот доверител) има побарување од 1 милион денари што ги продава на компанијата Б – фактор (нов доверител) со дисконт од 10%.

Компанијата А, веднаш признава загуба од 100.000 денари, што вообичаено е расход кој се признава согласно Законот за данок на добивка. Во моментот на купувањето, нема никакви даночни импликации за компанијата Б. Кога ќе го наплати побарувањето, тогаш компанијата Б реализира приход од 100.000 денари (разлика) и овој приход се оданочува со данок на добивка. Во овој случај нема импликации врз ДДВ.

Случај 2: Компанија А - продавач (стариот доверител) има побарување од 1 милион денари што ги продава на компанијата Б – фактор (нов доверител) со дисконт од 10%. Компанијата Б фактурира провизија од 10.000 денари. И двете компании за обврзници по основ на ДДВ.

Компанијата А веднаш признава загуба од 100.000 денари и расход од 10.000 денари. И двата износа се признаваат како расходи согласно Законот за данок на добивка. Во моментот на купувањето, компанијата Б признава приход во износ на фактурираната провизија од 10.000 денари. Приходот во износ од 100.000 денари се реализира по наплата на побарувањето. Овој приход се оданочува со данок на добивка.

Во овој случај, само фактурираната провизија од 10.000 денари подлежи на ДДВ од 18%. Компанијата Б ја фактурира провизијата плус 18% ДДВ и го плаќа данокот. Таа не признава приход за фактурираниот износ на име ДДВ. Компанијата А ја добива фактурата и го плаќа ДДВ на компанијата Б. Понатаму, во пријавата за ДДВ, таа го одзема износот за ДДВ. Во овој случај, има импликации на ДДВ, но на крајот ДДВ нема ефект за двете страни.

Случај 2-а: Компанијата Б (фактор) не е обврзник за ДДВ – така што не го пресметува ДДВ на фактурираната провизија.

Случај 2-б: Компанија А (стариот доверител) не е обврзник за ДДВ – така што не може да го одземе ДДВ и тоа се смета како расход.

Може да се процени дека факторингот, во рамките на домашното деловно работење, ќе може да се користи од набавувачи на големи, доброточечки компании и малоподражни синџири. Оваа активност ќе има мал кредитен ризик за банките или за компаниите – факторинг. Може да се претпостави дека програмски базиран факторинг може да се развие помеѓу овие деловни релации.

За другите деловни релации, банките или компаниите – фактори ќе бараат дополнително обезбедување или начин за намалување на кредитниот ризик.

На сличен начин и извозниците, кои имаат воспоставено сигурни купувачи, веројатно ќе го користат извозниот факторинг. Тој може да се развие на програмска основа ако овие извози се континуирани со таквите партнери.⁵⁴

2.1.2. Факторинг во компаративно правните системи на европскиот и англосаксонскиот концепт

Како нов институт кој настанал во бизнис праксата, факторингот доста долго време не бил правно уреден во споредбеното право. Земјите на *common law* и римската правна традиција имаат различен пристап во однос на факторингот, што создава одредени тешкотии првенствено кај земјите на *civil law* (бидејќи факторингот е производ на англосаксонската пракса, тој е прилагоден на англосаксонскиот прагматичен и еластичен правен систем). Земјите на *civil law*, морале да ги усогласат специфичностите на факторинг зделките со постојните правила на (своето) граѓанско право.

Генерално, најголем проблем на земјите на *civil law* претставува неможности за отстапување на идните и вкупните побарувања (глобална цесија); примери од ваков вид има многу. Во Франција, како услов за полноважност на цесијата, се барало не само нотарска нотификација, туку и согласност на должникот, така што наместо институтот цесија, како правен основ за пренос на побарувањата користена е персоналната суброгација (чиј основ е во фактичкото исполнување на обврските). Но, и користењето на персоналната суброгација не ги решило сите проблеми на факторингот, особено не оние во врска со пренос на идни и сите побарувања. Поради тоа во 1981 година усвоен е законот (*Loi Daily*) кој овозможувал едноставен пренос на идни (професионални) побарувања. Одредбите на овој *lex specialis* немале некој значаен ефект во пракса. Белгија, за разлика од Франција, во своето национално право има воведено одредени измени како би ја овозможила примената на цесијата. Во италијанската бизнис пракса факторингот успешно е користен и покрај фактот дека ова земја се соочуваше со одредени правни тешкотии во врска со неговото користење; споменатите тешкотии доста успешно се надминувани со судска пракса. Што се однесува до системот за известување на должникот (без кој нема полноважност на пренос на побарувањата) прифатен е системот на нотарска нотификација, но неговата строгост значително е ослабена, па судовите биле присилени да го прифаќаат и „обичното“ писмено известување до должникот.

Проблемот со неможност за отстапување на идни побарувања е разрешен со донесување на специјален закон во 1991 година. Пренесување на идни побарувања со овој Закон е ограничено само на оние побарувања кои настануваат во рок од 24 месеци од склучување на договорот за факторинг.

⁵⁴ Студија за факторинг во Македонија, Февруари 2005 година

Германската пракса исто така го познавала институтот на факторинг; што се однесува до правната реализација на факторинг зделките, користен е комплициран систем кој се реализирал преку рамковен договор и повеќе договори за пренос на побарувања од доверителот на факторот. Токму благодарейќи на сложената договорна структура, не постоел ни голем интерес за регистрација, согласност на должникот во поглед на ефектот на отстапување спрема трети лица. Во САД факторингот е уреден со *UCC* дури после долгогодишната негова употреба во пракса и големиот број на судски случаи. Факторингот е конципиран и сфатен како средство за финансирање и обезбедување (наплата). Компанијата продавач, прима од факторот парични средства (финансирање), а како обезбедување за примените средства ги пренесува на факторот своите (сегашни и идни) побарувања; всушност се врши продажба на права (побарувања), но за да ваквата продажба има дејство не само спрема должникот (со оглед да станува збор за продажба на побарувања) туку и спрема сите трети лица, американскиот систем предвидел регистрација на ваквиот пренос. Во Велика Британија за полноважност на договорот за факторинг се барало писмено известување до должникот, иако сите барања, како во некои континентални земји, се помалку го формализираат преносот, па често и самата фактура се смета за валидно известување.⁵⁵

Покрај, веќе појаснетите примери на уредување на факторингот и тоа по пат на специјални закони (Франција и Италија) или во рамките на постојните трговски и граѓански прописи (САД и Белгија) и некои малобројни земји во транзиција имаат донесено прописи за факторинг (Русија и Молдавија). На меѓународниот план, се до донесувањето на *UNIDROIT* Конвенцијата, факторингот бил уреден само со правилата на обичајното и автономно трговско право. По спроведувањето на постапката за меѓународна унификација која се одвивала под закрила на *UNIDROIT* во 1988 година во Отава⁵⁶ донесена е Конвенцијата за меѓународен факторинг, која стапила на сила во 1995 година. Тргувајќи од големиот број на постојни модалитети, Конвенцијата го дефинира договорот за факторинг како договор врз основа на кој продавачот се обврзува да на факторот му ги пренесе постојните или идни побарувања од договори за продажба на стока односно вршење на услуги склучени помеѓу него и неговите купувачи односно корисници на услуги (должници). Претпоставка е дека се работи за трајни бизнис односи помеѓу договорните страни. Конвенцијата има предвидено четири основни функции на факторинг (финансирање, водење на книговодство, наплата на побарувањата и заштита од пропуст во плаќањето на должникот).⁵⁷ Во согласност со одредбите на Конвенцијата, факторот треба врши барем две од четирите наведени функции. Како битен услов за постоење на договор за факторинг, Конвенцијата го

⁵⁵ Jović Z., *Trendovi razvoja faktoring poslova u EU*, Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija, 2010.

⁵⁶ UNIDROIT конвенција за меѓународен факторинг, донесена во Рим на 28 Мај 1988 година

⁵⁷ Spasić I., *Značaj ugovora o cesiju kod ugovora o faktoringu*, Strani pravni život 3/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.

истакнува известувањето до должникот за пренос на побарувањата, што значи дека тука значајно е дека продавачот е должен да го извести должникот за преносот на побарувањата, а вакво известување може да достави и факторот по овластување од продавачот. Најзначајните одредбите од Конвенцијата се однесуваат на правата и обврските на договорните страни. Во согласност со одредбите од Конвенцијата можеен е пренос на постојните и идни побарувања, а можно е и договарање на глобална цесија. Конвенцијата значи, го прифаќа концептот на цесија како начин на пренос на побарувањата.⁵⁸

Во европските земји, факторинг организациите имаат опција да го финансираат како домашниот бизнис, така и извоз. Тешки услови на водење бизнис и продолжувањето на рецесијата во Европа, имаа големо влијание на доцниот развој на факторинг бизнисите. Исто така, некои факторинг организации мора да ги да извршуваат својот бизнис во Велика Британија, како и во САД; па ваквата потреба доведе до спојување на факторинг компаниите. Денес, постојат повеќе од 700 факторинг компании кои работат во повеќе од четириесет земји. Девет од десетте од најмоќни светски банки сега имаат своја база во факторинг индустрија.

Во САД, Фуџи Банката во Чикаго која го има основано Хелер финансии, го презема *CTI Group* факторинг, со што стана најголемиот американски фактор. Слично на тоа и *BNY Financial* ги основа БТ фактори во 1990 година. Во глобала, постојат 17 големи фактори и вкупниот приход од факторинг бизнисот во САД изнесува повеќе од 51 милијарди долари и тоа само во 1991 година. Во САД факторинг организациите се специјализираат за финансирањето на текстилната индустрија што опфаќа речиси 75% од вкупниот обем на факторинг бизнис во земјата.⁵⁹

Италија го зазема првото место во однос на приходите од факторинг бизнисите; по што следат САД и Велика Британија. Во Јапонија, првата специјализирана факторинг компанијата беше основана во 1972 година, кога (*Sanwa*) Санва банката го основа *Sanwa Business Credit Co.* чија основан карактеристика беше во тоа што ја пласирање меницата за разлика од готовина, како средство за финансирање на побарувања. Факторингот исто така станува популарен и во Северна Америка, Азија, Сингапур, Малезија и Јужна Кореја. Се проценува дека факторингот во Сингапур и Малезија расте со забрзана стапка од 40% годишно.⁶⁰

Сепак, извозниот факторинг е многу популарна во земјите како што се Германија, Белгија и Холандија, каде што постои развиен извоз од голем обем. Последната земја која се залага за воведување на факторинг бизнисот е Кина, која особено значење му дава на извозниот факторинг.

⁵⁸ Ivanka Spasić., *Značaj cesije kod ugovora o faktoringu*, Novi Sad, 2009

⁵⁹ Cox A. N., MacKenzie J. A. *Internacional Factoring*. Published by Euromoney, Ltd, London, 1981.

⁶⁰ Badie Z., Martin R. C. *Finance*. Prentice Hall Internacional, New Jersey, 2000.

2.1.3. Меѓународни извори на факторинг

Меѓународни извори за уредување на факторинг се:

- Конвенција за меѓународен факторинг од Отава од 1988 година (*UNIDROIT*);
- Правилата на меѓународната асоцијација за факторинг;
- Правила на синџирот за меѓународен факторинг;
- Подготвителен документ за Конвенцијата на ООН за отстапување на обврските на должниците изготвена од Комисијата на ООН за меѓународна трговија и од Европската банка за реконструкција и развој од Декември 2001 година во Њујорк.

Република Македонија ја нема ратификувано ниту потпишано Конвенцијата за меѓународен факторинг од Отава.

Останатите извори на меѓународното, деловно право претставуваат автономна трговска пракса, и како такви, не подлежат на ратификација, туку се обврзувачки единствено за субјектите кои се членови на горенаведените асоцијации.

3.1.2.1. UNIDROIT Конвенција за меѓународен факторинг

За потребите на меѓународниот факторинг и за целите на меѓународната трговија, Институтот за унифицирање на меѓународното приватно право (*UNIDROIT*) во Мај 1988 година, ја донесе Конвенцијата за меѓународен факторинг во Отава, Канада. Конвенцијата има за цел да помогне да се надминат тешкотиите со кои се соочува меѓународниот факторинг и да го афирмира ваквиот начин на отстапување на побарувања како подостапна форма на финансирање.⁶¹ Па, така само до 02.07.2001 година, повеќе од 14 држави, вклучувајќи ги повеќето големи индустриски сили како Велика Британија, САД, Германија, Италија и Франција, ја го потпишаа оваа Конвенција. Досега е ратификувана од 4 држави⁶², а уште 2 други пристапија кон Конвенцијата.⁶³

Конвенцијата се применува на меѓународни факторинг трансакции. Согласно конвенцијата, трансакцијата е меѓународна кога местото на бизнис на странките е во различни држави. Договор за факторинг пак, е оној договор кој вклучува доделување на побарувања кои произлегуваат од комерцијални трансакции (со исклучок на трансакции со крајните потрошувачи) од продажба на стоки и согласно кој факторот обезбедува финансии, врши наплата на побарувањата и обезбедува заштита од неисполнување на обврските од

⁶¹ види UNIDROIT конвенција за меѓународен факторинг, 28 Мај 1988 година, Рим
Целиот текст може да го погледнете на линк:

<http://www.unidroit.org/instruments/factoring>[пристапено на ден 17.12.2015 година]

⁶² Франција, Германија, Италија и Нигерија

⁶³ Унгарија и Латвија

должникот. Конвенцијата може да биде во целост прифатена или одбиена од страна на странките.

Што се однесува до материјалните одредби, Конвенцијата пропишува дека должникот има обврска да му ги плати на факторот утврдените побарувања кои произлегуваат од договорите за продажба склучен пред или за време на писмено известување на за отстапување до должникот. Прашање на контроверзност во англискиот закон, е прашање на тоа дали должникот може да му се надоместат износите платени на фактор ако договорот помеѓу продавачот и должникот (купувачот) не се исполни. Решение за ваков случај, кое е усвоено во согласност со Конвенцијата е дека нема никаква одговорност за факторот во случај да не бидат исполнети условите од основните договори помеѓу продавачот и купувачот, освен ако, факторот не му ги има веќе одобрено средствата на продавачот, или го направил тоа и покрај сознанието дека набавувачот не ги исполнил своите обврски.

Конвенцијата се карактеризира како чекор во вистинската насока во афирмирањето на меѓународниот факторинг, како средство за добивање на финансиски средства за меѓународната трговија. Со самиот факт што повеќето земји ја имаат усвоено Конвенцијата значи дека барем некои држави го препознаваат неговиот потенцијал.

Сепак, опсегот на *UNIDROIT* Конвенцијата е ограничен и некои од најважните проблеми во врска со меѓународен факторинг не се разрешени.

Прашањето за проблемите во врска со наплата на побарувањата од страна на фактор во случај на инсолвентност на должникот, проблемот со судир на законите и постоење на правило кое ќе може да послужи како водич во справувањето со ваквите проблеми, се уште не се утврдени. Покрај тоа, Конвенцијата е ограничен во својата примена и не ги покрива случаите на домашен факторинг и односите помеѓу факторите и нивните клиенти, што претставува главен недостаток на правната регулатива кај меѓународните трговски односи.

3.1.2.2. Конвенцијата на Обединетите нации за доделување на побарувања во меѓународната трговија

Едно од најважните последни случувања во напорите за унификација на правната регулатива во врска со финансирањето на побарувањата е донесувањето на *UNCITRAL* Конвенцијата за доделување на побарувања во меѓународната трговија која беше усвоена од страна на Генералното собрание на ОН на 12 декември 2001 година, која е отворена за потпишување од страна на националните влади.⁶⁴

⁶⁴ Целиот текст на Конвенцијата е достапен на:
<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/payments/receivables/ctc-assignment-convention-e.pdf>
[пристапено на 17.12.2015 година]

Конвенцијата има за цел да ја промовира и поттикне праксата на меѓународно финансирани побарувања, како метод за олеснување на меѓународната трговија. Нејзината главната цел е да се намалат трошоците кај трансакциите, како што се меѓународниот факторинг, финансирање на проекти и хартии од вредност, преку употреба на единствени правила. Дивергенцијата на националните закони и мноштвото контрадикторни критериуми за доделување на побарувањата, се основниот проблем со кој се соочуваат учесниците во меѓународната трговија. Од овие причини Конвенцијата главно се посветува на прашањата во врска со валидноста на зделките извршени во странски јурисдикции и виталното прашање во случај на инсолвентност на должникот.

Конвенцијата ја надвладува *UNIDROIT* Конвенцијата за меѓународен факторинг, освен во случаи кога тоа не се однесува на правата и обврските на должникот, како што е тоа случај со Конвенцијата од Отава. Сепак, Конвенцијата е усвоена неодамна но истата се уште не е стапила на сила, додека на Конвенцијата од Отава во моментов е во функција. Сепак, донесувањето на Конвенцијата е голем настан за практиката на меѓународниот факторинг. Во наредниот дел ќе биде направен краток преглед на одредбите од Конвенцијата и ќе ги споредиме со одредбите на Конвенцијата од Отава.

Конвенцијата опфаќа широк број на трансакции, како што се факторинг, форфетинг, хартии од вредност, приходи од финансирање на проекти и рефинансирање на трансакции, вклучувајќи трансферот и на деликатни побарувања, полиси за осигурување и депозит. Конвенцијата се однесува на зделки со меѓународен елемент, кој може да се однесуваат на самата зделка или на побарувањето. Токму во ова точка Конвенцијата се разликува од Конвенцијата од Отава каде што интернационалноста се однесува само на побарувањата. Така што, сите зделки, без разлика дали се домашни или меѓународни, меѓународни побарувања и меѓународните мисии на домашни побарувања се вклучени во рамките на опсегот на Конвенцијата.

Друга разлика помеѓу двете конвенции е дека на *UNCITRAL* Конвенцијата може да се менува спогодбено со договор помеѓу двете страни, а како што видовме погоре на *UNIDROIT* Конвенција може да биде или прифатена или одбиена како целина, без резерва за можни варијации. Еден од основните принципи на Конвенцијата е принципот на автономија на странките. Ваквата фундаментална карактеристика на договорното право се протега низ сите конвенции за меѓународна трговија. Можноста за отстапување од членовите на Конвенцијата, која е пошироко изразена во *UNCITRAL* Конвенцијата, сугерира на подлабока посветеност на оваа идеја.

Конвенцијата не предвидува строга форма на договорот, во смисла да истиот мора да биде во писмена форма. Тоа е оставено да се регулира со националните закони на странките. Конвенцијата признава важност и на т.н. *bulk* зделки (кои не се поединечно идентификувани) и идни побарувања. Ова е важно кај зделките на факторинг и хартии од вредност, како и зделки со големи вложувања и ниска вредност на побарувањата. Понатаму, според

Конвенцијата, правото на обезбедување на побарувањето автоматски се префрла на отстапувачот.

Конвенцијата се занимава и со правата и обврските на страните во некои детали. Односот помеѓу цедентот и цесионерот е регулиран со членовите 11-14, додека со членовите 15-21 се регулира заштитата на должникот. Поради ограничениот предмет на истражување во овој труд, не е можно да се разгледаат овие одредби во детали. Доволно е да се направи една општата оценка дека изготвувачите на Конвенцијата се обиделе да постигне рамнотежа помеѓу олеснување на финансирањето на побарувања и заштита на должникот.

Иако зделката не создава договорни односи помеѓу факторот и должникот, тоа може да влијае на правата и обврски кои произлегуваат од основниот договор. Со цел да го заштити од штетни промени поради неговиот статус, Конвенцијата пропишува општ принцип дека со зделката не може да се променат правата и обврските на должникот, доколку тоа не е предвидено во самата Конвенција.

2.2. Препораки

Недостиг од јасна дефиниција за факторинг во македонските прописи, наметнува потреба за Министерството за финансии и НБРМ да подготват јасна дефиниција за факторингот. Веројатно ќе има потреба од поддршка на развојот на начелата и постапките за надзорните тела.

Покрај тоа, ќе има потреба и од поддршка на развојот на активноста и на кредитните политики и постапки за банките што ќе сакаат да ја понудат оваа активност.

Македонската сметководствена и даночна практика, не го регулираат посебно факторингот, бидејќи таквите трансакции не е распространети во Македонија. Сепак, нема пречки во сметководствените и даночните закони во однос на воспоставувањето на факторингот во Македонија.

Што се однесува на сметководствениот третман, се препорачува да се искористат Меѓународните сметководствени стандарди, со пропишување на сметководствениот третман - главно ММС 39. Бидејќи познавањето на локалните сметководители на ММС се уште е доста сиромашно, потребна е интензивна обука, за да се добијат сметководители што ќе бидат способни да подготвуваат финансиски извештаи во согласност со ММС, што е од суштинско значење.

Се препорачува член 23 точка 5-д од Законот за ДДВ, според кој наплата на побарувања од трети лица не е исклучена од даночна обврска, да се избрише од законот, бидејќи не е јасно на кој вид трансакции се однесува, или да се промени при што изречно ќе се наведе дека прометот со побарувања не е предмет на ДДВ. Исто така, овој член е спротивен на општото правило на Законот за ДДВ, кое гласи дека предмет на ДДВ се само добрата и услугите.

Исто така, важно е да се разјасни каков третман ќе имаат дисконтите во тргувањето со побарувањата. Дали тие ќе се сметаат за дисконти, камати, надоместоци, отпишувања или капитална добивка/загуба? Штом ќе се дефинира, ќе се решат и даночните прашања. Затоа ќе треба да се дополни Законот за данок на добивка во членот кој ги регулира капиталните загуби, при што капиталните загуби од продажба на побарувања да добијат ист третман како капиталните загуби од продажба на хартии од вредност.

За имплементирање на овие предлози, Министерството за финансии треба да подготви локален пропис што ќе ги регулира сите сметководствени и даночни прашања кои се однесуваат на факторингот, од гледна точка и на двете страни, како што тоа беше направено за третманот на лизингот. Во овој случај, ќе треба јасно да се наведе, кои се даночните импликации, за да нема погрешно толкување од страна на факторот, купувачот, продавачот, а ни од даночните органи.

2.2.1. Зошто е потребно донесување на Закон за факторинг

Со донесувањето на Законот за факторинг во Република Македонија, делумно ќе се олесни примената на факторинг за бизнис субјектите, ќе се уреди и договорот за факторинг, како и ќе се воспостави и ќе започне да работи регистарот на факторинг.

Договорите се факторинг, до донесувањето на ваков закон, ќе станат формални и правно регулирани договори и нема веќе да се сметаат за т.н. „неименувани договори“. Договорот за факторинг е основа за регулирање на наплатата на побарувањата и врз основа на истиот се врши трансфер на постојните или идни барања, се утврдуваат правата и обврските на договорните страни, како и понатамошен трансфер сите права и обврски на основниот договор за факторинг.

Со цел да се зголеми правната сигурност на учесниците во оваа правна работа, се наметнува и потребата за регистрација на договорот за факторинг, односно воспоставување на единствена евиденција на склучените договори за факторинг. Без ваква, јавно достапна евиденција, постои можност за злоупотреба на правата, така што во интерес е како на двете страни, така и на трети страни, да бидат информирани за нивните права и обврски според договорот за факторинг.

Ваквата одговорноста за водење на регистар – евиденција треба да биде отстапена во надлежност на Централниот регистар на РМ, која располага со технички и човечки потенцијал за спроведување на ваков регистар. Со наметнување на обврска за регистрација на договорите за факторинг, ќе се зголеми транспарентноста на трансакциите кај пренос на побарувањата и дека со донесувањето на ваков закон се очекуваат и многу други позитивни ефекти постоене на евиденција на склучените договори за факторинг; зголемување на правната сигурност; намалување на нетранспарентни трансакции кај преносот

на побарувањата; намалување на ризикот при склучувањето на договорот со кој се пренесува правото на побарувањето).

Сепак, споредено со веќе востановената законска регулатива на факторингот, во соседните земји, тамошните закони главно пропишуваат обврска само за воспоставување на Евиденција на одобрувања за проведување на факторинг бизниси, но не и обврска за воспоставување на Регистар на договори за факторинг, кои ги водат Агенциите за регистри (кои функционираат со исти надлежности како и нашиот ЦР на РМ). Причината за тоа зошто овие држави се определија за ваквата опција, се оправдува со фактот дека обврската за регистрација на договорите за факторинг, ќе ја забави оваа активност, која е по својата природа многу динамична.

Дополнително што со донесување на Законот за факторинг, ќе се воведат и лиценцирање за овластените факторинг компании, кои ќе се занимаваат со факторинг активност, што дополнително ќе ја зголеми правната сигурност, додека пак преземањето на праксата од соседните законодавства за невоспоставување на Регистар за факторинг договори, и натаму ќе остане дискутабилно прашање кое иднината ќе го наметне како потреба.

Практиката на исклучително брзата регистрација на договорите за финансиски лизинг во Регистарот на финансиски лизинг, овозможена со соодветни софтверски решенија и добрата соработка помеѓу давателите на услуги на финансиски лизинг, дополнително го демантираат ваквиот став.

Практиката ќе покаже дали донесувањето на Закон за факторинг, ќе им обезбеди на учесниците во ова правно дело и доверителите на отстапените побарувања, доволен степен на правна сигурност во врска со наплатата на нивните побарувања, додека пак на надлежните државните органи, кои ќе вршат контрола над извршувањето на овие зделки, ќе им обезбеди доволно податоци за спроведување на ваквата контрола.

ГЛАВА 3

3. Основни обележја на договорот за факторинг и неговите специфики во деловниот промет

3.1. Договорот за факторинг како правен инструмент за финансирање на потребите на клиентот

Познато е дека економскиот развој на едно општество е незапирлив и континуиран процес, а таквиот развој, правото и правната наука мора постојано да го следат. Факт е дека законодавецот може да ги регулира оние односи кои се типични и познати до донесувањето на самиот закон на кој тие се однесуваат. На ваков начин пристапи и нашиот законодавец при донесувањето на Законот за облигациони односи, каде во посебен дел ги има нормирано одреден број на договори. Нормирани договори уште се нарекуваат и именувани договори, а договори кои не се посебно нормирани со некој закон се нарекуваат неименувани договори, но ако се направи споредба помеѓу овие два вида договори, ќе се забележи дека бројот на именувани договори е релативно мал. Тоа е разбирливо ако се знае дека содржината на договорите често се менува и дополнува со нови елементи кои законодавецот не може да ги прати. Неименуваните договори се продукт на новото време и затоа истите се уште немаат најдено своја законска регулатива. Со оглед да ваквите договори се појавија во новото време тие уште се викаат и „модерни договори“. Најпознат меѓу нив е факторингот.

Етимолошко значење на зборот „факторинг“ потекнува од латинскиот збор *facere* што значи – води, управува, односно од англискиот збор *factor* што во своето оригинално значење значи агент, комисионер или посредник. Но, по самиот назив на овој вид договор може да се забележи дека истиот доаѓа од англо – американската економска и правна сфера.

Факторинг е договор на новото време, но поедини особини на овој договор се наоѓаат и во најстарите пишани правни извори. Факторингот не е регулиран со националните прописи на земјите од европското континентално правно подрачје. Своето значење овој договор го наоѓа во општите услови на работење на факторинг компаниите, како и во општите норми на договорното право.

3.1.1. Поим и карактеристи на договорот за факторинг

Со договор за факторинг едната договорна страна (клиент) се обврзува на другата договорна страна (фактор) да и пренесе еден дел или сите свои побарувања кои ги има спрема трети лица, додека втората договорна страна се обврзува ваквите побарувања, заедно со провизија и трошоци на самата постапка, да ги наплати. Во правната теорија не постои единствена дефиниција на договорот за факторинг.

Според едни, со договор за факторинг клиентот се обврзува да му ги понуди на факторот на продажба сите свои краткорочни побарувања според договор за испорака на стока или вршење на услуги, пред нивното достасување, а факторот се обврзува ваквата понуда да ја прифати, вообичаено со преземање и на ризикот за наплата од должниците на клиентот.

Според други, факторингот се дефинира како правна работа со која отстапувачот на побарувањето се обврзува да на факторот му ги пренесе своите побарувања по основ на договор за продажба на стока односно за вршење на услуги, склучени со купувачи, а факторот се обврзува да со провизија и наплата на трошоците, ги наплати ваквите побарувања и да изврши други факторинг услуги согласно договорот.

И во споредбеното право тешко е да се најде точна дефиниција за факторингот. Со факторинг, едната страна (фактор) прибавува побарувања од другата страна (клиент) и за тие побарувања плаќа одредена сума. Правни институти кои се составен дел на сите облици на факторинг односите се: *цесијата* или отстапување на побарување, *преддоговор* со кој странките се обврзуваат да склучат конечен договор и *главен (конечен) договор*.

Во правните науки е застапен единствен став дека договорот за факторинг секогаш во својот составен дел ја содржи цесијата. Правниот основ на цесијата кај договорот за факторинг е договорот. За факторинг работењето се врзува поимот глобална цесија. Предмет кај договорот за факторинг се идни побарувања и тоа оние кои се одредени или барем одредливи. Ова е спротивно на начелото на добрите деловни обичаи. Бидејќи побарувањата се определени и бидејќи клиентот добива полна противвредност за отстапените побарувања, цесија на идните побарувања не е спротивна на добрите деловни обичаи, ниту е противзаконска.

Со цел да се надмине забраната за цесирање, факторите се повикуваат на тоа дека истата е спротивна на добрите деловни обичаи и истите настапуваат како комисионери на своите клиенти или клиентите истапуваат како комисионери на факторот.

3.1.2. Битни елементи и основни правни обележја на договорот за факторинг

Согласно својата правна природа, факторингот претставува сложена конфигурација или мозаик од различни елементи во кој централна улога ја има договорот за факторинг како инструмент за реализација на клучните цели на овој финансиски инструмент. Бидејќи не постои законска дефиниција за договорот за факторинг, туку само правни дефиниции кои ја објаснуваат неговата содржина и основни карактеристики, овој договор спаѓа во групата на модерни договори на деловното право и промет кој произлегол од *lex*

mercatoria.⁶⁵ Кај договорот за факторинг се среќаваат елементи на бројни и хетерогени договори и правни институти кои укажуваат на фактот дека негова конкретна правна определба во домашното законодавство не постои, иако во праксата ваков договор постои и се применува без никаков проблем, па според своите карактеристики на договорот за факторинг се применуваат правните правила што го уредуваат договорот за цесија, комисион, емство (гаранција), застапување, договор за дело, цесија и преддоговор врз основа на кој се склучуваат главните договори или рамковен договор врз основа на кој се склучуваат идни поединечни договори за пренос на краткорочни нестасани парични побарувања.

Најчесто се става во категорија на т.н. неименувани договори на автономното трговско право, па во поглед на неговата форма која како таква ќе ја оправда неговата валидност, не постојат посебни правни правила, но вообичаено се склучува во писмена форма, што воедно е и доказ за постигнатата согласност на договорните страни односно т.н. *ad probationem* форма.⁶⁶

Затоа соодветно би било да правната природа и суштината на договорот за факторинг биде анализирана преку толкување на општите одредби на Законот за облигациони односи⁶⁷ каде се содржани и основните начела (принципи) за уредување на облигационите односи (слобода на уредување на облигационите односи, рамноправност на учесниците, начело на совесност и чесност, забрана за злоупотреба на право, забрана за искористување на монополска положба, начело на еднаквост на заемните давања, забрана за предизвикување на штета, должност за исполнување на обврските, начело на справедливост и др.) и правните последици од повреда на овие начела. Согласно одредбите од член 130 од Законот за облигациони односи утврдено е дека: „(1) Општите услови на договорот се договорни одредби составени од поголем број договори кои едната договорна страна (составувач), пред или во моментот на склучување на договорот и ги предлага на другата, било да се содржани во

⁶⁵ *Lex mercatoria* - усна, вообичаена трговска пракса (закон) кој се развил во средновековна Европа и бил спроведен рамномерно низ Европа од страна на трговски судии, преку процесирање на споровите помеѓу трговците. Во современиот свет, некои научници веруваат дека постои модерна верзија на *lex mercatoria*, кој најчесто се применува во транснационалната трговија и содржи комерцијални обичаи меѓународно признати од страна на трговска заедница.

Покрај тоа, *lex mercatoria* исто така се однесува и на одредени меѓународни конвенции, па дури и национални закони кои се однесуваат на меѓународните економски односи. Меѓународна трговска арбитража често се наведува како поле во кое модерниот *lex mercatoria* е оперативен.

Генерално, во *lex mercatoria* се смета за дел од обичајното право, освен ако тоа не се измени или не биде регулирано од страна на парламентот или општинските судови.

⁶⁶ *ad probationem* – доказна форма на договорите, најчесто кај неформалните договори, чие постоење се докажува со писмена исправа за постигната волја помеѓу договорните страни и нејзината содржина.

⁶⁷ Општите услови на договорите се содржани во глава VIII во член 130 од Законот за облигациони односи („Службен весник на Република Македонија“ број 18/2001 и неговите подоцнежни Измени и дополнувања на законот)

формуларен (типски) договор, било договорот на нив да се повикува. (2) Општите услови ги дополнуваат посебните спогодби меѓу договарачите и, по правило, обврзуваат како и овие. (3) Во случај на несогласување меѓу општите услови и посебните спогодби, обврзуваат последниве. (4) Општите услови на договорот мораат да бидат објавени на вообичаениот начин. (5) Општите услови ја обврзуваат договорната страна ако и биле познати или морале да и бидат познати во моментот на склучувањето на договорот.“

Согласно генералната дефиниција содржана во овој Закон, „**Договор претставува согласност на волји со која настануваат, се менуваат и престануваат граѓанско – правните односи**“, додека самиот поим **договор** подразбира: правен факт (согласност на волји), правен однос (збир од права и обврски) и правен документ (форма (писмена) на договорот). Законот за облигациони односи засега е единствена основа за уредување на односите (правата и обврските) кои произлегуваат од договорот за факторинг и утврдување на неговата правна природа. Како што беше споменато и претходно, договорот за факторинг е **мешовит договор** бидејќи во себе содржи елементи од повеќе договори, тој е **двостран договор**, бидејќи предвидува учество на два субјекта (договорни страни) при неговото склучување (клиент и фактор), иако учеството на трето лице – купувач (должник на клиентот) од кој се врши наплата на пренесеното побарување согласно договорот, создава претстава за тристрано поврзување на овие субјекти за постигнување на една иста цел, па честопати факторингот се дефинира и како тростран договор. Но, од формален аспект, што купувачот само се споменува во врска со двете договорни страни клиентот и факторот, купувачот не може да се смета за трета договорна страна од овој однос и истиот не може да се јави како потписник на овој Договор.⁶⁸

Договорот за факторинг е **товарен договор**, бидејќи предвидува права, но и обврски за двете договорни страни, па оваа карактеристика заедно со претходно споменатата карактеристика – двостраност, го дефинираат договорот за факторинг како **двострано обврзувачки договор**. Тој може да биде **формален договор**, потврда за постигнатата согласност на волји на договорните страни, но генерално се смета за **неформален договор**, бидејќи не постои законски пропишана обврска за негово склучување во писмена форма.

Со оглед дека е потребна согласност на двете договорни страни, спаѓа во групата на **консензуални договори**, додека според целта заради која се склучува, а која е однапред позната и прифатлива за двете страни – пренесување на краткорочни побарувања од клиентот на факторот заради добивање на парични средства, тој е **каузален договор**. Договорот за

⁶⁸ види посебен додаток: Прилог 1 - Договор за факторинг

факторинг се смета за **неименуван договор**, бидејќи неговите основни одредби не се уредени со овој Закон, ниту се законски регулирани и стандардизирани со некој друг посебен закон.

Договорот за факторинг, според своите обележја претставува **комутативен договор**, бидејќи во моментот на неговото склучување, дејствијата се квалитативно и квантитативно определени или определиви и претставува **наплатен (онерозен) договор** бидејќи кај него, предметот на договарање – отстапување на побарувањата бара своја противчинидба (обврска за друга страна).

Но, посебна карактеристика која го издвојува договорот за факторинг како *sui generis* творба од мноштвото други договори е неговата **атхезиона природа**. За него е карактеристично тоа што тој не настанува преку класична понуда и акцепт, на кои секогаш им претходни преговарање, туку со едноставно потпишување на однапред припремен примерок од другата страна. Ваквиот шаблонски договор важи за сите лица кои во иднина ќе склучат договор со изготвувачот, во овој случај тоа е факторот, кој најчесто не го дефинира договорот за секој свој клиент индивидуално туку креира документ кој ќе важи за секој случај. Преговори нема, бидејќи другата страна (која пристапува кон ваквиот договор) треба само да се изјасни афирмативно (дека го прифаќа) или негативно (дека не го прифаќа) ваквиот Договор.

Исто така, според својата природа овој договор спаѓа во групата на **акцесорни договори**, бидејќи неговото склучување зависи од претходно постоење на некој друг главен договор, како што е договорот за купопродажба помеѓу клиентот и неговите купувачи, договор за вршење на услуги, за испорачување на стоки и слично.

Генерално се смета за банкарска зделка, бидејќи првично е дефиниран согласно одредбите од Законот за банки и претставува финансиски инструмент кој го применуваат банките во своето работење, но со оглед да најчесто се користи за потребите на работењето на трговските друштва, тој се смета за трговска дејност.

За Договорот за факторинг карактеристично е тоа што тој спаѓа во групата на договори кои во својата содржина се повикуваат на *Општи услови* кои се однапред определени од едната договорна страна (факторот), било тие да се содржани во формален (типски) договор, било договорот да се повикува на нив. Овие општи услови ги дополнуваат *посебните спогодби* (за видот на факторингот, цената и начинот на плаќање на надоместокот, времетраење на договорот и сл.) утврдени помеѓу договарачите во истиот договор и по правило обврзуваат како и овие. Во случај на несогласување на општите услови и посебните спогодби, важат овие последните.

Законот за облигациони односи на Република Македонија, предвидува ништовност на одделни одредби од Општите услови на договорот кои се спротивни на начелото на совесност и чесност, кои создаваат очигледен несразмер во заемните давања на страните и како такви создаваат можност од настанување на штета на содоговарачот, на создавачот или го загрозуваат

постигнувањето на целите заради кои е склучен договорот. Со цел да се обезбеди заштита на оштетената страна кај овие договори во член 131 в.в. со член 130 од Законот за облигациони односи, предвидена е можност судот да ја одбие примената на одделни одредби на Општите услови кои: ја лишуваат другата страна од правото да стави приговори, или оние врз основа на кои таа ги губи правата од договорот, или ги губи правата во однос на роковите, или инаку се несправедливи или претерано строги спрема оваа страна.

Законот за облигациони односи содржи и одредби за раскинување на договорите и последиците од ваквото постапување (на пример: надомест на штета за предвременно или еднострано раскинување) и одредби за нивното толкување, кои целосно може да се применат и на Договорот за факторинг.

3.1.3. Споредбено правни аспекти на договорот за факторинг и нему сличните правни институти

Со оглед на многубројните појавни облици на договорот за факторинг и многубројните институти на именувани договорни творби од кои тој потекнува или на кои се заснова, кратко ќе ги изложиме само клучните разлики во однос на сродните правни дела.

Факторинг и договор за комисион: Факторот не е директен учесник во основниот договорен однос како што е комисионерот.⁶⁹

Факторинг и договор за застапување: Факторот не го застапува клиентот и не делува во негово име и за негова сметка, туку во свое име и за своја сметка.⁷⁰

Факторинг и договор за банкарски кредит: Банката не презема никаква одговорност за наплата на побарувањата од должникот, додека кај факторингот тоа е можно. Исто така, клиентот нема обврска да му го врати на факторот овој износот, кој му го има исплатено.⁷¹

⁶⁹ **Договор за комисион** е регулиран во член 827 од ЗОО на РМ согласно кој е предвидено дека: „(1) Договорот за комисион се обврзува комисионерот за надомест (провизија) да изврши од свое име и за сметка на комитентот една или повеќе работи што му ги доверува комитентот. (2) Комисионерот има право на надомест и кога овој не е договорен.“

⁷⁰ **Договор за трговско застапување** е регулиран во член 846 од ЗОО на РМ кој предвидува дека: „(1) Со договорот за трговско застапување застапникот се обврзува дека за време на траењето на договорот ќе преговара со трети лица за склучување договори во име и за сметка на налогодавачот и, ако е така договорено, ќе склучува договори со трети лица во име и за сметка на надлогодавачот, а налогодавачот се обврзува да му плати на застапникот, за секој договор кој го склучил или е склучен со неговото дејствување, одреден надоместок (провизија). (2) Како застапник нема да се сметаат лицата кои според овој или друг закон се овластени да застапуваат други лица. (3) Налогодавачот може да има, на иста територија за ист вид на работи, повеќе застапници.“

⁷¹ **Договор за банкарски заем** (кредит) е регулиран во член 1104 од ЗОО на РМ кој предвидува дека: „(1) Со договорот за кредит банката се обврзува на корсникот на кредитот да му стави на располагање определен износ на парични средства, на определено или неопределено време, за некоја намена или без утврдена намена, а корсникот се обврзува на банката да и ја плаќа договорената камата и добиениот износ пари да го врати во времето и на начинот како што е утврдено со договорот. (2) На договорот за кредит во кој паричната обврска е во домашна валута е изразена во странска валута или е определена во

Факторинг и договор за заем: Клиентот не му предава на факторот одреден износ на парично средства како кај заемот, туку му ги отстапува своите побарувања.⁷²

Факторинг и договор за купопродажба: Кај купопродажбата, ризикот за наплата е секогаш на купувачот, додека кај факторингот, ако факторот не го преземе ризикот за наплата, клиентот му гарантира на факторот за наплатливост на отстапеното побарување.⁷³

Факторинг и договор за отстапување на побарувања (цесија): Клиентот не му одговара на факторот секогаш и за наплатливоста (бонитетот) на побарувањата.⁷⁴

3.2. Правен однос помеѓу факторинг и форфетинг – сличности и разлики

Покрај факторинг, постои уште еден многу сличен вид на финансирање на бизнисот, а тоа е форфетинг. Форфетингот е толку сличен на факторинг, може да се каже дека, освен по една главна разлика, двата вида се речиси идентични.

Форфетинг значи нова форма - модел на финансирање или купување на долгорочни побарувања кои достасуваат во наредниот период, а потекнува од испорака на стоки и услуги, главно преку извоз, при што купувачот на побарувањата го носи ризикот во врска со наплатата од третото лице, од страна на банка или други специјализирани организации што се занимаваат со форфетирање, без право на регрес од извозникот или продавачот на стока. Затоа, форфетингот се однесува на купување на долгорочни и недостасани побарувања, каде што купувачот го носи ризикот од наплата на истите од третото лице. Значи главната разлика е во тоа дали се работи за краткорочни

таква валута во однос на каматната стапка, сообразно се применуваат одредбите од договорот за заем.“

⁷² **Договор за заем** е уреден со одредбите од член 545 од ЗОО на РМ согласно кој: „(1) Со договорот за заем се обврзува заемодавецот да му предаде на заемо- примачот определен износ пари или определено количество други заменливи предмети, а заемопримачот се обврзува да му го врати по извесно време истиот износ пари, односно истото количество предмети од ист вид и квалитет. (2) Врз примените предмети заемопримачот стекнува право на сопственост.“

⁷³ **Договорот за купопродажба** детално уреден во член 442 од ЗОО согласно кое е утврдено дека: „(1) Со договорот за продажба продавачот се обврзува предметот што го продава да му го предаде на купувачот така што купувачот да стекне право на сопственост, а купувачот се обврзува да му ја плати на продавачот цената. (2) Продавачот на некое право се обврзува на купувачот да му го прибави продаденото право, а кога вршењето на тоа право бара држење на предметот и да му го предаде предметот.“

⁷⁴ **Цесија или отстапување на побарувања** како договорен однос е уреден со член 424 од ЗОО согласно кој е предвидено дека: „(1) Доверителот може со договор склучен со трет да го пренесе врз него своето побарување, освен она чие пренесување е забрането со закон или кое е врзано за личноста на доверителот, или кое според својата природа му се спротивставува на пренесувањето врз друг. (2) Договорот за отстапување нема дејство спрема должникот, ако тој и доверителот договориле дека овој не ќе може да го пренесе побарувањето врз друг или дека не ќе може да го пренесе без должниковата согласност.“

(факторинг) или долгорочни (форфетирање) финансирања на продажбата. Техниката е иста. Оваа форма на финансирање се користи кај поголеми поединечни трансакции за испорака на опрема, изградба на објекти по систем „клуч на рака“, или кај инвестициони вложувања со одложени рокови на плаќање од една до неколку години.

Како основен заклучок од горенаведеното може да се изнесе дека основна сличност помеѓу овие два вида на правни дела е во тоа што имаат иста цел, а тоа е пренос (цесија) на побарувања заради добивање на финансиски средства за кредитирање на извозот.

Помеѓу двата вида договори разлика е во тоа што со договорот за форфетинг се пренесуваат долгорочни побарувања, додека кај факторинг станува збор за краткорочни побарувања, кои достасуваат во краток рок. Со договорот за факторинг се пренесуваат повеќе или сите побарувања на клиентот спрема трети лица на факторот, во вида на т.н. глобална цесија, додека со договорот за форфетинг се пренесува само едно побарување на форфетерот. Кај договорот за факторинг, факторот има право да побарува регресни обврски спрема претходниот имател на побарувањата, додека вакво право форфетерот нема.

Изнесената проблематика покажува дека една економско – правна појава тешко може да го опфати стихиското делување на праксата кај форфетинг и факторинг бизнисите, доколку не постои соодветна правна структура и свест на стопанските субјекти за нивното значење како инструменти погодни за проширување на улогата на кредитирање и на оние случаи во кои може симултано да се делува во однос на класичните методи (кредит) на активирање на имот на малите и средните трговски друштва во домашниот и меѓународен правен промет.

3.3. Фази на реализирање на договорот за факторинг според воспоставената деловна практика

Пред да се склучи договорот за факторинг, постојат неколку дејствија кои му претходат на самото склучување. На факторот му требаат околу две недели да ги испита договорените парични побарувања што треба да ги преземе, односно купи. Овој период се смета за оптимален за да се испита бонитетот и финансиската способност на клиентот. Но, факторот покрај бонитетот на клиентот, го испитува и бонитетот на должниците на клиентот и нивната финансиска способност за благовремено исполнување на договорните обврски за плаќање. Затоа, секогаш треба да се знае дека главниот извор на средства за плаќање на факторот кон клиентот е должникот на клиентот и неговата способност за плаќање, а не самиот клиент.⁷⁵

⁷⁵ Kumalić, J.; Poslovne finansije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Bihaću, Bihać, 2007, str.260

Некои фактори имаат утврдено минимум износ на парични побарувања кои клиентот треба да ги има кон трети лица за да се склучи договорот за факторинг.

Други факторинг компании, пак, утврдуваат максимум износи со кои може да се врши факторинг со едно лице во одреден временски интервал. Оттука, должникот, односно должниците на клиентот се во главниот фокус на факторот. За возврат, факторот, најчесто, ќе бара да му се заложат сите побарувања на клиентот (независно од кои договори), како гаранција за обврската за клиентот кон него. Не случајно и факторингот се смета за многу добро средство за алтернативно финансирање на млади бизниси кои се толку нови што се уште немаат изградено бонитет за својата финансиска состојба. Дури по овие претходни дејствија следи одлуката на факторот да склучи договор за факторинг, односно да ја прифати понудата на клиентот.⁷⁶

Чекор 1. Клиентот врши испорака на својата стока или услуга и оригиналната фактура ја праќа на деловниот партнер (должник по основната правна работа). Во оригиналната фактура ќе биде содржан налог износот назначен во фактурата кој треба да се плати на факторот. Значи, на должникот уште веднаш му се открива постоењето на факторот, без оглед дали се работи за договор за факторинг со или без регрес. Копија од оригиналната фактура, клиентот му ја праќа на факторот.

Чекор 2. По приемот на фактурата и други шпедитерски документи, побарувањето се презема од страна на факторот, согласно договорот за факторинг. Факторот ја обработува фактурата, обично во рок од 24-48 часа. Факторот веднаш обезбедува кредитна линија за својот клиент, вообичаено во висина од 70 - 90% од фактурираната вредност, од која линија клиентот може веднаш да повлече одреден износ. Овој процент од фактурата е познат како авансна исплата и го претставува првиот дел од исплатата што ја врши факторот од вкупно две исплати. Остатокот од 10 - 30% се става на посебна резервна сметка, со која клиентот не може да располага, туку му служи на факторот како покритие за наплата доколку се појави одговорност на клиентот во врска со постоењето (веритетот) на цедираното парично побарување.

Чекор 3. Деловниот партнер - должникот на клиентот го плаќа фактурираниот износ на факторот на денот на стасаноста на побарувањето. Во случај на доцнење со исплатата, факторот покренува соодветна судска постапка за наплата на долгот и должен е да ја води постапката до крај. Доколку се работи за факторинг со регрес, факторот има право на регрес од клиентот за секое побарување што не успеал да го наплати, додека кај факторингот без регрес, факторот го презема ризикот од ненаплатување на побарувањето кое го обезбедил.

⁷⁶ Коевски Г., *Водич за алтернативните извори на финансирање*, Скопје, 2007.

Чекор 4. На денот на целосната исплата на побарувањето, факторот ја кредитира разликата (намалена за претходната исплата и неговиот надоместок) на сметката на клиентот.⁷⁷

3.4. Битни и споредни елементи на договорот за факторинг

Секој договор за факторинг мора да содржи општи и посебни елементи. Во согласност со одредбите од Законот за облигационите односи за основните елементи на договорите, факторинг договорите треба да го содржат следново:

1. Страни на договорот (име, адреса, седиште, претставници ...);
2. Предмет на договорот (целта на договорот);
3. Постапка (апликација, износи и валута, времето и местото на плаќање);
4. Камата;
5. Административни трошоци;
6. Останати трошоци;
7. Дбности;
8. Информации за купувачот;
9. Известување за побарувања (признание за побарувањата извозникот од страна на факторот);
10. Отстапување на побарувања (пренесување на факторот);
11. Гаранција (банкарски гаранции и други);
12. Начин на наплата на побарувањето од страна на факторот;
13. Овластување за банката за плаќање на факторот;
14. Валута;
15. Месечни извештаи (од извозникот и факторот);
16. Ограничувања за извозниците за располагање со пари и стоки;
17. Надлежност во случај на спор (судска надлежност или арбитража);
18. Контрола на работењето на извозникот;
19. Следење на купувачите;
20. Имплементација на законски и други норми;
21. Известување;
22. Раскинување на договорот;
23. Завршни одредби;
24. Прилози на договорот (примери на известувања, нотификации ...);
25. Толкување на поими;
26. Датум и место на договорот;
27. Потпис на договорните страни.

Како што споменавме и претходно, не постои кодифицирана правна рамка / код за регулирање на факторинг услугите во Македонија. Факторинг договор, како и секој друг купопродажен договор главно се уредува со одредбите на

⁷⁷ Centralna banka Bosne i Hercegovine, Види повеќе на следниот линк: www.cbbh.ba [пристапено на ден 15.12.2015 година]

Законот за облигациони односи. Правниот однос помеѓу фактор и клиентот е во голема мера определен со условите на договорот за факторинг склучени пред процесот на факторинг да започне.

За полесно формулирање на правната природа на договорот за факторинг и обврските кои може да ги определат договорните страни, ќе дадеме подетална анализа на неговата содржина:

- 1) Клиентот презема обврска да ги продаде и факторот се согласува да ги купи побарувањата кои се предмет на договор, под услови и рокови кои што се наведени во него.
- 2) Клиентот дава гаранција дека побарувањата се важечки, неприкосновени и повратни. Тој, исто така, се обврзува да ги реши сите спорови, побарувања за штети и одбивања кои се однесуваат на сметките доделени на факторот.
- 3) Клиентот се согласува дека сметките купени од страна на фактор на нерегресна основа потекнуваат само од трансакции кои конкретно се одобрени од страна на фактор или оние што спаѓаат во рамките на кредитни лимити овластени од страна на факторот.
- 4) Клиентот се согласува да достави известувања за отстапување на побарувањата, на пропишан образец, до сите оние купувачи чии побарувања се факторирани.
- 5) Клиентот се согласува да обезбеди копии на сите фактури, кредитни белешки, итн., кои се однесуваат на факторските сметки до факторот, а факторот за возврат ќе го врати добиениот износ од факторираните фактури до клиентот.
- 6) Временската рамка за договорот и начинот на извршување се наведени во договорот.
- 7) Правната положба на факторот е иста како на цесионерот. Купувачот ги има истите механизми на одбрана против фактор како што ги има и спрема клиентот.
- 8) Купувачот чија сметка е факторирана и е известен за отстапувањето е под законска обврска да го префрли износот по фактурите директно на факторот, во спротивно нема да биде ослободен од својата обврска
- 9) Пред *факторирање* на побарувањата, факторот ќе бара писмо на одрекување од банката која ја финансира книгата на долгови преку банкарски заеми, за тоа дека од денот на писмото банката нема да се врши наплата од побарувањата.
- 10) Приоритет пред другите баратели по книгата на долгови: Тоа ќе биде од исклучително значење за факторот да биде сигурен дека долговите се ослободени од какви било оптоварувања кои би му давале право на некој друг да го наплати паричниот износ. Формата ќе мора да гарантира дека побарувањата се ослободени од какви било права на трета лица кои како такви се предмет на договорот за факторинг.
- 11) Други овластувања: Факторот понекогаш ќе треба да дејствува брзо за да ги поврати парите што се должат по фактурата. Купувачот може да дојде во ризик да доцни со исполнувањето на својата обврска за плаќање или долгот може да остане не наплатен воопшто, па во самиот договор мора да биде предвидено

дека факторот треба да дејствува брзо во свое име, секогаш кое ќе биде потребно.

- 12) Договорот за факторинг содржи и детали за тоа како фирмата - купувач треба да го изврши плаќањето.
- 13) Одобрени и неодобрени долгови: Интересот за факторинг за многу компании произлегува од тоа што кај нерегресниот факторинг се дава одреден степен на осигурување во случај купувачот да не ја плати фактурата. Ова ќе зависи од тоа дали долгот е одобрен или не, што мора да се утврди уште пред процесот на факторинг да започне.
- 14) Кога фактор може да бараат враќање на парите кои се претходно авансирани: факторинг спогодбата предвидува обврска за плаќање на долгот од страна на купувачот директно на факторот. Ако кој било од купувачите, по грешка, му плати директно на клиентот, договорот предвидува дека фирмата - клиент мора да ги задржи парите за сметка на факторот. Ако тој не го стори тоа, ова е ефективно прекршување на довербата и фирмата - клиент може да биде одговорна за какви било загуби предизвикани на факторот.
- 15) Гаранции: Некои гаранции кои ќе треба да се применат се:
 - (а) Фирмата треба да ги открие сите материјални факти за кои знае дека може да влијаат врз одлуката на факторот за да го одобри долгот.
 - (б) Фирмата ќе мора да гарантира дека фактурите поврзани со факторингот претставуваат вистински долг за набавените стоки.
- 16) Спорни побарувања: Факторот може да побара од корисникот да го извести веднаш во случај на постоење на спорни долгови. Може да се очекува од фирмата да врати дел од авансираниот износ во врска со спорниот долг.
- 17) Факторот ја има моќта да врши инспекција на трговските книги и сметки на фирмата – клиент за период наведен во договорот за факторинг.
- 18) Клиентот се обврзува:
 - (а) фактор да му служи како единствен фактор;
 - (б) да обезбеди задоволителна задача заедно со реалните фактури и докази врз основа на испорака;
 - в) да ги достави сите продажби на факторот пред да бидат доставени за кредитно одобрување;
 - (г) да гарантира дека секој клиент ја има добиено својата стока и ќе ја прифати истата без никакви противења и спорови, а доколку ги има, тие ќе биде одговорност на клиентот.
 - (д) му дава право на фактор да ги задржи сите износи што стојат како кредит, како гаранција за евентуални долгови, без оглед од што произлегуваат.
- 19) Факторот, пак од друга страна се обврзува:
 - (а) да ги купи веродостојните побарувања кои претходно ги одобрил;
 - (б) да одбие авансно, спротивно на набавната цена, по сопствена процена, процент од неа и да обезбеди просечно месечно

достасување на доделените побарувања, плус 5 до 10 дена за собирање;

(в) да наплаќа камата на авансните износи, во висина на конкретно дефинирана каматна стапка;

(г) да поднесува извештаи за сметката на месечна основа.

3.5. Права и обврски на договорните страни кај договорот за факторинг

Главни субјекти кои учествуваат и ги вршат факторинг услугите по правило се: клиент, купувач и фактор. Клиент е субјект кој произведува стока (или врши услуги), најчесто тоа се трајни добра⁷⁸, со кој факторот склучува посебен договор – Договор за факторинг. Купувач претставува субјект кој ја купува стоката од производителот односно давателот на услугата (клиентот), кој сега станува должник на факторот и презема обврска за враќање на кредитот во врска со продажбата на одредени производи или давање на одредени услуги од страна на клиентот. Фактор е таква финансиска институција која ги откупува фактурираните, а непристигнати побарувања од своите клиенти. Основна активност на факторот се состои во тоа да ги наплатува пренесените (цедирани) побарувања од страна на клиентот.

Клиент

Клиент е лицето, најчесто регистрирано правно лице кое работи на профитна основа, кое со попуст ги пренесува на факторот своите нестасани договорни краткорочни парични побарувања.

Неговите обврски во факторинг односот се состојат во следново:

- Ги прима налозите за купување на роба на кредит од купувачите;
- Потпишува договор за купопродажба со купувачите, под одредени услови;
- Ја продава робата на купувачот на кредит, обезбедува копија од фактурата со стоката со детални упатства за извршување на плаќањето на факторот на денот на нејзиното достасување;
- Ги продава побарувањата на факторот и добива 80% од нивната вредност или повеќе во вид на авансно плаќање;
- Добива остаток од плаќањата од факторот, намалено за провизијата за услугата.

⁷⁸ Добро во економска смисла, се дефинира како производ или услуга кој директно или индиректно ги задоволува човечките потреби.

Трајно добро е таков вид на стока која може подолго да се користи пред да се намали нејзината економска вредност (во одредени случаи се мисли на долгогодишно користење), како на пример: мебел, автомобили, апарати, машини и слично.

(извор: <http://www.rtsfinancial.com/guides/what-factoring>) [Пристапено на ден 15.12.2015 година]

Фактор

Фактор е лице кое со попуст купува долг (парично побарување) кој се должи на друг, со цел да заработи преку наплатата на тој долг. **Како фактор најчесто се јавуваат банки или специјализирани факторинг куќи.** Факторот е договорната страна која ја врши карактеристичната чинидба кај овој договор, па според тоа во случај на спор кај меѓународен факторинг, меродавно би било правото на земјата на факторот или доколку договорните страни не договориле друго меродавно материјално право. **Факторот се обврзува на клиентот да изврши најмалку две од наведените функции:**

- Да обезбеди финансиски средства за клиентот по пат на авансни уплати;
- Да води евиденција (книги) за побарувањата;
- Да изврши наплата на побарувањата;
- Да преземе соодветни мерки при доцнење со уплатите од должниците на клиентот.

По правило, факторот нема право на регрес од клиентот во поглед на ненаплатливоста на побарувањата.

Неговите обврски главно се состојат од следново:

- Потпишува договор со клиентот (продавачот) заради обезбедување на наплата на побарувањата и други услуги од факторинг;
- Обично исплаќа 80% или повеќе од износот на фактурата, однапред на клиентот (продавач);
- Обезбедува услуги на факторинг за клиентот (продавач);
- Ги прима плаќањата од купувачот на денот на нивното достасување и извршува плаќање на остатокот на клиентот откако ќе ја одбие провизијата за своите услуги.

Должник на клиентот

Тоа е лицето - купувач кое треба да ја изврши исплатата на паричните побарувања согласно основната правна работа т.е. договорите за продажбата на стоки и услуги со клиентот. За купувачот битно е постоењето на кредитен однос, без оглед на тоа кој го обезбедува кредитот, продавачот или факторот.

Во факторинг односно истиот има обврска да:

- Преговара за условите за купопродажба на стока на кредит со продавачот;
- Да ја прими робата, фактурата и деталните упатства од продавачот за исплата на долгот на факторот на денот на достасувањето;
- Врши навремена исплата на факторот или може да бара пролонгирање на рокот.

Кога продавачот и купувачот на стоката не потекнуваат од иста земја, тогаш станува збор за меѓународен факторинг. Во вакви случаи постојат четири вклучени актери во факторинг односот:

- Купувачот на стоката;
- Продавачот на стоката;
- Извозен фактор (домашен фактор);
- Увозен фактор (фактор во странство).

Улогата на продавачот и купувачот се исти како и кај домашниот факторинг, додека извозниот или домашен фактор ги има следниве обврски:

- Потпишува договор со клиентот (продавач) заради обезбедување на наплата на побарувањата и други факторинг услуги;
 - Ги предава побарувањата на факторот во странство т.е. во земјата на купувачот;
 - Обично исплаќа 80% или поголем износ од фактурата, однапред на клиентот (продавач);
 - Обезбедува услуги на факторинг за клиентот (продавач);
 - Прима плаќања од факторот во странство на денот на достасувањето и го исплаќа остатокот на клиентот, по одбивање на сите провизии за услугите.
- Увозниот фактор или странскиот фактор ги има следниве обврски:
- Го известува купувачот (увозник) за пренесување на побарувањата;
 - Ги прима плаќањата од купувачот на стоката на денот на достасувањето и ги префрла парите на сметка на домашниот (извозен) фактор (по одбивање на провизијата за услугата).⁷⁹

3.6. Финансиски аспекти на факторингот⁸⁰

Факторинг вклучува два типа на трошоци:

(а) Факторинг провизија;

(б) Камата на авансно исплатени средства.

Факторинг провизијата ја претставува надоместок за факторот за извршените административни услуги и за евентуалниот кредитен ризик. Провизијата обично изнесува 2-4% од номиналната вредност на фактурираните побарувања и стапката зависи од различните форми на услуги што ги врши факторот, без оглед дали станува збор за факторинг со или без регрес.

Фактор, исто така наплаќа камата на аванси подигнати од страна на фирмата-клиент од ненаплатени и недостасани побарувања. Авансната исплата главно се движи во висина од 80% од вредноста на побарувањата, на кој износ се наплаќа и камата која се движи од 2-4% од основицата.

Трошоците за факторинг обично варираат од 15,2-16,20% ((*Singh*,1988), 15,6-16,0% (*SBI Monthly Review*, 1989) и маргините во кои фактори ќе мора да работат, ќе бидат исклучително тесни. Стратегијата на факторите, според тоа, мора да биде да го определат својот сегментот на услуги и тоа во управување со побарувања и генерирање на приходи по пат на провизија, отколку да се концентрираат на кредитирање и финансирање на активности, каде што маржите се многу ниски.

Доколку пак се направи детална анализа на трошоците поврзани со факторинг услугата, цената на факторинг се состои од три основни компоненти:

⁷⁹ Mirović D., *Bankarsko pravo*, Fakultet poslovne ekonomije, Bijeljina, 2005.

⁸⁰ Arnold G. *Corporate Financial Management*. Financial Times Professional Limited, London, 1998.

- Административен надомест;
- Факторинг надомест; и
- Факторинг камата.

Административен надомест се пресметува за проверка на документацијата (нарачки, договори, фактури, испратници и друго). Овој надомест најчесто се договара по утврдена цена (на пример: 1.000 денари за проверка на договор, 400 денари за проверка на фактури и други документи).

Факторинг надомест е договорена провизија на факторинг друштвото за вршење на факторинг и провизија за управување со побарувањата која зависи од преземениот ризик. Ако станува збор за потполн (прав) факторинг, се пресметува во процент од номиналната вредност на побарувањата.

Факторинг камата е договорена каматна стапка, која факторинг друштвото ја наплатува од клиентот на износот на исплатениот аванс врз основа на договорот за факторинг (на пример: 80%) од денот на исплата до денот на стасаност на откупеното побарување (на пример: за 90 дена)

Пред пресметка на цената значајно е да се одреди факторинг лимит за одделни купувачи за да се направи реална калкулација на цената за факторинг.⁸¹

Пример: Друштвото А, годишно реализира продажба од купувачот Б во износ од 1.000.000 денари. Договорените и фактичките денови на наплата се 90 дена.⁸²

Пресметка на факторинг лимит:

$360/90 = 4$ - коефициент на обрт

$1.000.000 : 4 = 250.000$ - факторинг лимит

3.7. Ризици поврзани со факторинг како трговска дејност

Најзначајните ризици од еден фактор се:

- Кредитен ризик поврзан со клиенти и ризик за покривање на должниците. Ризик спрема должниците можат да се реосигура, со што се ограничуваат ризиците на еден фактор. Побарувањата од купувачи се средства со прилично низок степен на ризик поради нивниот краток рок на достасување.
- Надворешни измама од страна на клиенти: лажни фактури, ненасочени плаќања; пред-фактурирање, непотпишани кредитни белешки итн. Политика на осигурување од финансиски измами и подложување на клиентот да ревизија, може да ги ограничат ваквите ризици.

⁸¹ Trifunović, P., *Factoring i forfeiting*, Centar za međunarodno sodelovanje in razvoj – CMSR, Ljubljana, 1988., str. 8

⁸² Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.8

- Правни усогласувања и даночни ризици: голем број на важечки закони и прописи во различни земји;
- Оперативните ризици, како што се договорни спорови.
- Единствен комерцијален код (*Uniform Commercial Code - UCC-1*) обезбедување право над имотот и средствата.
- *IRS* хипотеки поврзани со даноците на платите итн.
- *ICT* ризици: комплициран, интегриран систем за факторинг, обемна размена на податоци со клиентот.

3.8. Правни дилеми поврзани со реализирање на договорот за факторинг низ призмата на практиката

Како може да се пренесат побарувањата?

Преку граѓанско - правна цесија; Преку документарен акредитив⁸³, доколку таков начин е предвиден во финансиската клаузула во договорот за купопродажба; Преку правилата за индосирање на меницата.

Кои договорни побарувања можат да се цедираат?

Иако може да се цедираат паричните побарувања по кој било договор, најчесто во практиката се среќаваат побарувања од договори за продажба на стока или вршење на услуги. Обратно поставено, факторингот како алтернативен извор на финансирање најретко се јавува во областа на градежништвото и медицинската опрема. Вообичаено, договорот за факторинг

⁸³ Правната рамка на акредитивот е уредена во Глава XLI во член 1111 од Законот за облигациони односи на РМ каде е предвидено дека: „(1) Со прифаќањето на барањето на налогодавецот за отворање на акредитиви, акредитивната банка се обврзува дека на корисникот на акредитивот ќе му ја исплати определената парична сума ако до определеното време бидат исполнети условите наведени во налогот за отворање на акредитив. (2) Акредитивот мора да биде составен во писмена форма.“

Документарниот акредитив претставува обврска на акредитивната банка во писмена форма, превземена по налог на клиент – налогодавач кон трета страна - корисник, да изврши плаќање на износот (вредноста) на документите презентирани за наплата, под услов документите да се во согласност со одредбите и условите дефинирани во текстот на акредитивот. Банката ги извршува операциите од доменот на работењето со документарни акредитиви во согласност со Општите услови, релевантната домашна законска и потзаконска регулатива (Закон за девизно работење, Упатство за начинот на вршење на платниот промет со странство и други), актите на деловната политика на банката како и важечките меѓународно општо прифатени и обврзувачки правила и пракса донесени и публикувани од страна на Меѓународната трговска комора од Париз (UCP for D/C, ISBP, URR, ISP и други).

Во акредитивното работење, банката постапува исклучиво по писмен налог кој содржи комплетни, јасни и прецизни инструкции кои се во согласност со важечката домашна и меѓународна регулатива и актите на деловната политика на банката. По својата природа, акредитивот е засебна, независна трансакција, правно одделена од купопродажниот (или друг) договор кој може да претставува основа за акредитивот. Банката не е обврзана со одредбите на таквиот основен договор, дури и во случај кога истиот е наведен во текстот на акредитивот.

Во операциите со акредитив, сите инволвирани страни работат со документи, а не со стоки, услуги и (или) извршување на други работи на кои истите документи би можеле да се однесуваат.

повеќе се однесува на сите вкупни договорни парични побарувања кои ги има клиентот, отколку поединечни побарувања. Се вели дека клиентот ја продава целата своја „главна трговска книга со договорни нестасани парични побарувања“ или „глобална цесија“. Поради тоа факторингот се смета за перпетуален договорен однос, бидејќи во себе содржи побарувања со различен рок на стасаност и кон различни должници по основ на основната правна работа - продажба на стока или вршење на услуга.

Какви треба да бидат побарувањата?

Отстапените побарувања, по правило, треба да бидат **краткорочни** (во траење од 30-120 дена) и првенствено, но не и исклучиво, во внатрешниот промет. Значи, секогаш треба да постои одредена временска дистанца помеѓу испораката на стоката или вршењето на услугата и чинот на плаќање.

Дали факторинг е соодветно алтернативно решение на банкарскиот кредит?

Факторингот е често пати многу добра алтернатива на банкарското кредитирање. Факторот посебно се интересира за финансиската состојба на вашите купувачи, не за вашето претпријатие. Врз основа на целосна слика за вашето работење односно бонитетот на вашите купувачи имате многу повеќе можности за добивање на свежи средства.

За колку време се исплаќа фактурираниот износ сметано од потпишувањето на договорот за факторинг?

По потпишувањето на договорот за факторинг и кога ќе биде определено кои побарувања ќе бидат предмет на предвременно финансирање, може врз основа на посредувана сметка и потпишани отстапни изјави да се исплатат пари на пари на сметка на клиентот веќе следниот ден по целосно извршеното отстапување на побарувањето.

Како факторот ја врши наплата?

Наплатата се врши во согласност со упатството на отстапувачот на побарувањето. Притоа се внимава тоа да не влијае негативно на неговите деловни односи. Ако договор со купувачот – должник (на клиентот) не биде реализиран, факторот ги презема сите потребни активности во врска со исплатата.

Како ќе реагираат купувачите на отстапувањето?

Односите на клиентот со неговите купувачи остануваат непроменети; клиентот се ослободува од водење на постапки за опомена и административното следење на достасаноста на побарувањето, па истиот ќе може да се концентрира на основната дејност на своето работење (придобивање нови странки, подобрување на понудите, намалување на трошоците).

Дали и новоформираните компании, кои штотуку започнуваат со работењето, може да користат факторинг услуга?

Факторингот е идеално решение исто така и за нови и брзо растечки трговски друштва, бидејќи факторот при одлучување за откуп на побарување го

има во предвид бонитетот на купувачот, а не кредитната способност на продавачот – отстапувач на побарувањето.

Какви побарувања се примерни за отстапување на факторот?

За отстапување се примерни побарувања до домашни или странски купувачи, на кои платежната способност не им е премногу загрозена, а освен тоа мора да бидат исполнети и следниве услови: побарувањата не смеат се уште да бидат достасани, услугата мора да биде правилно извршена односно стоката набавена, купувачот мора да го потврди постоењето на побарување, рокот на достасаноста на побарувањето не смее да биде подолг од 120 дена.⁸⁴

ГЛАВА 4

4. Споредбено правна анализа на договорот за факторинг и нему сличните правни институти

4.1. Факторинг во споредба со други слични инструменти на финансирање

Банките вообичаено одобруваат краткорочни кредити на основа на способноста на компаниите истите благовремено да ги исплаќаат.⁸⁵ Компаниите мора да ги задоволат генералните критериуми на банките за одобрување на кредит или други видови на финансиски инструменти:

- Стабилно и силно трговско друштво (мин.3-5 години);
- Позитивен проток на готовина (мин.2-3 години);
- Добри финансиски резултати во минатото;
- Колатерал приближно еднаков на износот на заемот (обично тоа е фиксна актива на која нема други права на задржување, итн. лична актива),⁸⁶

⁸⁴ <http://www.prvifaktor.si/mk/faq/> [Пристапено на ден 15.12.2015 година]

⁸⁵ Dr Mirović D., op.cit.str.17

⁸⁶ Финансиски колатерал се пари или финансиски инструменти за обезбедување на долг кои заемодавачот ги нуди на давателот на заем или кредит, кој колатерал заемодавачот може да го искористи за да ги надомести загубите доколку заемопримачот престане да ја исполнува својата обврска за враќање на заемот. Најчесто кредити обезбедени со колатерал се одобруваат со пониска каматна стапка за разлика од необзбедените кредити. Побарувањето на давателот на колатерал на должникот се нарекува залог. (извор: Investopedia <http://www.investopedia.com/terms/c/collateral.asp#ixzz3z9Hk3eaH>) [пристапено на ден 13.01.2016 година]

Аранжман за финансиски колатерал е аранжман според кој давателот на колатералот презема обврска да воспостави право на обезбедување врз финансиски инструменти или готовина или да ги пренесе неговите права врз финансиските инструменти или готовина како колатерал на име на примателот на колатералот;

Услови за активирање (спроведување) на аранжманот за финансиски колатерал се случуваат кога има однапред определен или сличен настан како оној кој бил договорен меѓу страните или дефиниран со закон кој, откако ќе се случи, примателот на колатералот го има правото да го реализира финансискиот колатерал или влегува во сила одредбата за close-out netting.(види подетално во Закон за стечај објавен во „Службен весник на РМ“ бр.34/26)

- Добра, чиста кредитна историја.

Ваквата постапка за аплицирање за заем од банките, покрај исполнување на пропишаните услови може да вклучува и:

- Долг процес на аплицирање за заем и процес на исплата;
- Обемна пропратна документација;
- Фиксен износ на заем и негово достасување;
- Повторно аплицирање за дополнителни средства (дополнителен колатерал);
- Банката да биде единствена институција која обезбедува финансиски услуги на компанијата.

Банкарските заеми нудат предност од типот на фиксен износ за директно инвестирање.

Споредено на ваквите класични банкарски заеми, факторингот, како алтернативен начин на финансирање на развојот на едно трговско друштво, ги елиминира повеќето од критериумите на банките кои е тешко да се задоволат. Под претпоставка дека една компанија може да добие банкарски заем за покривање на иницијалниот капитал за почеток на работењето или секојдневни работи, кога средствата ќе се потрошат, и понатаму се чека за плаќање на фактурите.

Најголем проблем со банкарското инвестирање е тоа кога компанијата еднаш ќе го достигне максималниот кредитен лимит, останува мал простор за маневрирање, со слаб проток на готовина и без дополнителен колатерал.

Факторите обично ја засноваат својата одлука за обезбедување на готовина за потребите на компанијата - клиент врз основа на нивната кредитна способност и вредноста на самите побарувања. На овој начин, може да се обезбеди финансирање дури и кога станува збор за нова компанија или компанија со слаба кредитна историја или спор проток на готовина.

Генералните карактеристики на факторингот вклучуваат:

- Одобрување засновано на квалитетот на купувачите на компанијата – клиент, не на самата компанија;
- Кракот процес за аплицирање;
- Краток процес на одобрување;
- Исплата на готовина за помалку од 48 часа или пократко;
- Побарувања кои се користат како „колатерал“, оставајќи ја фиксната актива слободна за обезбедување на банкарски кредити;
- Факторинг кредитната линија се зголемува заедно со компанијата (така да факторинг „заем“ не е ограничен);
- Компаниите кои започнуваат со бизнис се прифатливи за одобрување на услуги на факторинг (потребни се само силни бизнис односи);
- Едноставни и кратки процедури за промена и проширување на кредитните услови;

- Вршење и на други нефинансиски услуги, како што се: водење на побарувања, наплата на побарувањата и долговите и заштита од кредитен ризик/неисполнување на обврските.⁸⁷

4.2. Разлика помеѓу факторингот и краткорочните кредитни линии

Основна разлика помеѓу факторингот и краткорочните банкарски кредити е во тоа што вторите се потпираат на колатерал во форма на недвижен имот. Вакви видови на договори главно се подржани со финансиски извештаи што претставува одобрување на кредит базиран на ваквите финансиски извештаи. Тоа значи дека кредитирањето кое се базира на основа на финансиски извештаи, ја наметнува потребата за финансискиот систем да има дефинирани сметководствени правила, што дополнително значи и обврска за заемопримачот да има ревидирани финансиски извештаи.⁸⁸

Кога станува збор за факторинг како современ облик на финансирање, тој се базира само на имотот, по што се разликува од традиционалните комерцијални кредити, каде кредитот се базира на должниковата кредитна вредност, додека факторинг се базира на вредноста на должниковиот имот. Доколку станува збор за развиен финансиски пазар, кредиторот на традиционални кредити бара колатерал само како секундарен извор за отплата на долгот. Примарен извор на отплата на долгот е должникот, а кредитната исплатливост се набљудува преку способноста за долгорочно самоодржување на неговото деловно работење. Наспроти ова, кај финансирањето преку факторинг, фокус се става на вредноста на имотот. Имотот на заемопримачот се нуди како колатерал и се смета за примарен извор за отплата на долгот. Кај овој вид на финансирање битно е да се води сметка за тоа вредноста на имотот секогаш да биде поголема од вредноста на одобриениот кредит. Ваквиот начин на финансирање по пат на факторинг е корисно за малите и средните трговски друштва, од причина што високото ниво на ризик кој е карактеристичен за малите и средните трговски друштва не претставува пречка за нивното финансирање, ако нивниот имот има доволна ликвидациона вредност. Друга позитивна страна на факторингот е тоа што, краткорочните побарувања му се продаваат на факторот, со што се пренесува и сопственоста од заемопримачот на факторот, па во случај заемопримачот да стане несолвентен, имотот кој е факториран не станува дел од стечајната маса на компанијата.⁸⁹

⁸⁷ Dragutin Mirović, *Poslovno pravo*, Viša škola za spoljnu trgovinu, Bijeljina, 2004.

⁸⁸ Микеревић, Д. *Финансијски Менаџмент*. Бања Лука: Економски факултет и Финрар д.о.о., 2011.

⁸⁹ Иванишевић, М. *Пословне финансије*, Београд, 2012.

Во наредната табела, дадени се најзначајните разлики помеѓу факторингот како современ облик на финансирање и традиционалните краткорочни кредити:

Табела 1. Разлика помеѓу факторинг и банкарски кредити

Краткорочни банкарски кредити (со рок на доспевање пократко од 1 година)	Факторинг
Зависност од колатерал во форма на недвижен имот	Колатерал се краткорочните побарувања
Пропратни финансиски извешати	Не зависи од финасиските извешати
Гаранциски договор со конечна временска рамка за отплата	Факторинг договор
Мало значење на краткорочниот имот како подршка на услугата на кредитирање	Краткорочниот имот е релевантен само при давање на услуги на кредитирање
Фиксен износ на кредитот (кој не мора секогаш да ги задоволи потребите на бизнисот)	Флексибилност
Не врши дополнителни услуги	Врши и други услуги, покрај кредитирањето
Отплатата на кредитот може да биде доведена во прашање	Само – ликвидирачки револвинг кредит
Мала вмешаност на банката сметано од денот на издавање на кредитот до неговата отплата	Дава можност за контрола на активностите на кредитирање – бара активно набљудување на програмата
	Бара дополнителни трошоци поради дополнителните услуги кои ги врши

4.3. Придобивки од користење на факторинг услугите

Употреба на факторинг има повеќекратни бенефиции за трговските друштва, затоа што факторингот е механизам кој им овозможува на трговските друштва бргу да одговорат на промените на побарувачката во земјата и во странство, како и да постигнат значајни заштеди на трошоците, кои инаку би ги имале, доколку самите би ја извршувале наплатата на побарувањата или исплата на одобрени кредити.

Најзначајна придобивка од употреба на факторинг механизмот за трговските друштва е тоа што не се оптоварува сопствениот биланс, бидејќи факторот го презема ризикот за наплата на побарувањата. На овој начин, производителот – извозник не ја чека реализацијата на своите побарувања или реализација на одобрените кредити по отстапување на фактурата со попатната документација за обезбедување на плаќањето.

Исто така, факторингот му овозможува на производителот – извозник продажба за готовина, наместо испораката на стока да се врши на кредит или со одложено плаќање. На овој начин, на производителот – извозник му се дава можност да дојде бргу до средства кои му се потребни за нормално финансирање на следниот циклус на производство.

Факторингот служи и за финансирање на надворешната трговија. Откуп на извозните финансиски инструменти (меница, фактура, акредитив) го вршат банките – фактори. Најчесто кредитите се одобруваат на рок до 6 месеци. Комитентот го пренесува правото на наплата по основ на цесија на факторинг компанијата (најчесто банка) по фактури доставени до купувачот или ја приложува меницата или акредитивот. Истовремено, банката му го исплаќа на комитентот дисконтираното побарување, а самата понатаму одговара за неговата наплата. Со тоа, ова зделка се сведува само на чисто финансирање (кредитирање) на извозот, без да се чека проток на одобрување на кредит во траење од 6 месеци, намалено по основ на камата и трошоците за факторот.⁹⁰

4.4. Стварно правно дејство на факторингот

Кај факторинг зделките, често се поставува прашањето за тоа, што ако не бидат исполнети условите од факторинг договорот, дали тоа значи дека побарувањето автоматски се враќа назад на отстапувачот (клиент).

Одговорот на ова прашање, зависи од правната природа (видот) на факторингот и од меродавното право (дали правото на факторот е од стварно – правна природа или станува збор за облигационо право).

Природата на факторинг односот се разликува од земја во земја, ваквата разлика особено е видлива во правото на САД од каде што факторингот и потекнува, споредено со континенталното право. Во САД важи повеќе функционалниот пристап во толкување на правната природа на факторингот.

⁹⁰ Stakić B. , Barać S. – *Međunarodne finansije*, PFB, Beograd, 2008

Управување со сопственоста над побарувањата е поинакво од управувањето со сопственоста над стварите, овдека тоа се смета како облигационо, а не како стварно правно прашање. Континенталното право, ваквото мислење го смета за погрешно затоа што побарувањата се, исто како и стварите, дел од имотот на едно лице над кое може да се има право на сопственост. Последици од отворање на стечај над факторот во континенталното право се тоа да продавачот може да бара враќање на побарувањата.⁹¹

Ако се земе континенталното право како меродавно, суштина на факторингот е тоа да факторот ги остварува имотните права над отстапените побарувања, каде во случај на раскинување на договорот, побарувањата се враќаат назад во сопственост на отстапувачот.

Факторингот како вид трансакција, однос или зделка се уште нема своја единствена правна дефиниција на глобално ниво. Иако во правните системи и теории постојат повеќе дефиниции за факторинг, сепак изостанува нивна унифицираност по однос на суштинското значење на овој поим. Коренот на проблемите поврзани со дефинирањето на факторингот произлегуваат од различната класификација на стварите во различните правни системи.

Еден дел од *civil law* системите и *common law* системите поаѓаат од класичната поделба на стварите што се среќава во Институтите на Јустинијан каде што е наведено дека „Некои ствари се телесни, други се бестелесни.“ Понатаму текстот вели дека: „Телесните ствари се оние што по својата природа можат да се допрат, физички да се осознаат со едноставно допирање со рака, за разлика од бестелесните ствари кои што не можат да се допрат, бидејќи истите се состојат од право, наследство, плодотување, користење или облигација независно од начинот на кој тие биле договорени.“

Ваквата класификација на стварите на телесни и бестелесни се менувала низ вековите, но денеска е таква каква што е и главно е согласна со наведената Јустинијанова класификација. Според оваа класификација, независно од фактот дали една ствар е телесна или бестелесна, таа се класификува како ствар (*res*).

Под водството на Ѓорија Гемистиос - Плетон во тоа време е вршена систематска кодификација на правото и за првпат стварта (*res*) е дефинирана како нешто што е материјално, т.е. под ствар се подразбирале само материјалните (телесните) ствари. Се друго, што се сметано како „бестелесни ствари“ се класифицирало како права.

Оваа класификација на Плетон е содржана и во правните норми нашето домашно законодавство каде што во член 12 став 2 од Законот за сопственост и други стварни права⁹² стои дека: „Ствар, во смисла на овој закон, е дел од

⁹¹ Bjron B., *Factoring: A Comparative Analysis*. DJOF Publishing, Copenhagen, 1995.

⁹² *Види* Закон за сопственост и други стварни права објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 18/2001 и измени и дополнувања на законот се објавени во „Службен весник на Република Македонија“ број 92 од 22 јули 2008 година и број 139 од 19 ноември 2009 година, а дополнувања на законот во „Службен весник на Република Македонија“ број 35 од 12 март 2010 година.

материјалната природа што може да биде во власт на човекот и што може да се индивидуализира“, што индиректно потврдува дека под историскиот поим „res“ се подразбираат материјални ствари. Токму затоа, побарувањата како лични права или облигации не се предмет на правото на сопственост, туку се третираат како права и се уредуваат со Законот за облигациони односи и други слични закони.⁹³

Законот за облигационите односи поаѓа од други премиси главно содржани во член 442 во кој е содржана општата дефиниција на односот на купопродажбата каде што покрај другото е наведено дека: „(1) Со договорот за продажба продавачот се обврзува предметот што го продава да му го предаде на купувачот така што купувачот да стекне право на сопственост, а купувачот се обврзува да му ја плати на продавачот цената. (2) Продавачот на некое право се обврзува на купувачот да му го прибави продаденото право, а кога вршењето на тоа право бара држење на предметот и да му го предаде предметот.

Според концепцијата на овој Закон, предмет на продажба можат да бидат и права, што директно значи дека овде правата се дефинирани како “бестелесна ствар“, сосема спротивно на концепцијата од Законот за сопственоста и другите стварни права. Предмет на продажба може да биде само ствар што е во нечија сопственост.

Ако правата не се предмет на сопственост, тогаш тие и не можат да се продаваат, но тие можат да се пренесуваат, ако е тоа дозволено, и тоа се прави со цесија.

Клучната одредба во врска предметот на купопродажбата е содржана во членот 445 од Законот за облигационите односи, насловен како „Обврски на продавачот, предавање на предметот“, при што во членот 455 стои дека: „(1) Продавачот е должен да му го предаде предметот на купувачот во времето и на местото предвидено со договорот. (2) Продавачот ја извршил обврската за предавање на купувачот, по правило, кога предметот ќе му го врати или ќе му предаде исправа со која предметот може да се преземе.“

Па, ако цитираните законски одредби се анализираат во однос на институт факторинг, која пак во американската правна литература се дефинира како „продажба на побарувања“, дефинирањето на факторингот како „продажба на побарувањата“ е речиси униформно и општоприфатено во сите правни системи и сфаќања во врска со овој правен институт.

Факторингот така се дефинира и во дел од *civil law* правната литература, таму каде што правата се третираат како бестелесни ствари и каде што нивната продажба е можна. Но, во останатиот дел од *civil law* земјите, тој и натаму се дефинира само како една варијанта на цесија, т.е. пренос на побарувањата. Со донесувањето на *UNIDROIT* Конвенцијата за меѓународниот факторинг од 28 мај 1988 година и *UNCITRAL* Конвенцијата за преносот

⁹³ Гелев Д., *Злоупотреба на факторингот во домашните приватизации*, Скопје

(цесијата) на побарувањата во меѓународната трговија од 2001 година и самиот поим на факторинг е дефиниран како „пренос на побарувања“, а не како „продажба на побарувањата“.

Тргувајќи од ваквата констатација повторно се наметнува како неразјаснето прашањето за стварно – правната природа на факторинг односот, бидејќи ако во својата суштина овој институт ја содржи цесијата неспорно е дека под факторинг се подразбира пренос или отстапување на побарувања како облигационо правен однос, меѓутоа ако се тргне од фактот дека за ваквото отстапување факторот исплаќа пари во висина на вредноста на самите побарувања наведени во фактурите, ваквиот однос добива карактер на класичен купопродажен договор, што пак од друга страна му признава право на сопственост на факторот над откупените побарувања и право на понатамошно слободно располагање со нив, што пак ја истакнува стварно – правната природа на факторингот како трговска дејност.

4.5. Оправданост на факторингот како финансиски инструмент

Факторингот е метод што се користи од страна на некои фирми за да се добијат пари. Одредени компании се потпираат на факторите кога моменталните паричните средства со кои располагаат не се доволни да ги исполнат тековните обврски, па истите ќе можат да ги задоволат другите потреби за пари, како што се новите нарачки или договори; во други индустрии. Употреба на факторинг за добивање на пари потребни за задоволување на моменталните потреби за парични средства на фирмите, им овозможува на компаниите да во секое време одржуваат одреден мал и тековен баланс на готовина. Обезбедување на поголем износ на готови пари, им овозможува на фирмите истите да ги инвестираат во својот развој.⁹⁴

Факторингот исто така се користи како финансиски инструмент за да се обезбеди подобра контрола на протокот на готовина, особено ако во моментот компанијата има повеќе побарувања на сметката со различни кредитни услови за управување. Така што, една компанија ги продава своите фактури со попуст до нивната номинална вредност, тогаш кога смета дека тоа ќе биде добро за искористување на добиените средствата за зајакнување на сопствениот раст. Исто така, факторингот се јавува и кога стапката на поврат на средствата вложени во производството ги надминуваат трошоците поврзани со факторинг побарувањата. Затоа, разликата меѓу обртните средства на фирмата заработени од инвестирањето во производството и на трошоците за користење на факторингот е од клучно значење за одредување на степенот до кој ќе се користи факторингот и количината на готовина што и се става на располагање на фирмата.⁹⁵

⁹⁴ Петровиќ П. *Факторинг – модел дугорочне пословне сарадње*. Финансинг, 10-11/96.

⁹⁵ Родић, Ј., Филиповић, М. *Пословне финансије*. Београдска пословна школа, Београд, 2008.

Многу компании имаат готовински тек што варира. Тоа може да биде релативно голем во еден период, и релативно мал во друг период. Поради ова, компаниите сметаат дека е неопходно да располагаат со готови пари во благајна и да користат факторинг, со цел да им се овозможи да ги покријат своите краткорочни готовински потреби во оние периоди во кои тие потреби го надминуваат готовинскиот прилив. Секоја компанија, во еден период од своето постоење мора да одлучи колку сака да зависи од факторинг, за да ги покрие кратките недостатоци на готови пари, и со колкаво големо количество на готови паричните средства сака да располага, со цел да се осигури дека има доволно пари на рака за да може да ги покрие периодите на низок готовински прилив.

Сепак, конечната одлука за ваквата дилема ќе зависи од варијабилноста на паричните приливи, која пак е директно зависна од 2 фактора:

1. Приливот на готови пари може да се менува;
2. Должината на времето на готовински прилив може да остане под просечното ниво;

Ако готовинскиот тек драстично се намали, компанијата ќе се најде во ситуација кога ќе и треба голема сума пари, која ќе треба да ја обезбеди или од постојното салдо на парични средства со кои располага во тој период или преку факторинг услуга за покривање на обврските во текот на овој период. Исто така, колку повеќе ниското ниво на готови пари трае, толку повеќе е потребно кеш од друг извори (парични средства или фактор) за покривање на обврските. Како што споменавме претходно, компаниите мора да балансираат со опортунитетните трошоците, со цел да избегнат губење на парите кои што потоа би можеле да ги инвестираат, споредено со трошоците поврзани со користењето на факторинг.

Одржување на салдото на готови пари е суштинско за компаниите, бидејќи големината на паричните средства што една фирма ќе реши да ги „држи“ како готовина, е директно поврзано со нејзината неподготвеност да ги плати трошоците неопходни за користење на факторинг услугите за финансирање на своите краткорочни потреби за готовина. Проблемот со кои се соочува една компанија при донесување на одлука за големината на паричните средства што сака да ги држи на рака, е слична на одлуката со која се соочува и кога решава со колку физички инвентар сака да располага. Во ваква ситуација, компаниите мора да балансираат помеѓу трошоците за добивање на парични средства од факторот во однос на опортунитетните трошоци при губење на приносот што го заработува со инвестирањето во својот бизнис. Решениот за овој проблем е следниов⁹⁶:

$$CB = \sqrt{\frac{i * nCF}{(2 * r)}}$$

⁹⁶ Mehmed Jahić., *Računovodstvo*, Revicon, Sarajevo, 2001.

Каде,

- CB е салдо на готови пари
- nCF е просечен негативен прилив на готовина за одреден период
- i е [есконтната стапка] која ги надоместува трошоците на факторинг
- r е стапката на поврат на активата на фирмата

4.6. Влијание на факторингот на вредноста на компанијата

Од гледна точка на управување со оперативниот процес на трговското друштво, се смета дека користењето на услугите на факторинг или обезбедување на побарувања, претставува најпосакуван начин на кредитирање на секоја компанија за производство.

Претприемачот има можност да се „храни“ со средства на друштвото кои произлегуваат од користење на факторинг услуги. Факторинг се потпира на идејата дека на друштвото, со спроведување на продажба на принцип на трговски кредит, не се очекува приход од продадените стоки и услуги, туку од финансиски средства кои произлегуваат од продажба на субвенционирани услуги на финансиска институција по основ на факторинг. По проток на времето на достасаност на долгот, финансиска институција - фактор си ги повратува средствата исплатени на трговското друштво - клиент, со наплата на сумата директно од купувачите.

Клучната функција на факторинг е обезбедување на финансиски средства за друштвото за потребите на продажбата, под услови различно од оние кај трговски кредит. Примена на факторингот ја има онаа доблест каде што, дури и компанијата која врши продажбата на своите производи да не е квалификувана да добие заем/кредит од банка, поради премногу нискиот кредитбилитет и/или недостаток на кредитен рејтинг, да има можност да аплицира за факторинг и да позајми пари под залог до висина на износот што го должи или сумата од продажбата што му се должи. Факторот не врши процена на компанијата што ја врши продажбата, туку на трговските друштва со кои тоа соработува и квалитетот на износот што се должи, што е основа за воспоставување на нивната соработка врз принципите на факторинг.

Постојат два основни метода на трансферот на финансиските средства помеѓу факторот и клиентот. Првиот метод се базира на концептот каде што непосредно по прикажување на примероците од фактурите кои ја следат продажбата на принцип на трговски кредит, клиентот добива аванс од фактор во износ од околу 80%-90% од вредноста на фактурата. Вториот метод се одвива на следниот начин: факторот го обезбедува целиот износ од купопродажба и ја исплаќа целата сума намалена за износ на попустот кој се пресметува како резултат на фактот што овој износ ќе биде вратен многу подоцна и намален за трошоци за реализација на услугите за клиентот.

Главната улога на факторингот е остварување на неговата функција на финансирање. Но, потребно е ваквата услуга се дополни со уште неколку други

значајни функции, со цел да факторингот се диференцира од вообичаените слични финансиски услуги на пренос на побарувања, како што е цесијата, каде цесионерот е сопственик на побарувањето, додека одговорноста и обврската за наплата е на отстапувачот (трговското друштво кое го отстапува своето побарување), додека кај факторингот, имател и одговорен за наплата на пристигнатото побарување е факторот.

Во прилог на голем број придобивки кои ги нуди факторингот, како што се намалување на вложувањата во средствата за работа во нето работен капитал и намалување на трошоците на наплатата на побарувањата, со користење на услугата на факторинг поврзани се и голем број обврски како што се:

- Камати, во случај на обезбедување на кредит, во износ сличен како оној кај банкарските заеми;
- Висината на таксите што го следат трансферот, зависат од лимитот на самиот факторинг;
- Провизијата за преземање на ризик во случај на банкрот на примачот зависи од нивото на проценетиот ризик;
- Административни провизии и трошоци кои зависат од износот на побарувањата, а се наменети за обезбедување дополнителните услуги од типот на книговодствени услуги, наплата на долгот, проверка на кредитниот рејтинг на должниците, следење на должниците на трговското друштво и консултантски услуги.

Покрај ова, ваквиот начин на финансирање за последица има и слабеење на контактите и врските на самите фирми со нивните клиенти. Најчесто, директен контакт на клиентите со домаќинот, игра значајна улога. Преземање на голем број на функции од страна на факторот, поврзани со наплата на побарувањата и продажбата под услови на трговски кредит, ја слабее оваа врска.

Во случаите кога ќе се преземат сите контакти со купувачите од страна на факторот (што ќе влијае на изборот на примачите кои ќе бидат во можност да го користат трговскиот кредит), доаѓа до директно намалување на приходите од продажбата, кое произлегува од премногу ригорозните методи за проценка на клиентите и од недостатокот на прилагодување на понуда за потребите на примачите кои би имале поголема шанса да бидат идентификувани во случај на традиционалните форми на контакт.⁹⁷

Пример 1. Компанијата има достасани износи од претходните години од купувачи кои направиле нарачки пред сезоната, во износ од 70.000 €. Купувачите обично добиваат рок за одлагање на плаќањето, во траење од 45 дена од моментот на купување. Компанијата ги искористува предностите на услугата на факторингот, преку договор со факторот дека во моментот на

⁹⁷ Шкарић-Јовановиќ, К. *Факторинг – правни, финансијски и рачуноведствени аспект*. Финрар, 8/08.

извршената продажба, од него ќе добие 95% од продажната вредност на стоката (што е, вредноста на износот што се должи намален за 5% попуст). Со цел да се пресметаат трошоците за ова решение, треба да се подели процентот од попуст со процент од износот добиен со продажбата, по примена на факторинг, што е:

$$\text{Номинални трошоци за факторинг} = \frac{5\%}{95\%} = 5,26\%$$

Следно, знаејќи дека конечниот рок за исплата ќе пристигне до друштвото по 45 дена, а под претпоставката дека годината има 360 дена, ќе ја добиеме вредноста ефективните годишни трошоци за факторинг:

$$\text{Ефективни трошоци за факторинг} = \left(1 + \frac{5\%}{95\%}\right)^{\frac{360}{45}} - 1 = 50,73\%$$

Така, трошоците на факторингот за самото друштво се со значителна вредност и повеќе од веројатно е дека ги пречекорува трошоците за финансирање на самата компанија. Но, сепак треба да се запамети дека со примена на факторинг, за конечен резултат го има тоа дека компанијата не мора да ги носи трошоците за оправдување на побарувањето што се должи, додека износот од 70 000 € директно ќе се легне на сметката на фирмата и, што е уште поважно, факторот го презема ризикот поврзан со финансиски проблеми и евентуалниот стечај на купувачите на трговското друштво.

Пример 2: Едно трговско друштво размислува за користење на факторинг, со цел да го скрати работниот циклус. Податоците кои се однесуваат на пример во табела 1. Оттука има намалување на стапките на трошоците во капиталното финансирање на фирмата што произлегла од фактот дека дел од оперативниот ризик е преземен од страна на факторот благодарение на неговата гарантна функција. Со други зборови, ефектот на намалување на ризикот ќе биде помал во стапката на капиталните трошоци, што нема да доведе до промена на вредност на фирмата.

Табела 1. Влијанието на факторингот на вредноста на фирмата

	Без факторинг	Со факторинг	Промена
CR (приходи во кеш)	720	720	0
CE (трошоци во кеш)	316,8	324	7,2
NCE (не-парични трошоци)	50	50	0
ЕБИТ (добивка без камати и даноци)	353,2	346	-7,2
NOPAT (приходи во кеш)	286,092	280,26	-5,832
NCE не-парични трошоци	50	50	0
Δ NWC (пораст на нето обртен капитал)	0	0	0
Сарех (капитални трошоци)	50	50	0
$CF_{(1...n-1)}$	286,092	280,26	-5,832
RCP	30	0	-30
ICC	20	20	0
Основни средства	350	350	0
Побарувања на сметка	60	0	-60
Инвентар	40	40	0
Готови пари	21,6	21,6	0
Не-финансиски краткорочни обврски	20	20	0
k_e (стапка на капитални трошоци)	30%	29%	-0,01
k_d (стапка на долгови)	11%	10%	-0,01
Учество на долговите во капиталот ($D/(D+E)$)	50%	50%	0
$CF_{(0)}$	-451,6	-391,6	60
$CF_{(n)}$	737,692	671,86	-65,832
Стапка на трошоците на капиталот	19%	19%	-0,00905
Очекуван период (во години)	10	10	
NPV	846,7047442	915,1060078	68,40126361

Извор: хипотетички податоци⁹⁸

Како што може да се види во примерот, примена на факторинг може да придонесе за зголемување на вредноста на фирмата (*NPV* зголемување).

Водењето на оперативниот циклус е комплицирано и тоа влијае на вредноста на самата компанија. Примена на факторинг, кој исто така може да влијаат на неа, е еден од методите на скратување овој циклус и за намалување на оперативниот ризик, а со тоа за намалување на стапките на капиталните трошоци за финансирање на друштвото. Основната финансиска цел на друштвото е максимизирање на неговата вредност. Управување со производствениот циклус, исто така треба да придонесе за остварување на оваа негова фундаментална цел. Стратегија за создавање на вредност на трговското друштво се спроведува со посебен фокус на ризикот и неизвесноста.

Во овој дел од трудот се презентирани последиците за фирмата кои може да настанат од промените во работниот циклус и оперативниот ризик, кои

⁹⁸ Michalski G., *Factoring and the firm value*, Economics and Organization Vol. 5, No 1, 2008, p.37

се поврзани со користење на факторингот како инструмент за скратување на оперативниот циклус на фирмата и предности кои што резултираат со намалување на ризикот преку негово пренесување на товар на факторот.⁹⁹

4.7. Улога и значењето на цесијата кај факторингот како договорен однос

Во зделките на факторинг, се појавуваат три субјекти – учесници (фактор, клиент и должник). Односот помеѓу факторот и клиентот се регулира со договор, а вообичаениот инструмент за пренос на побарувања во договорниот однос е цесијата.

Цесијата, односно отстапување на побарувања, се врши врз основа на договор помеѓу отстапувачот – цедент, на примачот – цесионар, при што согласност од должникот – цесус, не е потребна. Во принцип, сите побарувања може да се цедираат, да се отстапат со цесија, со тоа што постојат и одредени отстапувања од ова општо правило, како што е случај со побарувања чие отстапување е забрането со закон, побарувања кои потекнуваат од забранети договори, споредни побарувања, доколку не се пренесуваат заедно со главното побарување, побарувања кои се поврзани со личноста на доверителот, како и побарувања кои потекнуваат од договори од чија природа произлегува дека тие не се преносливи, односно не можат да се отстапуваат.¹⁰⁰

Иако, цесијата е договорен однос помеѓу отстапувачот и примачот (цедентот - цесионарот), таа не делува помеѓу нив, туку нејзиното дејствие се протега на должникот. Правниот основ на цесијата може да биде договор, со судска одлука или пропис, со тоа што кај факторинг зделките правниот основ на цесијата секогаш е договор. Кога се работи за елементите кои ја сочинуваат факторинг зделката, правната теорија има заземено неподелен став, што не е исто кога станува збор за толкувањето на правната природа на институтот кој е составен дел на секој факторинг однос, кој главно се однесува на отстапувањето на побарувањата – цесија.

Поедини автори, цесијата (како отстапување на побарување) ја сметаат за преддоговор со кој странките се обврзуваат да склучат главен договор. Со проучување на правната природа на факторинг – цесијата, во своите дела, најмногу се занимавал авторот Вилим Горенц, кој укажува дека покрај тоа што секоја факторинг зделка опфаќа повеќе правни институти, за сите нив заедничко е дека тие во правен поглед претставуваат цесија (отстапување на побарување) и преддоговор кој ги обврзува странките да склучат главен договор. Покрај ова, истиот автор истакнува дека главниот договор пак, по своите битни обележја претставува договор за купопродажба. Од сите можни правни основи на цесија, кај факторинг доаѓа во предвид само договорната цесија. Преку анализа на договорните формулари на различни факторинг

⁹⁹ Michalski G., op.cit. pp.31-38

¹⁰⁰ Радоњиќ С., *Цесије, преузимање обавеза и асигнација као облик обрачунског плаќања у Републици Српској*. Бања Лука: Финрар, 10/12.

компаниј, утврдено е дека факторинг – цесијата се појавува само кај оние договори кои настануваат со испорака на стоки и услуги.¹⁰¹

Редовната цесија се однесува на едно или на повеќе побарувања, кај факторингот најчесто станува збор за цесија на сите побарувања, која уште се нарекува и глобална цесија. Покрај глобалната цесија и нејзината евентуална дозволеност (или недозволеност), може да се јави како проблем и можноста за отстапување на идни односно недостасани побарувања (овие побарувања најчесто се отстапуваат со факторинг). Како спорни прашања во врска со цесија на побарувањата (која е основа за функционирање на факторингот) може да се јави и можноста за глобално отстапување на побарувањата – глобална цесија и можност за отстапување на идни побарувања.

Без оглед на теориските концепти за правната природа на цесијата, основен услов кој што мора да биде исполнет за да договорната цесија се смета за полноважна е известувањето на должникот (нотификација) за отстапување на побарувања, па во овој контекст нема несогласувања, само што постои разлика во системот и начинот на известување од земја во земја. Во земјите со римска правна традиција вообичаен е системот на нотарско известување на должникот, за разлика од континенталните, законодавството и праксата на англосаксонските земји го применуваат системот на регистрација на побарувањата. Примената на регистрациониот систем има двојна функција, бидејќи покрај известување на должникот за извршената цесија (односно за промена на доверителот), регистрацијата служи и како средство за обезбедување на факторот (бидејќи со тоа се востановува првенствената наплата во негова корист). Покрај разликата во системот на известување на должникот за извршената цесија, разликата помеѓу земјите постои и во поглед на дозволеноста за договарање на забрана за отстапување на побарувања воопшто. Во земјите со континентално право, а и во Англија, договарање на забрана за отстапување на побарувања е дозволено, непочитување на ова забрана за последица има ништовност на извршеното отстапување (во овој случај цесионарот не може да изврши наплата на побарувањата од должникот). Ставот на американскиот УСС (Униформиран трговски законик) е сосема спротивен, апсолутно е забрането договарање на забрана за отстапување на побарувања.

Врз основа на одредбите на договорот за факторинг (помеѓу клиентот и факторот), клиентот (продавач, вршител на услуги) му ги отстапува на факторот, своите (главно недостасани односно идни побарувања од договори за купопродажба и вршење на услуги, склучени со купувачите). Спрема купувачот на стоката односно услугата, факторот има положба на доверител според договорот од кој отстапеното побарување потекнува. Согласно одредбите од Законот за облигациони односи, купувачот (должник) може да му ги истакнува на факторот сите приговори кои ги имал и спрема неговиот

¹⁰¹ Salinger F. R. *Factoring Law and Practice*. Sweet & Maxwell, London, 1991.

претходник (клиентот). Од значење за факторинг зделката може да биде и односот на факторот спрема трети лица кои полагаат некакво право на наплата од отстапеното побарување (што најчесто се случува кај глобалната цесија). Во врска со можните спорни ситуации од ваков тип, треба да се констатира дека меѓународните решенија за овие случаи не постојат. На национален план, во согласност со правните правила на договорното право во земјите со континентална правна традиција, приоритет во наплатата би имал оној доверител кој прв го стекнал своето право или за кого должникот е првично известен. Англосаксонските земји, кои го практикуваат системот на регистрација како систем на известување на должникот, приоритет во наплатата на побарувањата се утврдува според редоследот на уписот во регистарот (што во иднина може да го лесни проблемот, бидејќи е поточен).¹⁰²

ГЛАВА 5

5. Предности, слабости и оправданоста на факторингот во домашното и меѓународното финансирање на стопанството

Факторинг договор се склучува исклучиво во писмена форма, поради својата комплексна правна природа. Интересите на договорните страни се различни, па со тоа и предностите и недостатоците на факторингот се менуваат во зависност од позицијата во факторинг бизнисот.

5.1. Предности на факторинг

Факторинг зделките имаат голем број на предности во однос на останатите начини на финансирање на стопанството, меѓу кои посебно се издвојуваат следните:

1. Не се губи многу време за аплицирање за кредит;
2. Подобрување на ликвидноста: клиентот веднаш наплатува дел од износот на своето побарување од фактори, а потоа овие средства ги пренасочува кон други активности;
3. Финансирање преку факторинг има предности во однос на финансирањето преку тековната сметка. Во вториот вид на финансирање банката обично финансиран некаде помеѓу 60% до 80% од вредноста на побарувањата, најмногу до износот на одобриениот кредит, додека факторот веднаш му ги става на располагање на клиентот, паричните средства во висина од околу 80% од побарувањата;
4. Подобрена позиција на пазарот - по приливот на средства клиентот може да купува поевтина стока (екстра попусти кои следуваат за авансно плаќање) и уредна испорака на стока;
5. Подобра финансиска положба, кредитна способност и солвентност;

¹⁰² Ivanka Spasić, *Značaj cesije kod ugovora o faktoringu*, Novi Sad, 2009

6. Обезбедување на наплатата преку факторинг е поевтино отколку кај класичното осигурување, бидејќи не мора да се обезбедува 30% од осигурената сума, како што е практика на друштвата за осигурување;
7. Анализа и следење на должници - клиентот никогаш не ќе мора дополнително да ги анализира и да ги следи своите должници, бидејќи ова ќе го прави самиот фактор во рамките на факторинг услугата;
8. Помалку време се троши за наплата на побарувањата бидејќи факторите се специјализирани за вакви дејствија.¹⁰³

Табела 2. Предности на факторинг во однос на други модели на финансирање

Критериуми	Факторинг	Кредит	Лизинг
Почеток на финансирање	од 5 - 10 дена	од 30 - 180 дена	од 15 - 30 дена
Постапка на обезбедување	едноставна	сложена	сложена
Ограничување на вредноста	нема	има	има
Барање профитабилност	нема	има	вообичаено има
Зголемување на обврските	нема	има	има

Извор: Репрезент – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.4

Други придобивките од факторингот, се согледуваат во следново:

А) Воспоставување на силна основа

Воспоставува силна кредитна историја. Факторингот може да биде основен инструмент за создавање на позитивна кредитна историја, преку олеснување на навремено плаќање на набавувачите и намалување на долгот кон доверителите.

Исполнување на финансиските обврски. Генерирање на предвидлив готовински тек може да и овозможи на компанијата да ги исполни сите свои финансиски обврски и да се избегне можноста за банкрот поради несоодветноста на обртни средства.

Избегнување нови обврски. Факторинг не е кредит, но врши продажба на активата (фактури), и како таков не додава нови обврски кон билансот на

¹⁰³ Vukotić I., Faktoring alat za obezbedjenje likvidnosti, Profit magazin br.12, mart 2009

состојба на компанијата, што значи и посилна финансиска слика на компанијата. Со факторинг, ригидноста на традиционалното финансирање е отстранета, средствата растат со компанијата, што ја прави способна да ги искористи предностите за можен бизнис, кои бараат расположливи готовински средства. За компаниите кои или не може да конкурираат за традиционалните начини на финансирање на долговите или дека едноставно не сакаат да создадат уште повеќе долг, факторингот е поволно алтернативно средство за краткорочно финансирање.

Во заклучок, факторингот значи флексибилно финансирање поврзано со тековните и идните нивоа и потреби на тргување. Ова е во спротивност со традиционалното финансирање, што се базира на минати нивоа на билансот на состојба.

Редовно плаќање. Кога плаќањата се вршат во временски интервал од една недела, а фактурите издадени на купувачите се на трговски кредит, што значи дека тие ќе бидат платени по 30-60-90 дена или повеќе, факторингот може да обезбеди средства за задоволување на основните оперативни трошоци на регуларна основа.

Овозможува навремено плаќање на даноците. Факторингот обезбедува средства кои може да се користат за навремено исполнување на даночните обврски, што им овозможува на компаниите да избегнат хипотеки и пенали поради несолвентност.

Повремени и сезонски падови. Компаниите можат да го користат факторинг како средство за покривање на оперативните трошоци, особено кога клиентите доцнат со исплатите надвор од нормалните услови или побарувачката е привремено намалена.

Задржување на купувачите и вработените. Предвидлив готовински тек за доставување на стоки и услуги на клиентите и исполнување на обврските спрема вработените, ја зголемува стапката на одржување и ги намалува трошоците на прометот и ја подобрува стабилноста на компанијата.

Подобрување на кредитниот надзор. Факторите обезбедуваат критичка анализа на кредитоспособноста на купувачите за своите клиенти на континуирана основа, овозможување и подобар избор на купувачи и избегнување на големи загуби, кои на крајот значи подобрена сигурност за компанијата.

Б. Максимизирање на профитабилноста

Ги намалува кредитните трошоци на снабдувачот. Една компанија може побрзо да ги исплаќа набавувачите со средства добиени преку факторинг, со што се намалуваат или дури и елиминираат трошоците за кредит на снабдувачот.

Искористување на попустите од снабдувач. Факторинг средствата може да се користат за купување на стоките на попуст (пр. кај готовински набавки), а со тоа се намалуваат трошоците за сировини.

Квалификување за најпосакувана цени. По навремено отплаќање на набавувачите, по одреден период, компаниите често може да се преговараат за привилегирана цените.

Подобрување на наплатата. Факторинг компании се експерти за управување со процесот на собирање на пари, што значи намалување на трошоците за собирање, побрзо време на собирањето и подобрена стапка на целокупната наплата со помал трошок и лоши долгови.

Побрзо плаќање од купувачите. Општо призната корист од факторинг е дека некои клиенти, знаејќи како факторинг компанијата делува, подготвени се да ги платат фактурите побрзо, така што нивниот кредитен рејтинг не е намален. Факторите обично известуваат за историја на плаќање на кредитни агенции, кои го воспоставуваат кредитниот рејтинг за повеќето бизниси. Од гледна точка на приврзаник, доколку клиентите плаќаат побрзо, тоа треба да значи пониски факторинг надоместоци.

Исплата на долгови. Парите добиени од договорот за факторинг може да се користи за намалување на долгот на компанијата, која пак ги намалува трошоците за камата и финансиските трошоци на компанијата.

Се елиминираат предвремени попусти за плаќање на купувачите. Со претворање на побарувањата во готовина преку факторинг, компаниите немаат потреба да им нудат предвремени попусти за плаќање на своите купувачи, што често претставува скап и многу помалку ефикасен пристап за создавање на готовински тек, капитал и финансиска контрола. Факторинг обезбедува финансирање без продажба на капиталот на компанијата или загуба на оперативниот надзор.

Континуиран извор на оперативен капитал. Парите добиени од факторинг се директно врзани за продажбата на компанијата, што значи дека ако се зголеми продажбата, исто така ќе се зголеми и наплатата и приход од готови пари кои ќе бидат достапни за понатамошно инвестирање во компанијата.

Инвестирање во технологијата. Капиталот од факторинг може да се користи за да се надгради или да обезбеди нова технологија неопходна за работењето на компанијата, која може да ја зголеми продуктивноста и да го подобри квалитетот, а со тоа да се намалат оперативните трошоци, па дури да се зголемување и продажбата.

Подобрување на бизнис планирањето. Со стабилен и предвидлив тек на готовина, менаџментот на компанијата може полесно да се фокусира на операции, стратегија и планирање на иднината на компанијата.

Кредитна проверка и контрола. Факторот, ја обезбедува компанијата-клиент со кредитни информации за секој бизнис, што би можел да претставува нов потенцијален клиент, овозможувајќи им на компанијата да се направи добри кредитни одлуки.

Инвестирање во обука и услуги. Поефикасни и добро обучени вработени и подобрување на услугите за купувачите, може значително да ги намалат оперативните трошоци и да го зголеми задоволството на клиентите.

В. Можности за понатамошен раст

Дејствување со полн капацитет. Со факторинг, обртните средства ќе станат полесно достапни за зголемување на работната сила и материјали за работа, со што тие стануваат поефикасни, што доведува до полно ниво на производство на самата компанија.

Купување на дополнителен инвентар. Факторинг фондовите може да се користат за набавка на инвентар, што пак значи дек купувачите ќе имаат на располагање повеќе производи.

Инвестирање во продажба и маркетинг. Со користење на дополнителен капитал за да се генерираат нови бизнис, компанијата може да го зголеми својот удел на пазарот и својот профит.

Инвестираат во развој на производството. Инвестирањето во нови производи и услуги и помага на компанијата да остане конкурентна и често да воспостави предност на пазарот, овозможувајќи и премиум цени и повисок профит.

Меѓународен бизнис. Факторинг може да биде ефикасен начин да се минимизираат трошоците и ризикот на водење бизнис во странство. Извозниот факторинг може да го олесни извозот во земји каде што факторинг компанија има свој соработник.

Исполнување на поголеми нарачки. Резервите од обртен капитал што се остваруваат преку факторинг може да обезбедат ресурси за да се исполнат и да се произведат нови големи нарачки, уште пред да се изврши целосна исплата.

Кредитирање на купувачите. Обртни средства од факторинг може да се користат за поддршка на кредитни набавки од страна на купувачите, а со тоа и зголемување на обемот со сегашните купувачи, дополнително овозможувајќи продажба и на нови клиенти кои бараат условите за кредитирање.

Квалифицирање за зголемена линија на снабдувачи. Со подобрување на положбата и историјата на плаќања, зголемувањето на линијата на снабдувачи може да обезбеди дополнителна поддршка за целите за раст на самата компанија.¹⁰⁴

5.2. Недостатоци на факторинг ¹⁰⁵

Но, и покрај очигледните предности, факторингот има и одредени недостатоци, како што се:

1. Финансирањето е краткорочно;
2. Факторинг настанува само кога факторот е сигурен во кредитната способност (бонитетот) на должниците на клиентот;
3. Се финансираат само клиенти кои водат големи бизниси;

¹⁰⁴ Arandelović N., *Factoring kao novi bankarski proizvod*, Pravni život 2008, vol. 57, br. 12, 2008.

¹⁰⁵ Шкарић-Јовановиќ, К. *Факторинг – правни, финансијски и рачуноведствени аспект*. Финрар, 8/2008.

4. Прекумерното потпирање на факторинг компаниите може да резултира со прекумерна готовина и погрешно управување;
5. Трошоците за факторинг се вообичаено повисоки од оние кај банкарските кредити;
6. Некои купувачи не сакаат вклучување на трето лице – фактор во односот, освен продавачот;
7. Факторингот е краткорочно финансирање и не може да ги задоволи сите бизнис потреби на едно трговско друштво;
8. Само факторинг без регрес го ослободува клиентот од ризикот за наплата, во сите други случаи, клиентот е одговорен за неизвршување на обврските од страна на купувачот (дури и за дисконтираните побарувања).¹⁰⁶

Доколку банката се јавува како фактор, тогаш овој договорен однос се нарекува форфетинг и се склучува само за еден бизнис, а не за повеќе (како во случајот на факторингот).

Други недостатоци на факторингот се согледуваат во следново:¹⁰⁷

А. Трошоци

Цената на побарувањата на компанијата се намалува од страна на фактор со исплата однапред на цената во кеш и тоа за 70-90% од нивната номинална вредност, во зависност од кредитната историја на клиентите и природата на бизнисот. Почетната цена се третира како плаќање во готовина однапред и клиентот обично добива дополнителен дел од номиналната вредност кога ќе биде наплатено побарувањето. Колку е подолг период за плаќање на фактурата, толку е поголема стапка. И од овие причини повеќето фактори не преземаат фактури кои имаат подолг период на плаќање од 90 дена. Крајната цена обично е некаде помеѓу 90-95% од почетниот износ на фактурата. Конечната цена на факторот може да го надмине износот кој се плаќа како каматна стапка на краткорочен комерцијален заем.

Клиентите пред склучување на договорот за факторинг, треба да ги земат предвид големината на минималниот годишен надомест, должината на периодот на обврската и отказниот рок, за да бидат сигурни дека факторингот е навистина прифатлив трошок за компанијата.

Компании - клиенти може да најдат дека, потпирајќи се на услугите на еден фактор, тие може да се „заклучат“ во врската, дури и кога веќе ќе се подобрат финансиските услови, поради приливот на готовина од кој било бизнис аранжман.

Б. Можно нарушување на односите со купувачите

Факторинг компанијата може да биде одговорна за наплата на фактурата; во такви околности, клиентот треба да обрне внимание на методите за

¹⁰⁶ Види повеќе на линк: <http://www.cbbh.ba/?id=678&lang=hr> [пристапено на ден 21.12.2015 година]

¹⁰⁷ Шкарић-Јовановић, К., *Финансијски рачуноводство*. Економски факултет, Београд, 2007

собирање на пари од страна на факторите, така што нивниот личен однос со своите купувачи нема да биде нарушен.

В. Погрешна претстава за компанијата - клиент

Во минатото, кога компанијата ќе ангажираше услуги на фактор, тоа се сметало како знак дека компанијата се соочува со финансиски тешкотии. Денес, ваквата перцепција е променета и факторингот се смета за нормален начин за водење на бизнис и остварлива техника за управување со готовина.

Г. Факторинг може да наметне ограничувања во однос на начинот на кој се води бизнисот

Кај нерегресниот факторинг, повеќето фактори ќе сакаат претходно да ги одобрат купувачите на своите клиенти, што може да предизвика одложувања во склучување нови нарачки. Исто така, факторот ќе применува и кредитни лимити за поедини корисници.¹⁰⁸

Видно од горенаведената анализа на факторингот гледано од аспект на неговите предности и недостатоци јасно е дека факторингот е квалитетен облик на финансирање на стопанството, особено на извозот, бидејќи ги ослободува компаниите од ризик од проверка на бонитетот на своите купувачи, ризик од ненаплативост и различни политички ризици.

Основен недостаток на факторингот е тоа што за продадената стока или извршена услуга се добива помал износ од нивната вистинска вредност.

5.3. Функции на факторингот

Факторингот, по правило, остварува три основни функции:¹⁰⁹

Функција на финансирање, односно обезбедување готови пари по пат на авансна исплата.

Основна функција на факторингот е финансирање. Откупувајќи ги сегашните и идните побарувања на клиентите кои се најчесто со рок на пристигнатост од 30 до 180 дена, факторот врши финансирање. Финансирањето се врши на тој начин така што факторот му ја исплаќа куповната цена веднаш, а наплата на побарувањата ја врши по нивното достасување. Финансирањето може да се изврши на два начина и тоа по пат на аванс и по пат на дисконт. Кога станува збор за авансно финансирање, факторот му исплаќа на клиентот од 75 до 90% од откупените побарувања, додека преостанатиот износ го исплаќа после намирување на должниковата обврска и намирување на факторинг надоместокот. Кај дисконтното

¹⁰⁸ Arandjelović N., op.cit.br.12, 2008

¹⁰⁹ <http://www.fcfinancing.com/of/function/> [Пристапено на ден 17.12.2016 година]

финансирање, факторот веднаш ги исплаќа откупените побарувања, намалени за факторинг надомест во која се пресметани сите трошоци од факторингот.

При остварување на функцијата на финансирање, значајно е тоа што факторот му става на клиентот на располагање одреден паричен износ и многу е важно да постои одреден, однапред познат временски интервал помеѓу денот кога факторот ќе исплати, односно ќе му стави на располагање на клиентот одреден износ, до денот кога тој – факторот ќе стекне можност, односно право да се наплати од должникот на клиентот.

Функција на обезбедување на наплата *del credere* функција (гаранција за обврски на трето лице)

Се работи за функција кога факторот врз себе ја презема обврската за наплата односно за платежната неспособност на должникот на клиентот. Кој ризик за наплата ***in concreto*** ќе преземе факторот зависи од самиот договор за факторинг, затоа што самото преземање на ***del credere*** обврската не значи дека факторот се согласил да ги преземе врз себе сите можни ризици за наплата на побарувањето. Но, постојат и договори за факторинг, особено во американската практика, кога факторот врз себе ја презема ***del credere*** обврската не само за финансискиот ризик, туку и политичките ризици за наплата на побарувањето, ризикот за испорака на стоката и друго.

Кога клиентот ќе изврши испорака на стоката, факторот во никој случај не може да се откаже од својата преземена обврска за ***del credere*** обврска. Клиентот има право на надомест на целиот износ на цедираното парично побарување со одбивање на провизијата на факторот, без оглед на платежната (не)способност на неговиот (на факторот) должник.

Функција на управувањето со побарувањата

Се работи за функција и услуги што не се содржани во претходните две функции. Во рамки на оваа функција, факторот на клиентот му обезбедува голем број на директни и дополнителни услуги.

Во директни услуги спаѓаат:

- Испитување на кредитната способност на должникот;
- Водење книговодство;
- Одржување на сметка;
- Наплата на долговите;
- Пресметка на провизија, данок и слично;
- Обезбедува наплата на побарувањата што ги купил.

Во дополнителни услуги спаѓаат:

- Истражување на пазарот;
- Давање на разни стручни и советодавни информации;
- Водење на статистика на прометот;
- Вршење на маркетинг услуги;
- Вршење на посреднички услуги помеѓу бизнис партнерите и слично.

5.4. Механизми на факторинг

Во факторинг, основните средства се побарувањата на продавачот, кои се купени од страна на факторот на попуст. Останатиот износ се исплаќа на продавачот, кога побарувањата ќе бидат наплатени, намалени за износот на камата и провизија за услугата. На пример, повеќето фактори им нудат на продавачите финансирање до 70% од вредноста на фактурата за нивните побарувања и им ги исплаќа останатите 30% - намалени на за износ на камата и провизии - кога ќе го наплата побарувањето од купувачот.

5.4.1. Пример 1: Пример на домашна факторинг трансакција

Чекор 1: Мал продавач П, продава роба од 1.000.000 домати на својот клиент К, кој е голем купувач и мултинационален извозник. П како конкурентски гест му нуди на К 30-дневен рок за плаќање. На ваков начин П бележи 1 милион како побарување, а К како долг од 1 милион евра.

Чекор 2: П има потреба од обртен капитал за да произведе повеќе добра. Факторот Ф, ги купува побарувањата на продавачот П (П му ги „препишува“ своите побарувања спрема К на Ф). П веднаш добива 70% од номиналната вредност на побарувањата (700.000 евра). К е известен дека побарувањата се фактурирани.

Чекор 3: Во рокот од 30 дена, Ф ја добива целосната исплата директно од К, а П ги добива останатите 30% намалени за износ на камата (на износ од 700.000 евра) и провизии.

Значајна карактеристика на факторинг односот е дека факторот ќе достигне помалку од 100% од номиналната вредност на побарувањето, иако го презема побарувањето во целост. Разликата помеѓу авансниот износ и фактурниот износ создава резерва која ја задржува факторот. Оваа резерва се користи за покривање на сите недостатоци (дефицити) кај плаќањата поврзани со фактурата. Ако и кога фактурата ќе биде платена во целост, резервната вредност се отпишува од страна на фактор на клиентот.¹¹⁰ Една типична авансна стапка изнесува 70%, со тоа се воспоставува резерва од 30%. Така, дури и во нерегрес факторинг постои поделба на ризикот помеѓу факторот и клиентот во форма на оваа резервна вредност.

¹¹⁰ Вредноста на оваа резервна сметка која служи за покривање на дефицити може да варира. Како што е опишано погоре, резервата се користи за самопокривање на определени трошоци. Алтернативно, во договорот за факторинг може да се определи и дозволи да од резервите од една сметка се покријат недостатоците на други сметки.

Резервната сметка служи како еден вид на сигурност за исполнување на обврската од страна на фактор на неговиот клиент. Во ефект, клиентот го проширува кредитниот контингент на фактор кој го изложува клиентот на ризик. Како резултат на тоа, ако факторот стане несолвентен, клиентот ќе стане општ кредитор на факторот и ќе бидат изложен на потенцијална загуба до висина на износот на резервата. Така, од перспектива на клиентот, угледот и кредитната способност на факторот може да бидат важен фактор.

Во повеќето случаи постојат дополнителни такси надвор од трошоците за провизија поврзани со различните компоненти на факторинг односот. На пример, камата може да се наплаќа и на ненаплатени побарувањата или на на побарувања кои пристигнуваат за наплата на фиксно определени денови. Алтернативно, каматата може да биде фиксна и да биде пресметана во трошоците. На кратко, провизии и трошоци поврзани со факторинг услугата варираат од однос до однос. Покрај каматата, во трошоците можат да бидат некои или сите од следниве трошоци: за аплицирање, трошоци за спроведување на постапка за проверка на кредитната способност на клиентот, манипулативни трошоци, трошоци за преддоговор, за сметководствени услуги, трошоци на име јавни давачки, данок на имот, пресуди, тужби, стечајни постапки, управни постапки, трошоци за огласување и слично.

Еден фактор може да уживаат голем број на предности преку својата понуда на кредитни услуги и услуги на наплата, заедно со своите услуги за финансирање. Бидејќи факторот извршува вакви услуги за голем број на различни клиенти, истиот може да ги амортизира фиксни трошоци поврзани со овие активности. Исто така, повеќето мали малите и средни трговски друштва, најверојатно, имаат многу малку познавање во кој било од овие две области. Повеќето претприемачи обично се ориентирани кон производствениот процес на своите бизниси, а отколку на финансиите. Факторите создаваат сопствена база на податоци за извршените уплати на сметките. Токму поради ваквите свои карактеристики, најголемите фактори станаа еквивалент од една голема кредитна размена на информации, кои нудат алтернативен извор на информации на приватни комерцијални кредитни бироа и јавните кредитни регистри. Ваквите кредитни и наплатни услуги што ги нудат факторите, особено се важни за наплата на побарувања од купувачи кои се наоѓа во странство. Така на пример, факторот на извоз пред склучување на договор за факторинг до продавачот – извозник, врши проверка на кредитната способност на странскиот купувач – увозник, со што му дава сигурни податоци за солвентноста на купувачот пред да пристапи на во бизнис сделка со него. Ова може да ја зголеми продажбата на странските пазари.

5.4.2. Пример 2: Пример на меѓународна факторинг трансакција

Пример на една Мароканска фирма која ги продава своите стоки на голема француската компанија, која бара кредит од 60 дена. Мароканската факторинг компанијата обично ќе контактира со факторинг компанијата во Франција - преку *Factor Chain International* (Светската асоцијација на факторинг компании)¹¹¹ - која ќе направи кредитна проверка на купувачот. Ако купувачот е

¹¹¹ FCI е глобална мрежа на водечки финансиски компании комерцијални, чија заедничка цел е олеснување на меѓународната трговија преку комерцијални финансии и финансиски услуги.

Со седиште во Амстердам и во тесна соработка со своите фирми-членки од сите различни континенти, FCI има вистински глобален дофат. Во моментов мрежата на FCI брои

одобрен, мароканскиот фактор ќе му исплати на мароканскиот продавач 70% од номиналната вредност на побарувањата, додека Францускиот фактор, за одредена цена - провизија, ќе ја преземе одговорноста за наплата на цената од францускиот купувачот. Ваквата зделка им овозможува на фирмите во земјите во развој да ги продадат своите стоки во странство без да се соочуваат со тешкотии при наплата во странство. Покрај тоа, Францускиот фактор мора да спроведе детална кредитна проверка пред да прифати да го факторира францускиот купувачот, со што ослободуваат продавачите од обврската да спроведат анализа за солвентноста на потенцијалните купувачи. Бидејќи побарувањата на мароканскиот продавачот може лесно да се конвертираат во готовина, мароканскиот фирмата е во состојба да понуди поконкурентни услови за своите клиенти.¹¹²

ГЛАВА 6

6. Економско - финансиски аспекти на факторингот како трговска дејност

Пресуден елемент во воведувањето на нови производи е предвидената побарувачка. Иако свеста за факторинг е екстремно мала, сепак досегашните испитувања покажуваат висок степен на заинтересираност за факторинг.

Предвидување на побарувачката за нови производи е тешко. Определување на цената, што е важно прашање, се уште не е воспоставено во пракса. Недостиг од расположливи информации во врска со факторингот создава тешкотија при споредувањата. Дури и во тој случај, разумна проценка на побарувачката за повеќе земји, слични на Македонија е помеѓу 1% и 4% од бруто – националниот производ. Врз основа на процената на бруто – националниот производ на една земја од претпоставени 10 милијарди американски долари, конзервативната проценка на годишниот обрт од факторингот би изнесувал од 150 до 200 милиони американски долари. Во табелата подолу дадени се неколку земји, слични на Македонија, во кои е присутен факторингот. Во некои случаи, како што е Кипар, факторингот е присутен на пазарот веќе многу години. Други земји, како што е Романија, имаат само неколку години фактичко искуство.

252 фактори во 66 земји, активно вклучени во повеќе од 80% од вкупниот број на прекугранични факторинг зделки во светот.

Повеќето членови FCI се во сопственост или се поврзани со, добро познати банкарски институции, индустриски конгломерати или осигурителни компании.

¹¹² Cox A. N., MacKenzie J. A. *Internacional Factoring*. Published by Euromoney, Ltd, London, 1981.

Табела 3. Број и годишен приход на факторинг компании

Земја	Број на компании што се занимаваат со факторинг	Годишен обрт од факторинг во земјата (во милиони УСД)
Естонија, Латвија и Литванија	5	2.300
Словенија	4	170
Романија	6	225
Кипар	3	2.035
Словачка	6	380
Унгарија	17	1.100

Извор: Factors Chain International. Статистика за факторинг за 2003 година

Кипар има значаен пазар за факторинг кој е во драматичен пораст. Голем процент од бизнисот е домашен и многу големи и мали компании го користат факторингот. Во Кипар, факторингот е важен за финансирањето, но компаниите го користат и како ефикасно средство за пренесување на услугите за администрирање на побарувањата, кредитното истражување и наплатата на побарувањата од купувачите на надворешни компании. Компаниите кои се занимаваат со факторинг се експерти за побарувањата од купувачи. Едноставно мора да бидат, бидејќи понуденото финансирање е засновано на отплаќањето на сметките што се предмет на факторинг.¹¹³

Што се однесува до финансиската исплатливост на услугата на факторинг, во самата постапка, покрај висината на побарувањето што се откупува, вклучени се и следниве трошоци:

- Трошоците за факторинг услугите вклучува и провизија за факторот, која се пресметува како процент од износот на купените побарувања и каматна стапка која се менува во согласност со движењата на пазарот на пари.
- Висината на авансот варира од 70 до 90% од вкупниот износ што се факторира. Овој износот се исплаќа во рок од два дена од денот на поднесувањето на потребната документација и не се намалува за трошоци на факторинг услугата.
- Провизијата кај факторингот е фиксен трошок и се пресметува како процент (1,5 - 2,5%) од износот на авансот (наместо од износот што се побарува). Се

¹¹³ Студија за факторинг во Македонија, Southeast Europe Enterprise Development, Февруари 2005

зависно од видот на факторинг, обемот на побарувањата, услови на плаќање, кредитната способност на клиентите и типовите на услуги.

- Каматна стапка е варијабилен трошок која е врзан за валутата на фактурата и зависи од условите на пазарот на пари, условите на плаќање и кредитната способност на клиентите. Се пресметува на реалниот износ на користени средства.¹¹⁴

Имајќи предвид дека повеќето од побарувањата во Македонија се краткорочни и дека нема пазар на кој би можел да се измери објективната вредност на побарувањата, најчестиот случај во Македонија во однос на сметководството за побарувањата е даден во случајот што следува:

Случај – Сметководствена постапка за откуп на побарувања

Компанија А (стариот доверител - клиент) има побарување од 1.000.000 денари што ги продава на компанија Б (новиот доверител - факторот) со 10% дисконт без право на регрес. Сметководствените книжења се следниве:

а) Пренесување на побарувања кај стариот доверител – клиент (субјект кој го пренесува побарувањето):

ОПИС	Должи	Побарува
- Пари и парични еквиваленти (за плаќањето од факторот)	900.000	
- Загуба од пренесување на побарувања (за 10% надоместок)	100.000	
- Побарувања од купувачите (за износот на пренесеното побарување според фактурната вредност)		1.000.000

б) Пренесување на побарувања кај новиот доверител – фактор (субјект кому му е пренесено побарувањето):

ОПИС	Должи	Побарува
- Други краткорочни побарувања (за пренесените побарувања според договорената вредност)	900.000	
- Пари и парични еквиваленти (за исплата на стариот доверител)		900.000

¹¹⁴ Студија за факторинг, февруари 2005 година

в) Наплата на побарувањата кај новиот доверител – факторот:

ОПИС	Должи	Побарува
- Пари и парични еквиваленти (за наплата од должникот)	1.000.000	
- Други краткорочни побарувања (за наплата од должникот)		900.000
- Приходи (налата од должник, разлика помеѓу трошок и наплатениот износ)		100.000

Во Македонија постои многу поголема побарувачка на капитал отколку негова понуда. Затоа, деловните субјекти имаат ограничена преговарачка моќ во однос на финансиските услуги. Кога фирмите ќе успеат да позајмат средства, тие задолжуваат обезбедување, вообичаено во вид на недвижен имот. Поради бирократските постапки наследени од поранешниот социјалистички општествен систем, кој се уште е присутен, овој процес е екстремно скап и претставува висок трошок на преминување, доколку фирмата сака да ги смени заемодавателите.

6.1. Пример пресметки кај факторинг

Компанијата НФ има извезено стоки во вредност од 10 000 американски долари (по фактура бр.1/06 во вредност од 6 000 долари и фактура бр. 2/06 во вредност од 4 000 долари). Доставено е и Известување бр.NF1/06. По приемот на известувањето од страна на факторот, на жиро-сметката на извозникот пристигнуваат парични средства во износ од 8 000 долари. Купувачот навремено уплатува на сметката на факторот, износ од 6 000 долари, а потоа и износ од 4 000 долари. Фактор му ја доплаќа разликата на извозникот (по одбивање на трошоци за административни комисии, камата и сл.).¹¹⁵

Пресметка:

Фактура 1/06	6 000 долари
Фактура 2/06	4 000 долари
Платени	8 000 долари
Камата ¹¹⁶	120 долари
Адм.пров.	50 долари
Разлика за доплата	1.830 долари

¹¹⁵ Иванишевиќ, М. *Пословне финансије*, Београд, 2012, стр.23.

¹¹⁶ Каматната стапка за конкретниот пример изнесува 9% годишно и е пресметана за два месеци на износ од 8,000 долари

По извршените плаќања факторот му испраќа на извозникот извештај во кој е наведена висината на пресметата и наплатена камата, административна провизија и други дополнителни трошоци.¹¹⁷

Пресметка на камата изгледа вака:

$$FVn = PV \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{mn}$$

FVn = идната вредност за бројот на периоди

n = број на периоди

PV = сегашна вредност

i = каматна стапка

m = број на пресметки годишно¹¹⁸

6.2. Примери на финансирање по пат на факторинг

Финансирање со задолжување кај банките или по пат на факторинг?

Во насока на практично осознавање на самиот механизам на факторингот, најдобро е да се направи анализа на практични примери на финансирање по пат на факторинг, каде клучното прашање се согледува во следново:

- Дали е подобро едно трговско друштво да ја отстапи наплатата на своите побарувања на факторинг организацијата, или е подобро да ја чека наплата (по истекот на рокот на достасаност), односно да изврши наплата во сопствена режија?

Пример 1: Основни елементи за разгледување на конкретниот пример се содржани во следниве податоци: *Побарувањето на ден 01.01.2005 година изнесува 300.000 евра, рок на исплата е договорен на 1 година со 12% камата (на годишно ниво), со тоа што побарувањата доспеваат за наплата на ден 01.01.2006 година.*

¹¹⁷ Hawkins D. *The business of Factoring*. Published by MC RRAW-Hill Book Company Europe, England, 1993.

¹¹⁸ Jahić M., *Računovodstvo*, Revicon, Sarajevo 2001

а) Пресметки за наплата во сопствена режија

- Побарувањето е од ден 01.01.2005 година, доспева на ден 01.01.2006 година..... 300.000 евра
- Договорена камата 12% (редовна).....36.000 евра
- Бруто наплата (01.01.2005 = 1+2)..... 336.000 евра
- Индекс цена за репроматеријал 135,2 односно пресметан депресијатор (100:135,2)..... коефициент 0.7391
- Дисконтен фактор..... коефициент 0.8928
- Дисконти:
 - а) по таблица 0.8928×300.000 267.840 евра
 - б) по депресијатор 0.7391×300.000 211.730 евра
- Диференција – загуби на побарувања:
 - а) $1 - б/а =$ дисконти..... 32.160 евра
 - б) $б/а - б/б =$ инфлација..... 46.110 евра
 - в) вкупно загуби на побарувања (а+б)..... 78.270 евра
- Реализирано побарување (3 - 7/в)..... 257.730 евра

б) Пресметки за наплата по пат на факторинг

1. Исплатено по факторинг договор од ден 01.01.2005 година – 75% од 300.000 евра..... 225.000 евра
2. Исплатен остаток од побарувањата до 75.000 евра на ден 01.01.2006 година со 12% камата..... 84.000 евра
3. Бруто наплата (1+2)..... 309.000 евра
4. Дисконти
 - а) по таблица 0.8928×75.000 66.960 евра
 - б) по депресијатор 0.7391×75.000 55.432 евра
- 5) Диференција – загуби на побарувања
 - а) $2 - 4/а$ 8.040 евра
 - б) $4/а - 4/б$ 11.528 евра
 - в) вкупно загуби на побарувања (а+б)..... 19.568 евра
- 6) Факторинг провизија ($300.000 \times 2\%$)..... 6.000 евра
- 7) Реализирано побарување..... 283.432 евра

Со оглед да $283.432 > 257.730$ евра, несомнено произлегува заклучок дека наплатата на побарувањата треба да биде отстапена на факторинг организацијата, бидејќи истата е профитабилна за друштвото на доверителот.

Основни причини за ваквата определба се состојат во следново:

- а) во прашање е поголема куповна моќ на ист износ на побарувања;
- б) се забрзува обрт на средства во репродукционите текови на трговското друштво.

Ова разлика може да биде помала под претпоставка дека по пат на каса сконто¹¹⁹ може да се забрза наплатата од должникот, но исто така разликата може да биде и поголема, ако се во прашање побарувања од меѓународни економски односи поврзани со земја со валута во девалвација.

Според прикажаниот пример, факторинг организацијата, покрај провизијата од 6.000 евра, ќе наплати и камата од 12% на износ од 225.000 евра или вкупно 33.000 евра, што претставува вкупен надоместо од 11% на почетниот износ на отстапеното побарување (износ од 300.000 евра).

Пример 2: По основ на извршена купупородажба на побарувања од купувач со добар бонитет од една солвентна фирма, во една банка – фактор се превземаат следниве деловни операции:

- Од една профитабилна и солвентна фирма, купени се побарувања од купувач по основ на продаден роба во вредност од 10.000,00 денари, со дисконт (провизија и трошоци) од 10% со цел на дознака – жиро сметка
- Во рок на доспевање наплатена се купените побарувања од купувачот во износ од 10.000,00 денари:
- По основ на дадени финасиски и советодавни услуги, на клентот е наплатено преку жиро – сметка износ од 4.000,00 денари

Сите трансакции се книжат на следниот начин: купувањето на сигурно наплативи побарувања од купувачот пред истек на рокот за нивната наплативост, од солвентни фирми, со одреден дисконт, како приход се книжи на начин што сметката на клиентот се задолжува со ознака „останати побарувања (факторинг)“ за номиналниот износ од 10.000,00 денари, а се одобруваат со „жиро - сметка“ за нето износ (како разлика од номиналниот износ и дисконт) од 9.000,00 денари и „приходи од провизија и други надоместоци“ (факторинг дисконт) за износ на дисконтот од 1.000,00 денари. Наплата на купените побарувања од купувачот по било кој основ (продажба на стоки или услуги) во рокот на доспевање се книжи така што се задолжува сметката „жиро - сметка“ на износ од 10.000,00 денари, а се одобрува сметка „останати побарувања (факторинг)“ за наплатениот номинален износ од 10.000,00 денари.

¹¹⁹ Каса сконто – претставува еден од кредитните услови за плаќање кое друштвото им ги нуди на своите клиенти. Накратко, тоа е еден вид попуст на кој купувачот може да смета доколку ги намира своите обврски до утврдениот рок (кој обично се нарекува дисконтен период т.е. период во кој важи каса сконто). Најчесто се изразува процентуално и тоа од вредноста на целокупниот приход остварен од продажба на производи и услуги. Така на пример, ако кредитните услови се 3/20 нето 50, тоа значи дека доверителот има одобрено 3% каса сконто ако се намира обврската во рок од 20 дена (дисконтен период), при што рокот на доспевање на обврската е во траење од 50 дена. Дали со водењето на политика за кредитни услови се постигнуваат позитивни или негативни резултати, се утврдува со споредување на дополнителните трошоци причинети со каса сконто и дополнителни користи остварени со истата.

Различни се книжењата кај продавачот на побарувањата по било кој основ (продажба на роба или услуги) пред рокот на нивната наплативост со одреден дисконт како трошок. Тогаш сметката се задолжува како „жиро - сметка“ за нето наплатен износ (номиналниот износ минус дисконт) и сметка „трошоци на факторинг дисконт“ за износ на дисконтот, а се одобрува сметка „купувачи од земја“ (или „купувачи од странство“) за номиналниот износ на продадените побарувања од купувачот со дисконт.

Во рамките на факторинг односот, банките во склад со склучениот договор, за сметка на клиентот како продавач на своите побарувања по било кој основ, вршат и други услуги, како што е водење на книговодство. И по овој основ, тие остваруваат провизија, како продажна цена за ваквите услуги со која се покриваат трошоците настанати од нивното извршување. Разликата претставува остварена нето заработка во вид на профит. За износ на наплатената провизија, сметката се задолжува „жиро - сметка“, а се одобрува сметка „приходи од провизија и други надоместоци“ (факторинг услуга).

6.3. Сметководствено евидентирање на факторинг

Сметководственото евидентирање на факторинг - начелно се разликува од тоа дали станува збор за потполн (прав) факторинг - без регрес или е квази факторинг – со право на регрес.

Исто така, сметководственото евидентирање зависи и од тоа дали станува збор за факторинг или само за наплата на туѓи побарувања.

Во продолжение се дадени примери за факторинг без право на регрес и со право на регрес, односно за откуп на побарувања од факторинг друштво регистрирано согласно Законот за финансиски друштва, а не од друштво кое врши услуга само за наплата на туѓи побарувања.

ПРИМЕР 1 ¹²⁰

1. Друштвото А склучило договор со факторинг друштво Б за продажба на своите побарувања без право на регрес	10.000.000
2. Рок на стасаност на побарувањата	90 дена
3. Факторинг друштвото Б по потпишување на договорот за факторинг му исплатило аванс на друштвото А (80% од откупените побарувања)	8.000.000
4. Факторинг друштвото Б пресметало камата на авансот по стапка од 10% годишно [(8.000.000 x 10 x 90) : 36.500]	197.260
5. Договорен е надомест за ризик од наплата од 7% (10.000.000 x 7%)	700.000

¹²⁰ Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.9

6. Договорен е административен надомест (за обработка на документи)	150.000
7. Факторинг друштвото Б на денот на стасаност ги наплатило побарувањата (10.000.000) и на друштвото А му го платил остатокот од 20% по одбивање на договорените надоместоци [2.000.000 - (197.260 + 700.000 + 150.000)]	952.740

Врз основа на податоците во **Пример 1** спроведени се следниве:

КНИЖЕЊА

Кај друштвото А (Клиент)

127 – Останати побарувања - Факторинг друштво Б	10.000.000
120 – Побарувања од купувачи	10.000.000

По договор за факторинг

479 - Останати финансиски расходи	1.047.260
229 - Останати обврски - факторинг друштво Б	1.047.260

По ф-ра од факторинг друштвото Б за камата, надомест за ризик и административен надомест

1000 - Сметка	8.000.000
---------------	-----------

127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б	8.000.000
<i>Наплатен аванс 80% од останати побарувања</i>	

1000 - Сметка	952.740
---------------	---------

229 - Останати обврски - факторинг друштво Б	1.047.260
--	-----------

127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б	2.000.000
---	-----------

Доплата по одбивање на обврските за надомест на факторинг друштвото Б

ПРИМЕР 2 ¹²¹

Факторинг без право на регрес

Друштвото А склучило договор со факторинг друштво Б за продажба на своите побарувања	10.000.000
--	------------

2. Рок на стасаност на побарувањата	60 дена
-------------------------------------	---------

3. По потпишување на договорот за факторинг, факторинг друштвото Б на друштвото А (по одбивање на 10% од побарувањата за надомест) му исплатило	9.000.000
---	-----------

¹²¹ Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.10

4. Факторинг друштвото Б на денот на стасаност го наплатило побарувањето 10.000.000

Врз основа на податоците во **Пример 2** спроведени се следниве:

Книжења

Кај друштвото А (Клиент)

127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б9.000.000
479 - Останати финансиски расходи1.000.000
120 - Побарувања од купувачи во земјата10.000.000

Врз основа на договор за факторинг

1000 - Сметка9.000.000
127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б9.000.000

Наплата од факторинг друштво Б

Кај факторинг друштво Б (фактор)

162 - Краткорочни кредити во земјата 10.000.000
1000 - Сметка9.000.000
779 - Останати финансиски приходи1.000.000

По договор за факторинг

1000 - Сметка10.000.000
162 - Краткорочни кредити во земјата10.000.000

Наплата по договор за факторинг

Кај друштвото В (Должник)

220 - Обврски спрема добавувачи во земјата10.000.000
229 - Останати обврски - факторинг друштво Б10.000.000

По договор за факторинг - пренос на обврски кон фактор

229 - Останати обврски - факторинг друштво Б10.000.000
1000 - Сметка10.000.000

Уплата на факторинг друштво Б

ПРИМЕР 3¹²²

Факторинг со право на регрес

1. Друштвото А склучило договор со факторинг друштво Б за продажба на своите побарувања со право на регрес 5.000.000
2. Рок на стасаност на побарувањата 60 дена
3. По потпишување на договорот за факторинг, факторинг друштвото Б на друштвото А му исплатило аванс (80% од откупените побарувања) 4.000.000

¹²² Рафајловска В., *Репрезент* – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, стр.11

4. Факторинг друштвото пресметало камата по стапка од 10% годишно [(4.000.000 x 10 x 60) : 36.500]	65.753
5. Договорен е еднократен надомест од 1,5% (5.000.000 x 1,5%)	75.000
6. Договорен е административен надомест (за обработка на документи)	60.000
7. Факторинг друштвото Б не ги наплатило побарувањата и го активирало регресното право	4.000.000

Врз основа на податоците во **Пример 3** спроведени се следниве:

Книжења

Кај друштвото А (Клиент)

127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б	5.000.000
120 - Побарувања од купувачи во земјата	5.000.000
<i>По договор за факторинг</i>	
1000 - Сметка	4.000.000
127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б	4.000.000
<i>Наплатен аванс 80% од отстапено побарување</i>	
993 - Права	5.000.000
998 - Обврски за права	5.000.000

За регресна обврска по договор за факторинг

479 - Останати финансиски расходи	200.753
229 - Останати обврски - факторинг друштво Б	200.753

По ф-ра од факторинг друштво Б за камата, еднократен надомест и административен надомест

120 - Побарувања од купувачи во земјата	5.000.000
127 - Останати побарувања - факторинг друштво Б	1.000.000
229 - Останати обврски - факторинг друштво Б	4.000.000

По активирање на регресно право

229 - Останати обврски - факторинг друштво Б	4.200.753
--	-----------

1000 - Сметка	4.200.753
---------------	-----------

Платено на фактор по активирање на регресно право

998 - Обврски за права	5.000.000
993 - Права	5.000.000

Затворање на обврска по активирање на регресно право

Во врска со претходно дадените примери ги даваме следниве објаснувања:

- Факторингот го врши финансиско друштво регистрирано за вршење на оваа дејност или банка;

- Во сите три примери учесниците се од една земја, значи домашен факторинг;
- Во **Пример 1** и **Пример 2** станува збор за потполн (прав) факторинг кој ги вклучува сите три функции (финансирање, обезбедување за наплата и управување со побарувањата);
- Во **Пример 2** дадени се книжењата кај сите три учесника (клиент, фактор и должник), бидејќи овој начин најчесто се применува во практиката, додека кај **Пример 1** и **Пример 3** дадени се книжењата само за клиентот (друштвото кое ги продава - отстапува своите побарувања);
- Во **Пример 3** станува збор за непотполн (квази) факторинг, бидејќи факторинг друштвото презема само две функции (финансирање и управување со побарувањата), но не ја презема функцијата за обезбедување за наплата (del credere).

Напомена: Во практиката се основаат друштва кои вршат наплата на туѓи побарувања независно дали рокот на побарувањата е недостасан или стасан, значи тоа се туѓи побарувања тековни или идни, но не преземаат обврска за финансирање, ниту за обезбедување на наплата. Воглавно тие вршат функција само на управување со туѓи побарувања, бидејќи побарувањата не ги откупуваат, тие остануваат кај клиентот. За својата услуга тие наплаќаат надомест и овој надомест се оданочува со ДДВ по стапка од 18%.¹²³

ГЛАВА 7

7. Современи тенденции на факторинг како банкарски инструмент за финансирање на стопанството

7.1. Општо за значењето на современите банкарски производи

Скоро во сите земји во светот, кон крајот на минатиот и почеток на овој век, банкарството поминува низ значајни промени, прилагодувајќи се на новите околности и предизвици на околината. Во овој временски период, најголем број на банки се трансформираа од традиционални диспозитивно – кредитни институции во банки кои нудат „комплетни услуги“, способни да дадат секаква финансиска услуга, како на домааниот така и на интернационалниот финансиски пазар. Банкарскиот производ, гледано според целта што треба да се постигне, е категорија на банкарски маркетинг, додека од аспект на неговото остварување претставува мошне сложена оперативна и организациона структура од мерки, постапки, дејствија и одлуки, која подразбира меѓусебна соработка во самите банки и одредени облици на меѓубанкарска соработка. Современите банкарски производи се израз на новата бизнис филозофија во

¹²³ Рафајловска В., *Факторинг–алтернативен модел на финансирање*, „РЕПРЕЗЕНТ“ Јули/Август 2013, стр.3

банките, кој се проширува низ сите нивоа на банкарското работење, од банкарски услуги за граѓаните до меѓународно банкарство, преку обучување на кадри, но нови менаџерски методи на работење.

Големите банки први пристапија кон прилагодување на промените во околината, поради сложеноста на последицата од таквите промени. Од друга страна, тие поседуваат најголема концентрација на стручни лица кои можат да ја проценат секоја новонастаната ситуација и да дадат одговор и објаснување на бројните фактори од околината. Организиран финансиски пазар е оперативен бизнис сектор во кој банкарските производи најмногу доаѓаат до израз, бидејќи претставуваат инструменти со кои се остваруваат некои од битните претпоставки за функционирање на тој пазар.¹²⁴

Така што, современата пракса, секојдневно нуди разни нови видови на услуги, меѓу кои се наоѓаат и финансиските услуги. Современите банкарски бизниси претставуваат дополнителни зделки на класичните банкарски бизниси, и се насочени кон остварување на поголем профити за банката, која како и секое претпријатие тежнее кон остварување на профит. Со ваквите видови бизниси, банките исто така го прошируваат својот асортиман на услуги заради задоволување на сите потреби на своите клиенти.

Современите банкарски бизниси, спаѓаат во најпрофитабилни бизниси на современото банкарство, а во високо развиени и пазарно ориентирани земји учествуваат и до 50% во нето приходите.¹²⁵

Во современи финансиски производи се вбројуваат: финансиски лизинг, факторинг, форфетинг и франшизинг. Постојат и некои други облици на современи банкарски производи, како што се финансиски консалтинг, *time – sharing* (долгорочен закуп на туристички објекти), но поради нивната не толку честа примена, истите се уште не биле предмет на некаква детална теоретска разработка. Развојот на пазарот нема само позитивни ефекти, туку тука се застапени и негативни елементи и тоа криза, банкрот и слично. Целта на *хеџинг*¹²⁶ на пример, е да се неутрализира и минимизира ризикот од загуби на кои едно трговско друштво може да биде изложено поради последици од промена на цените на неговата актива, пасива или идни обврски.

7.2. Факторинг како современ банкарски производ

Банките нудат кредитни аранжмани и бараат добри програми и компании каде би можеле да ги пласираат ваквите кредитни аранжмани. Но, не е толку лесно да се најдат добри програми и клиенти. Поради тоа, банките изнаоѓаат

¹²⁴ Salinger F. R. *Factoring Law and Practice*. Sweet & Maxwell, London, 1991.

¹²⁵ Arandelović N., *op.cit.*, br. 12, 2008.

¹²⁶ Хеџинг, англ. *hedge*, буквално значи ограда, жива ограда, што може да значи и да се оградни, да се прикрие, сокрие, заштити.

Овој израз кој буквално значи оградување со жива ограда означува намалување на ризикот при трансакциите кои се извршуваат во странски валути, осигурување од непредвидливост на девизниот курс, намалување на ризикот по имотот кој е искажан во странска валута, или осигурување од ризикот кој произлегува од работењето.

нови банкарски производи и на тој начин му помагаат на стопанството да ги апсорбира нивните понуди. Кое станува збор за специфични пара-банкарски операции кои се комплементарни со традиционалните банкарски зделки, посебно внимание му се посветува на факторингот. Имајќи го во предвид неговото значење, особено во земјите со развиено пазарно стопанство, во овој дел од труд се прикажани теоретски и практичните импликации на механизмот на факторингот како инструмент на финансирање и заштита на трговските друштва од кредитен ризик.¹²⁷

Факторингот станува сè позначаен облик на современо финансирање во внатрешен и меѓународниот промет, а се разликува од класичните форми на кредитирање кои ги нудат банките и други слични финансиски институции. Гледано од аспект на терминолошкото значење на факторингот, тој може кратко да се дефинира како посебна банкарска зделка, финансиска техника од есконтен карактер, која се заснова на договор склучен помеѓу (извозникот, клиентот, односно добавувачот) и факторите кои се најчесто банките или други специјализирани финансиски институции. Суштината кај ваквата бизнис зделка се побарувањата и префрлување на ризикот за нивна наплата од клиентот на банката. Покрај ова, овој финансиски инструмент има и значајна кредитна улога која се согледува од самото дејствување на странките, каде клиентот и ги отстапува на банката – фактор своите побарувања што ги има спрема трети лица – должници, но ја задржува обврската за гарантирање на нивното постоење и наплативост. Тука станува збор за едноставен систем на купопродажба или пренос на краткорочни побарувања (со рок на отплата до 180 дена) на факторот, која всушност е банка или друга специјализирана финансиска институција.¹²⁸

Имајќи ги во предвид сите бенефиции кои што факторинг ги обезбедува на субјектите кои учествуваат во него, како и за економијата на земјата во целина, укажува на потребата да проучи неговиот механизам не само во интерес на подобрување на прометот во странство, но исто така и кога станува збор за трговија со производи и услуги во земјата.

Финансиските можности на поедниците и трговските друштва на овозможуваат секогаш купувње на опрема потребна за развој, проширување и модернизација на работењето. Не секое друштво располага со адекватни средства кои би можело да ги понуди како обезбедување за банкарски кредити.

Од сето она што беше изложено до сега за факторингот, генерален заклучок е дека факторингот спаѓа во многу значајни современи инструменти за финансирање на претрпијатијата. Тој му овозможува на претрпијатието да ги продаде своите побарување од купувачите со добар бонитет пред нивниот рок на доспевање за наплата, по намалена цена, со дисконт, и на тој начин да дојде до потребните „свеж капитал“ за финансирање на одредедени приходни инвестициони потфати. Како што споменавме и претходно, во земјите со

¹²⁷ Velimirović, M. *Privredno pravo*, Srpsko Sarajevo, 2001.

¹²⁸ Hawkins D., *The business of Factoring*. Pulished by MC RRAW-Hill Book Company Europe, England, 1993.

развиено пазарно стопанство, во голема мера е развиен и факторингот. Што се однесува до нашата земја, таа уште е на почетокот од развојот на факторингот како инструмент за финансирање на претрпијатијата. Во таа насока, покрај банките како фактори, ќе биде потребно да се зајакне и учеството на дел од регистрираните специјализирани друштва за вршење на факторинг бизнис.¹²⁹

7.3. Новите трендови во банкарското работење

Со воведувањето на пазарното стопанство, во Република Македонија, се појавија и лизинг аранжманите, факторинг и форфетинг работи т.е. секјуритизацијата¹³⁰ на кредитните портфолија во Република Македонија во иднина може да биде интересен инструмент со кој што може да се стимулира хипотекарското кредитирање за станови и куќи, според примерот на секјуритизацијата на резиденцијални хипотекарни кредити во САД.

Банкарската индустрија ја зафатија нови трендови, што воопшто не биле присутни во минатото. Како последица на тоа, пак, банките се соочуваат со сериозни предизвици, коишто во наредниот период ќе имаат пресудно влијание врз нивниот опстанок и развој. Каква ќе биде судбината на банките, во голема мера, зависи од нивната флексибилност, т.е. од нивната способност да се приспособат на промените на начинот што ќе им обезбедува конкурентска предност, во споредба со другите финансиски институции.¹³¹

Денес факторинг фирмите толку се развиени што често се поврзуваат меѓу себе, прераснуваат во мултинационални компании, при што се вклучени и банки т.е. Комерцијалната активност на факторингот во моментов е присутна во повеќе од 60 земји во светот, а најголеми финансиски институции (како што се, на пример, *General Motors, Fuji bank, Hong Kong Corporation*) се сопственици на повеќе од 1500 факторинг компании.

Просечниот раст на факторинг аранжманите се движи од 15%-20% годишно. Заради илустрација може да се напомене дека во 2003 година вкупниот износ на факторинг финансирање во светски рамки достигна грандиозни 760 милијарди евра. Од сите земји најголем раст на факторингот има Велика Британија со 237 милијарди обрт во 2005 година, додека според континенти, најголем обрт има во Европа од 715,5 милијарди евра.

Денес вкупниот светски факторинг волумен е над 450 билиони американски долари, што претставува зголемување во текот на изминатите 5 години од 90%. Една од причините за растот на факторинг е тоа што, како

¹²⁹ Mr Vojteški – Kljenak D., *Factoring kao savremeni bankarski proizvod*, Beograd, 2008

¹³⁰ Секјуритизација (англиски: *securitization*) претставува процес на земање некој неликвиден финансиски инструмент, каков што е, на пример, кредит за купување куќа, групирање на поголем број такви кредити и издавање ликвиден финансиски инструмент (хартии од вредност) врз основа на тие кредити. Секјуритизацијата претставува посредна продажба на кредитите пред рокот на достасувањето, т.е. на одреден начин тие се претвораат во хартии од вредност, кои се продаваат на пазарот. Секјуритизацијата претставува една од најзначајните финансиски новини во последните четириесет години, бидејќи од корен ја измени природата на процесот на кредитирањето.

¹³¹ <http://www.factoring.pl/eng/index.php?page=4&s=5> [Пристапено на ден 17.12.2016 година]

глобалната конкуренција расте, бизнисите сè помалку се способни да бараат исплата на денот на или во пократок рок на испораките.¹³²

Модерниот факторинг се заснова на откупување на побарувањата и на тој начин се осигурува исплатата на побарувањето во моментот на договарањето, а не дури во моментот на плаќањето од страна на крајниот купувач на стоката. Во одделни гранки на индустријата дури 95% од прометот се одвива токму преку овој начин на современ факторинг (на пример прометот со текстил во САД).¹³³

Откако се создале факторинг односите, тие и натаму се усовршуваат, бидејќи другите постојни правни институти повеќе не можат да одговараат на потребите на практиката. Многу од тие институти се слични со факторингот, но во многу сегменти, сепак, се разликуваат. Според В. Горенц, факторингот треба да се разграничува од:

- Цесискиот кредит;
- Дисконтот;
- Форфетот; и
- Акредитивот.

Факторингот и цесесискиот кредит имаат само слична функција на финансирање, но финансиските ефекти кај факторингот се поголеми, отколку кај цесесискиот кредит. Вистинскиот факторинг и цесесискиот кредит, во основа, се разликуваат според тоа што кај правиот факторинг се работи за купување невтасани побарувања, а кај цесесискиот кредит се работи за заем остварен преку фидуцијарна цесија, пред сè заради осигурување. Кај неvistинскиот факторинг, пак, факторот ги наплатува купените побарувања откако втасале, а кај цесесискиот кредит дури ако заемопримачот не го враќа кредитот. Цесесискиот кредит секогаш не е јавен, додека факторингот, во поголем број случаи, е јавен. Што се однесува до споредбата на договорот за форфетинг и факторингот според нивната правна природа тие се договори за купување. И кај форфетниот договор, и кај договорот за факторинг се работи за продажба на парични побарувања, при што кај форфетингот, во потесна смисла, се работи за продажба на менични побарувања, и тоа на сопствени меници. Форфетингот е споредлив само со вистинскиот факторинг. Форфетерот и факторот го преземаат ризикот за наплата, т.е. отпаѓа правото на регрес ако форфетерот, односно факторот не го наплати побарувањето од должникот. Иако правно двата инструмента се многу блиски, сепак, постојат околности според кои што во практиката тие лесно се распознаваат. Тие разлики се видливи, и тоа: кај факторингот предмет на договорот за продажба се невтасани парични побарувања, а кај форфетингот редовно се работи за невтасани менични побарувања. На факторот, по правило, мора да му се

¹³² Bjron B., *Factoring: A Comparative Analysis*. DJOF Publishing, Copenhagen, 1995

¹³³ Bjron Birgitte, *Factoring: A Comparative Analysis*, DJOF Publishing, Copenhagen, 1995, стр.32–37.

понудат сите идни невтасани побарувања за откуп (глобална цесија), а на форфетерот можат да му се понудат и поединечни побарувања.¹³⁴ Со договорот за факторинг се купуваат побарувањата чија втасаност е ограничена на пократок рок, додека предмет на форфетинг договорот се побарувањата со среднорочна (1 - 5 години), односно долгорочна втасаност. Факторот ги купува побарувањата од испораката на стоката (главно потрошна), услуги и договор за дело, додека форфетерот се занимава со купување на побарувањата што се однесуваат на инвестициска опрема.¹³⁵

Факторингот, всушност, е современа форма на финансирање на малите и средни деловни субјекти и корпорациите, најчесто, наменета за краткорочен обртен капитал, но и за инвестиции.¹³⁶ Факторингот може да помогне да се надмине проблемот со приливот на домашните инвестиции. Тоа е облик на финансирање базиран врз вредноста на активата на фирмата што позајмува средства. За разлика од класичниот пристап на кредитирање во кој кредитот се одобрува врз основа на процената за кредитната способност на кредитобарателот, кај факторингот кредитот е поврзан со формула со којашто се пресметува износот на вкупните средства на оној субјект што има потреба од финансирање. Оваа експлицитна поврзаност постојано, се одржува така што вредноста на средствата (активата) на кредитобарателот е повисока од износот на кредитот. Но, олеснувањето е во тоа што активата што се бара да ја поседува кредитобарателот се неговите вкупни идни приливи - средствата што тој треба да ги добие од своите партнери преку продажба на неговите производи или услуги.¹³⁷

Суштината на факторингот се состои во тоа што позајмувачот (т.н. Фактор), всушност, ги откупува авансно со соодветен дисконт тие идните приливи од фирмата којашто има потреба од средства, наместо да бара колатерал (како во класичниот кредитен однос). Според тоа, сопственоста и правото на идните приливи преминуваат кај факторот, а фирмата добива кредит за тоа.¹³⁸

Разликите и предностите на овој систем за финансирање, во однос на класичниот кредит и другите форми на финансирање, се состојат во следново: прво, факторингот може да биде многу корисен за земји каква што е Република Македонија каде што има слаби системи и инструменти за обезбедување на наплатата, неефикасна наплата на побарувањата и сл.; второ, при факторингот кредитниот однос се заснова врз квалитетот на побарувањата, а не врз проценетата кредитоспособност на конкретната фирма; трето, тој може да

¹³⁴ Hawkins D. *The business of Faktoring*. Pulished by MC RRAW-Hill Book Company Europe, England, 1993.

¹³⁵ Schwizer P., *Managing factoring in banking groups*, University of Parma and Gianluca Mattarocci, April 2006

¹³⁶ Павићевић Б., *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и форфетингу*, Агенција Intellect, Београд, 1990.

¹³⁷ Trade finance guide, Chapter 9, *Export Faktoring*, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration

¹³⁸ Hadžić M., *Bankarstvo*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009.

биде многу корисен во земјите каде што банките тешко да им одобрат кредит на новоформираните приватни мали фирми за коишто немаат доволно информации и кредитна историја.¹³⁹

Во Република Македонија не постојат специјализирани и развиени факторинг компании, чија претежна дејност е исклучиво откуп и наплата на долговите. Во сите соседни земји оваа финансиска услуга постои и функционира како профитабилен бизнис, што придонесува за раздвижување на финансискиот пазар. Клучните причини поради коишто во Македонија не постои интерес за развивање и основање на вакви специјализирани факторинг - компании е непостоењето на посебен закон за небанкарски финансиски институции што треба да ја детерминира оваа дејност, како и непостоењето кредитни бироа што ќе содржат информации за должниците. Единствениот кредитен регистар во Република Македонија, што содржи информации за кредитната задолженост на физичките и правни лица, се наоѓа во Народната банка, а тие информации им се достапни само на банките. Покрај тоа, Република Македонија ја нема ратификувано ниту Конвенцијата на ООН за примена на факторинг услугите, усвоена од земјите членки во 1978 година. За функционирање на овој тип финансиска услуга, е неопходно знаење, капитал и финансиски информации за компаниите што ќе бидат поврзани во посебни информациски системи, односно постоење институција - кредитно биро.

Првите факторинг компании во една земја првично се основаат како посебни операции на бизнисот на постоечките банки. Таков е примерот со соседна Србија, каде што првата факторинг компанија е дел од групацијата Нова љубљанска банка (НЛБ). Факторингот, како посебна финансиска услуга го зголемува процентот на наплата, а со тоа се подобрува протокот на пари кај клиентите на факторот, односно се зголемува ликвидноста на компаниите. Функционирањето на факторинг компаниите и банките го зголемуваат бројот на клиенти и нивното кредитно портфолио, а на финансискиот пазар се постигнува поголема профитабилност. Постојењето на факторинг компании во Република Македонија, што би имале свои кредитни бироа, ќе го направи полесен и влезот на странските инвеститори на домашниот пазар.

Информациите што тие ќе можат да ги добијат од кредитните бироа на факторинг компаниите ќе им овозможат да го оценат квалитетот на фирмата што ја купува опремата, или на деловните партнери со коишто ќе треба да соработуваат, доколку се одлучат на за сопствена инвестиција во определена дејност.¹⁴⁰

Од извршената анкета на 9 македонски банки се покажа дека само две банки, на прашањето дали познаваат некоја финансиска институција што врши факторинг и форфетинг финансирање одговорија дека тоа е МБПР. Додека на прашањето колку се застапени факторинг и форфетинг финансирањето во

¹³⁹ Glen Arnold: *Corporate Financial Management*, Financial Times Professional Limited, London, 1998, стр.516.

¹⁴⁰ Dobrić N., Mihajlović M., *Lingvistička analiza stručnih termina, factoring poslovanja*, Strani pravni život 3/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.

Македонија половината од анкетираниите одговорија „малку“, а другата половина дека такви „не постојат во државата“.

Финансиски друштва што работат со факторинг во Република Македонија се: *Faktor Trust u Finance factoring* компанијата.

*Faktor Trust*¹⁴¹ е финансиско друштво за факторинг, лиценцирано од страна на Министерството за финансии на Република Македонија. Ова друштво обезбедува *cash flow* решенија за растечките македонски компании. Нивна цел е да понудат поддршка на развојот на компаниите што функционираат во македонската економија, и тоа преку обезбедување на неопходната ликвидност, овозможувајќи им континуиран раст и непрекинат оперативен циклус. *Faktor Trust* е основано на 07.05.2010 година, а основна дејност на друштвото е обезбедување краткорочно финансирање (факторинг и кредити, како и консултантски услуги поврзани со нив). Друштвото е лиценцирано од страна на Министерството за финансии на Република Македонија во согласност со Законот за финансиски друштва. Тие функционираат така што вршат проценка на кредитната способност на должниците пред да одобрат револвинг лимит, врз чија основа ќе можат да ги продадат нивните побарувањата во рамките на одобриениот лимит. Максимална рочност на фактурите што се прифаќаат е 180 дена одложено плаќање. За секоја фактура што се продава, се исплаќаат помеѓу 80% - 95% од нејзиниот износ, намалено за провизијата за обработка. Парите се плаќаат директно на сметката на продавачот. Останатиот дел од износот влегува во таканаречениот резервен фонд и се враќа назад по извршената уплата од страна на крајниот должник, намален за каматата.

Ова друштво ги нуди следниве видови факторинг:

- Домашниот факторинг е производ наменет за откуп на краткорочни побарувања од домашни должници, во рамките на Република Македонија. Кај овој тип факторинг тие се во постојан контакт со клиентите за да овозможат континуирано менаџирање на побарувањата на нивните клиентите и ликвидност;
- Извозниот факторинг е најпогоден за македонските производители што се пробиваат на странски пазари, а коишто имаат потреба од ликвидни средства за да понудат одложено плаќање, но и да го зголемат производството;
- Увозниот факторинг е наменет за странските компании коишто ги извезуваат своите производи во Република Македонија. Овој тип факторинг можат да го нудат и македонските компании што соработуваат со странските компании за да добијат подобри услови при отплатата, додека истовремено им нудат гарантирано плаќање на своите странски партнери;
- Револвинг факторингот е производ заснован врз револвинг принципот, при што се склучува договор за револвинг лимит, што овозможува редовен откуп на побарувањата на клиентите од одделни должници, а притоа претходно е одобрен кредитен лимит. Овој тип факторинг се комбинира со еден од

¹⁴¹ <http://faktortrust.com.mk/> [Пристапено на 17.12.2015 година]

останатите факторинг производи и се препорачува, доколку постојат должници со коишто редовно се соработува и ако тие ги почитуваат договорените рокови за плаќање.

Бугарската компанија *Finance info assistens* од Софија отвори фирма за факторинг во Република Македонија. Според информацијата на Централниот регистар, софиската компанија основала фирма во Скопје со назив *Finance factoring* факторинг компанија. Главната дејност на компанијата е други финансиски - услужни дејности, освен осигурувањето и инвестирањето во пензиските фондови што не се споменати на друго место. Услугата факторинг во Република Македонија не е многу користена од страна на банките. Единствено Македонската банка за поддршка и развој планира од следната година да им помага на компаниите преку инструментот факторинг.

Македонска банка за поддршка на развојот АД Скопје¹⁴² е единствената развојна банка во Република Македонија, основана со посебен закон, на 21 мај 1998 година. МБПР е развојна и извозна банка чијашто стратегиска цел е да го поддржува и поттикнува развојот на македонското стопанство преку кредитирање на мали и средни деловни субјекти и извозни компании. Банката работи во согласност со стратегиските политики, цели и приоритети на РМ под надзор на Министерството за финансии и во согласност со банкарската регулатива под супервизија на Народната банка на РМ. Единствено оваа банка го нуди инструментот форфетинг, во Република Македонија. Со форфетингот банката, всушност, им овозможува на компаниите да извезуваат на одложено плаќање, што е 100% финансирано од банката, така што таа го откупува побарувањето со извесен дисконт. На овој начин производот на компанијата станува поконкурентен на светскиот пазар, а таа добива прилив на пари за континуирано производство, при што не се загрозува ликвидноста. Македонска банка за поддршка и развој (МБПР) работи и со факторинг и форфетинг за сметка на клиенти. Таа ги нуди следниве производи: кредитирање, кредитно осигурување и факторинг.

За да се користи факторинг услугата треба да се пополни прашалник и апликација за лимит за странски купувач и да се достави заедно со бараната документација во МБПР. Доколку биде одобрена апликацијата за факторинг, тогаш се потпишува и заверува договор за факторинг (со нотарска заверка). Секоја фактура се пријавува во МБПР, а врз таа основа се исплаќаат средствата (авансот од 80% од износот на фактурата) на сметка на клиентот/извозникот. Корисници на факторингот можат да бидат трговски друштва регистрирани во РМ, што вршат продажба на производи и услуги во странство на одложено плаќање, до 180 дена. Доколку во рок од 180 дена од денот на втасување на фактурата нема плаќање од страна на странскиот купувач, тогаш се активирањето регресното право (МБПР го враќа побарувањето на клиентот). За овие 180 дена се пресметува редовна камата

¹⁴² <http://www.mbdp.com.mk/index.php/mk/> [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

од 8% годишно, додека по активирање на регресот се пресметува законска затезна камата. Корисник на услугата факторинг може да биде:

- Домашен стопански субјект што врши извоз на производи и услуги со рок на плаќање до 180 дена;
- Домашниот деловен субјект мора да биде во приватна сопственост;
- Да постои барем една година, т.е. да има финансиски извештаи за една година;
- Да има валидна полиса за осигурување на побарувањата и валиден лимит за конкретниот купувач за којшто ќе се врши факторингот.

Постапката за користење факторинг подразбира:

1. Клиентот доставува до МБПР прашалник за факторинг и поединечни апликации за секој купувач за којшто сака да врши факторинг. Вообичаено е лимитот, којшто е одобрен за осигурување да биде ист како и лимитот за факторинг (не е задолжително лимитите да бидат исти);

2. МБПР врши анализа на купувачите и клиентот од каде што се утврдува вкупниот лимит и поединечните лимити за секој купувач;

3. Се изготвува договор за рамковен револвинг лимит, што се заверува на нотар (извршна клаузула) и се потпишуваат 3 меници.

Цената на факторингот се пресметува врз основа на исплатениот аванс од 80% од износот на фактурата, а се состои од:

- Каматна стапка што изнесува 8% на годишно ниво (каматата се пресметува на исплатениот аванс од 80% од износот на фактурата на реален број денови)
- Провизија за управување, што изнесува 0,33% еднократно (провизијата се пресметува на целокупниот износ на фактурата).¹⁴³

Всушност, во праксата, банките во Македонија го избегнуваат факторингот поради големиот ризик од можните загуби, така што финансиските друштва се единствените учесници во оваа област во Македонија. Сепак, поради големата неликвидност во македонското стопанство и високиот кредитен ризик, факторингот е недоволно распространета финансиска активност. Во 2012 година, Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР) го вовела т.н. *извозен факторинг* со цел да ја подобри ликвидноста на македонските извозници. Имено, МБПР започнала да откупува фактури врз основа на извршен извоз и да исплаќа аванс во износ од 80%, со наплата на камата на авансираниот износ во висина од 7% годишно и еднократна провизија за управување со побарувањата од 0,33%. Инаку, Македонија ја нема ратификувано Конвенцијата на УНИДРОИТ за меѓународен факторинг, и покрај препораките на стручната јавност и на Светска банка.¹⁴⁴

¹⁴³ Šulejić P., *Franšizing, lizing, faktoring - otvorena pitanja kod regulisanja ovih ugovora u građanskom zakoniku Srbije*, Privreda i pravo 5-8/2008.

¹⁴⁴ *Види* Посебен прилог – документи, прашалници во постапка за факторинг

7.4. Концептот на факторинг според становиштето на банкарскиот сектор во Република Македонија – практични аспекти и искуства

Банките со претходно одобрување од страна на Народната банка на РМ може да формираат подружници или компании за преземање факторинг услугите. Истите првенствено треба да се занимаваат со оваа дејност, како и други активности поврзани со факторинг. Алтернативно, банките можат да одлучат да преземаат одредени факторинг услуги, за кои претходно нема да биде потребно одобрение од НБРМ.¹⁴⁵ Банките треба, сепак, да се пријават заедно со имињата на гранките од каде што оваа активност се презема. Банките треба да ги исполнуваат следните упатства кога се обврзуваат да вршат одредени факторинг услуги:

(1) Бидејќи оваа активност бара обучен персонал и соодветни инфраструктурни објекти, ваквите услуги треба да бидат доверени само на одредени одберени типови на банки;

(2) Оваа активност треба да се третира на исто ниво со кредитите и заемите, па соодветно на тоа треба да се гарантира и стапка на ризичност од 100%;

(3) Објектите кои се проширени по пат на факторинг ќе бидат опфатени во рамките на горните граници на изложеност во однос на еден заемопримач (15% од средствата на капиталот на банката, 20% во случај на инфраструктурни проекти) и група на должници (40% од капиталот на банката капитал, 50% во случај на инфраструктурни проекти);

(4) Банките треба да одржуваат балансирано портфолио на факторинг услуги *vis-a-vis* агрегатниот кредит. Нивната изложеност на таа активност не треба да надминува 10% од вкупните побарувања;

(5) Банките кои ги преземаат факторинг услугите треба внимателно да ги процени потребите за обртен капитал на клиентот, земајќи ги предвид и отстапените побарувања. Факторинг услуги треба да се продолжи само во однос на тие фактури кои претставуваат вистински трговски трансакции. Банките треба да водат сметка да се осигурат дека со продолжување на факторинг услуги, клиентот не е префинансиран.

И покрај, законските пречки, финансирањето по пат на факторинг е дериват на финансиските услуги, а не примарна финансиска услуга или концептуален финансиски производ. На факторингот во Македонија му недостига развоен аспект, бидејќи во понудата се наоѓа само како алтернативна финансиска услуга на банките, а не како финансиски производ кој првенствено ќе зависи од корпоративни клиенти на кои финансирањето им е неопходно. Резултат за ова е и недостатокот од конкурентност, а со тоа и разновидност во категоријата производи и услуги. Излез се наоѓа во јакнењето

¹⁴⁵ Целиот текст може да се погледне на следниот линк:
<http://www.mchamber.org.mk/data/webdata/documents/bankarskisektornoemvri2007.pdf>
[Пристапено на ден 17.12.2015 година]

на корпоративниот маркетинг во банките во смисла на понуда на факторско финансирање како единствен финансиски производ и услуга. Потребно е да се изврши дистрибуција на ризикот по пат на давање на поширок дијапазон на стопански гранки и ускладување на понудените производи и услуги со изворите на побарувачка.

Учесниците во факторинг бизнисите ја нагласуваат поддршката на кредитните одделенија, која според нивното мислење е соодветна на нивните потреби во смисла на контрола на кредитниот ризик.

Генерално, недоволната автоматизација на самиот процес, се надоместува со работната сила која врши мануелен принос. Споменатите аранжмани, често доведуваат до потполно избегнување или нетолеранција за потенцијален ризик што е особено изразено кај бизнисите со непознати клиенти. Императив е да се автоматизира интерниот процес, кој ќе биде дополнет и ажуриран со екстерни услуги на следење на кредитниот ризик. Ваквата ориентираност на структурните системи би овозможила побрзо давање на услуги и користење на полниот потенцијал на трансакциското финансирање.¹⁴⁶

Интересот за овој бизнис е ограничен поради грижата во поглед на механизмот на валутна клаузула. Предност се дава на финансирање на побарувања од бизниси со најстабилни компании. Поголемиот дел од дејствијата се препишуваат на банките и тоа на веќе претходно споменатиот квази – факторинг, а не факторинг во вистинска смисла. Прифатливи се сите стопански гранки се додека клиентот се смета за кредитно способен за гарантно обезбедување. Покрај тоа, кредитно способните купувачи преферираат зделки со најстабилни компании. Како и кај извозниот факторинг, пожелни се новите клиенти, но понудувачите на факторинг услугите не се активни во насока на пронаоѓање на нови клиенти.

Генерално, финансиските бизниси се реализираат по цена на важечките каматни стапки за одобрени кредити и тоа по пат на разновидни финансиски аранжмани и примена на квази факторинг, вклучувајќи и комерцијални кредити и сл.¹⁴⁷

Основни пречки за развој на домашниот факторинг се сведуваат на: постоење на ризик и цена на капиталот. Областа на делување на банките и другите финансиски организации, зависи од степенот на ризик и заработка од конкретни стопански субјекти во корпоративното банкарство. Степенот на изложување на ризик за секој стопански субјект се утврдува на основа на општото функционирање на работењето и конкретната распределба на пазарот. Осигурување депозит, кое го спроведува надлежното регулаторно тело, претставува дополнително оптоварување за банките и ограничување на

¹⁴⁶ Целиот текст може да се погледне на следниот линк:

http://www.cea.org.mk/documents/studii/Efikasnosta_na_bankarskiot_sektor.pdf [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

¹⁴⁷ Đorđević B., *Tržišni potencijal nacionalnog i međunarodnog faktoringa u Srbiji*, banкарство 1-2, 2008.

преземањето ризик. На основа на ваквото ограничување, а со цел за остварување на посакуваниот поврат, банките се прифатливи како институции кои на себе го преземаат пазарниот ризик. Банките кои располагаат со интерна компонента на факторинг, можат да формираат портфолио на стопански субјекти од различни сегменти на пазарот и на тој начин да извршат и распределба на ризикот.

За разлика од банките, специјализираните фирми вршат оптимизација на своите ризични пазарни позиции во рамките на сегментот во кој делуваат. Давање на алтернативни, комплементарни и супститутивни производи и услуги на банките, специјализираните фирми допринесуваат за развој на финансискиот пазар.

Цена на капиталот се согледува преку трошковната функција на структурата на пазарот и преку обемот на економијата за учесниците во факторингот и опфаќаат финансиски посредници во организационен облик на банкарски и небанкарски специјализирани компании.

Во финансиските извештај за активностите на Стопанската комора на Македонија во 2013 година, содржана е и кратка презентација на финансиските производи на Македонската банка за поддршка и развој (МБПР) согласно која е дадено појаснување за стопанските субјекти за значењето на факторингот за целокупното стопанство. Според објаснувањата дадени во рамките на презентацијата, појаснето е дека факторингот е услуга која овозможува продажба на производи и услуги на одложено плаќање, при што дел од средствата (80%) наведени во фактурата се добиваат веднаш. Факторингот комбинира кредитна заштита, наплата на побарувања и финансирање за компаниите кои продаваат производи и услуги со одложено плаќање пократко од 180 дена. МБПР откупува побарувања и исплаќа аванс по основ на доставена осигурена фактура во износ од 80%. Цената на факторинг се пресметува врз основа на исплатениот аванс од 80% од износот на фактурата. Каматната стапка изнесува 7% на годишно ниво и се пресметува на исплатениот аванс (80%). Провизијата за управување, која изнесува 0,33% еднократно, се пресметува на износот на побарувањето / фактурата (100%).¹⁴⁸

¹⁴⁸ Финансиските извештај за активностите на Стопанската комора на Македонија во 2013 година – Јануари 2014 година, во Скопје; Целиот текст може да го превземете на следниот линк: <http://www.mchamber.mk/upload/Documents/Zdruzenija/Istorija/FinalenIzvestaj-2013.pdf> [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

ГЛАВА 8

8. Факторинг како инструмент за развој на македонското стопанство

8.1. Факторинг - моќен алтернативен извор на обртен капитал за малите и средни трговски друштва

Општо познат факт е дека пристапот до капитал е главната причина која го стопира и отежнува растот на малите и средни трговски друштва (МСТД). Многу мали и средни трговски друштва - промотори, инвестирајќи ги своите сопствени средства во материјални средства, создаваат работен капитал, па ваквото работење, како и недостатокот од работен капитал претставува главен проблем за ефикасно водење на бизнисот. Додека од една страна е постигнат значителен напредок во областа на канализирањето на финансите на МСТД, од друга страна брзата интеграција на глобалните економии и зголемувањето на домашната побарувачка им ги скратува двете можности да го снабдуваат глобалниот пазар и предизвикот да се осигури, дека барањата на нивните клиенти се исполнети во однос на квалитетот и навремена испорака на производи и услуги. Јасно е дека олеснувањето на пристапот до финансии ќе продолжи да биде клучен фактор во одредувањето на конкурентноста на малите и средни трговски друштва. На зголемувањето на предизвиците на глобализацијата со кои се соочуваат малите и средни трговски друштва, може да му се спротивстави единствено меѓународно користена алатка од страна на малите и средни трговски друштва за подобрување на нивниот работен капитал, а тоа е факторингот.¹⁴⁹

Малите и средните трговски друштва имаат значителен удел во развојот на индустриското производство, пораст на извозот и вработувањето. Вклучувањето на малите и средните трговски друштва, се создаваат нови предизвици во смисла на остра конкуренција, како на домашниот така и на меѓународниот пазар. Правила кои обезбедуваат зголемен пристап за домашните производи на глобалниот пазар, исто така, ја става домашната индустрија во услови на зголемена конкуренција во однос на другите земји, не само при извозот, туку и на домашниот пазар. Во денешниот свет, технологијата, конкурентната сила и споредувањето со најдобрите меѓународни стандарди и практики, станаа основни двигатели на промените и забрзаниот раст кај помалку развиените земји. Глобалниот пристап до модерната технологија, капиталните ресурси и пазари, станаа критични фактори на меѓународната конкурентност. Ова само ја нагласи потребата за малите и средните трговски друштва да станат меѓународно конкурентни во однос на својот квалитет, испорака, продажбата на услуги, цена, итн.

¹⁴⁹ Beraha, I., *Mala i srednja preduzeća kao faktor ekonomskog razvoja i smanjenja nezaposlenosti u Srbiji*, Strani pravni život, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2011

Финансирањето на малите и средни трговски друштва, треба да биде профитабилен потфат за банките, така што тие ќе може да ги прошират своите кредитни услуги и за мали и средни трговски друштва. За разлика од нив, големите трговски друштва имаат лесен пристап до алтернативните извори на финансирање, како и до пазарите на капитал, поради што и каматната стапка за нивно финансирање е многу ниска, па банките, почнаа да гледаат во малите и средните трговски друштва потенцијална област за финансирање. Сето ова дополнително треба да биде зајакнато со мешање на различни промотивни политики кое ќе доведат до намалување на ризикот за банките, со што ќе се овозможи финансирањето на малите и средни трговски друштва. Тоа сигурно ќе ги мотивира големите трговски друштва да инвестираат во мали трговски друштва, со што ќе се зајакне нивниот развој. Досегашното искуство потврдува дека малите бизнис единици кои, на кој било начин, се поврзани со големите корпорации како нивни набавувачи или даватели на услуги, се далеку поуспешни од бизнисите кои функционираат самостојно.¹⁵⁰

Во стратегиите за економски развој на Република Македонија, признаена е значајна улога на малите и средните трговски друштва како мотор за раст на македонското стопанство. Развојот на МСТД е битен елемент во процесот на интеграција која води кон членство во Европската унија.

Меѓутоа, ограничениот пристап на финансирање претставува суштинска пречка за пораст на МСТД. Во динамичното бизнис опкружување, компаниите стекнуваат конкурентни предности управувајќи со својата ликвидност на пазарот. Во времето на сегашна економска нестабилност, компаниите во Република Македонија настојуваат да ги премостат своите проблеми поврзани со ликвидноста, изнаоѓајќи на различни начини, нови модалитети за финансирање на работниот капитал и инвестициони проекти. Проток на готови парични средства е од суштинско значење за обезбедување на непречено функционирање на бизнис операциите. Традиционално, компаниите се потпираа на пречекорување на сметките и кредитите. Други форми на финансирање, можат да го зголемат износот на финансии кои им се на располагање на компаниите, како би се зголемила продажбата. Факторингот е еден од начините согласно кој МСТД можат да го подобрат приливот на готови пари потребни за нивното работење.

Факторингот добива на популарност како износ на надворешно финансирање за корпорации и МСТД ширум светот. Она што го прави факторингот единствен, е тоа што парите кои ги обезбедува фактор компанијата експлицитно е поврзан со вредноста на неговите побарувања, а не со неговата вкупна кредитна способност. Тоа им овозможува на високо ризичните набавувачи да го пренесат својот кредитен ризик на купувачи од висок квалитет.¹⁵¹

¹⁵⁰ Zindović, I., *Pravna priroda i odnosi iz ugovora o faktoringu*, Glasnik prava, 1, 2011.

¹⁵¹ Grupa autora, *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2010. godinu*, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, Beograd, 2011, str. 13.

Република Македонија нема специјални закони и прописи за факторинг, иако постои законска рамка што го регулира. Факторингот овозможува да средствата побргу циркулираат о овозможува ликвидност и солвентност на реална економија. Промет на средствата може да се забрза, првенствено преку воведување на факторинг како нов производ на финансирање.

За жал, пазарот на факторинг во Република Македонија е неразвиен и конкуренцијата е мала помеѓу факторинг компаниите, кои вообичаено се само банки. Во светот, факторингот се уште се нема соочено со финансиската криза. Додека финансискиот сектор генерално беше погоден од кризата, светскиот пазар за факторинг има забележано раст во 2008 година, како и во претходната деценија.

Факторингот е напреден финансиски производ кој овозможува едноставна и делотворна, директна трговија кога го подржува финансирањето на компаниите. Со негова примена може да се унапреди домашната и меѓународна трговија, со оглед да станува збор за ефикасно краткорочно финансирање и може да му обезбеди на приватниот сектор, лесен пристап на работен капитал.

Моменталната актива на голем број компании содржи висок степен на побарувања, Реализација на ваквите побарувања наметнува големи трошоци за нивно финансирање и наплата. Затоа од суштинско за компаниите е да обезбедат соодветен начин за управување со побарувањата. Ваквото управување со побарувањата создава два вида проблеми: 1) оние кои се поврзани со подигање на средства/работен капитал за финансирање и 2) оние кои се поврзани со нивната наплата и доцнење и неизвршување кои се поврзани со нив. Малите компании можат лесно да управуваат со побарувањата, но големите компании можат да бидат соочени со големи трошоци и лоши долгови. Во вакви случаи, пожелно е да се користат финансиските услуги од специјализирани компании, како што се факторинг – компаниите. Факторингот им овозможува на компаниите успешно да се развиваат, како резултат на брз проток на готови пари.

Факторингот, во случај кога е потребно да се обезбеди континуиран развој на МСТД, може да се воспостави и како траен однос помеѓу факторот и клиентот по основ на отворена сметка, каде факторот ја купува целата книга на долгови на клиентот (сите негови побарувања) со или без регрес – во врска со контрола над кредитите на клиентот и управување со евиденцијата на продажба во врска со трансакцијата што го следи побарувањето.

Затоа факторингот станува се поголем и позначаен извор за надворешно финансирање на корпорациите и МСТД, бидејќи им овозможува на различни набавувачи да го пренесат својот кредитен ризик на високо квалитетни купувачи. Факторингот е особено користен во земјите каде што постои слаба судска власт и евиденција која не е комплетна за утврдување на приоритети кај побарувањата бидејќи побарувањата се продаваат, пред да се покријат со колатералот, а побарувањата што се предмет на факторинг не се дел од имотот на банкротираниите МСТД. Статистичките податоци покажуваат дека

факторингот е вообичаено застапен во земјите со голем економски развој и развиени бироа за доставување на кредитни информации.

Во Македонија, факторингот иако се уште е во зачеток, има потенцијал да донесе значајни бенефиции за бизнис заедницата и да придонесе за подобро бизнис опкружување во земјава. Тој може да биде еден од најфлексибилните финансиски инструменти кои ја подржуваат трговијата и сила за понатамошен раст на економијата во Македонија. Факторинг со регрес е технологија која може да го ублажи проблемот од недостаток на транспарентност во бизнис заедницата си слаби информациона инфраструктура, но само во случаи каде предмет на факторинг се побарувања од многу квалитетни купувачи. Факторингот овозможува побрза циркулација на средства, обезбедува ликвидност и солвентност на реалната економија. Воведување на факторингот како широко распространета услуга во Република Македонија ќе обезбеди побрз промет на средства.

Кога банките во Македонија би можеле да обезбедат соодветно кредитирање на приватниот сектор, вклучувајќи и краткорочни кредитни линии, потребата од факторинг би била многу мала. Што се однесува до воведувањето на факторингот како нов финансиски производ во Македонија, во време на светската финансиска криза, финансиските институции може да очекуваат стабилен период, пред да ги понудат услугите на факторингот бизнис заедницата. Во поинаков случај, тие можат да почнат да го нудат факторингот како нов производ, покажувајќи им на своите клиенти дека работат во нивен најдобар интерес така што им помагаат да обезбедат ликвидност и солвентност во овие тешки времиња.

8.2. Теориско – методолошки основи за финансирање на малите и средните бизниси

8.2.1. Потребата за капитал на секторот на малите и средните трговски друштва

- Димензии и значење на секторот на мали и средни трговски друштва

Малите и средните трговски друштва имаат значајна улога во сите економии, а особено во транзициските и земјите во развој кои се наоѓаат пред голем предизвик во поглед на решавање на проблемот со високата невработеност и нееднаква распределба на трудот. Во настојувањето да се прикаже улогата и значењето на секторот на МСТД за раст и развој на националните економии, неопходно е покрај анализирањето на учеството на овој сектор во основните макроекономски показатели, посебно внимание да се обрне и на влијанието кое, постоењето на голем и динамичен сектор на МСТД,

го остварува на ниво на вкупните економски перформанси на едно стопанство.¹⁵²

Искуството покажува дека постои директна корелација помеѓу степенот на индустријализација на една земја и учеството на малите и средни трговски друштва во нејзината економија. Во богати и високо индустријализирани земји, малите и средни трговски друштва остваруваат значителен удел во вкупниот број на трговски друштва, во вкупната вработеност, во создавањето на бруто-домашниот производ (во натамошниот БДП) и генерирање на нови работни места. Општо прифатено е сфаќањето дека индустријализацијата е еден од главните двигатели на економскиот раст и развој, што е особено важно во сегашната ситуација за економиите во транзиција и земјите во развој. За земјите во развој, индустријализација е главен извор на вработување, порастот на платите, технолошки напредок и создавањето на држава на благосостојба. Улогата на малите и средните трговски друштва е значајна за сите нивоа на стопански и индустриски развој, особено поради тоа што овие компании се 'рбетот на приватниот сектор на секоја економија.¹⁵³

- Основни димензии на малите и средни трговски друштва

Под основни димензии на малите и средни трговски друштва обично се подразбира следново:

А) Големина - во смисла дека помалите компании имаат поголема во можност за специјализација и поуспешни се во спроведувањето на стратегијата за фокусирање кон одредени пазарни гранки. Сепак, помалите компании имаат и мали / ограничени ресурси (помал износ на вложениот капитал и помалку вработени). Еден од најголемите проблеми на малите и средни трговски друштва е токму недостатокот на потребниот капитал, што пак од друга страна ги ограничува можностите за понатамошен раст и развој.

Б) Мал број вработени - сопственикот е воедно и менаџер на компанијата, што од една страна обезбедува стабилност и долгорочна ориентација во бизнисот, високо ниво на посветеност и идентификација со компанијата и недостигот од притисок за постигнување краткорочен успех. Од друга страна, ова предизвикува размислување за статичното и ограничено знаење и искуство на сопственикот, за делување во време кога сопственикот нема знаење, потребни вештини и искуство за управување на компанијата и кога постои голема можност за појава на конфликти меѓу интересите на сопственикот и интересите на менаџерите. Многу од проблемите и причините за кризата во овие компании лежат во ограничените знаења, вештини и способности на самите сопственици - менаџери.

¹⁵² Spasić, I., *Factoring posao – oblik finansiranja i uslužna delatnost*, Uslužno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2013.

¹⁵³ Grupa autora, *Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2012.

В) Развивање на блиски односи со купувачи и деловни партнери - што создава стабилна основа за понатамошни бизниси, отвора можности преку успешна соработка да се обезбедат бројни бенефиции, како и склучување на партнерства. Од друга страна пак, малите и средните трговски друштва се често договорно поврзани со големите компании, поради што тие понекогаш се многу зависни од нив, па дури и принудени да ја делат нивната судбина.

Г) Едноставна, често неформална организациската структура - која е флексибилна и приспособлива, со способноста да реагираат брзо на заканите и предизвиците на животната средина и промени во побарувачката на потрошувачите, брзо и лесно донесување на одлуки во интерфункционална комуникацијата и соработката помеѓу вработените во компанијата. Ова структура, сепак, често не е соодветна за вршење на повеќе комплексни бизниси и донесување и спроведување на плановите во областа на интернационализација на бизнисот.

Д) Висока стапка на изумирање е исто така една од важните карактеристики на малите и средните трговски друштва. Неизвесниот опстанок е цената која овие компании ја плаќаат за нивната ориентација кон иновативни и ризични бизнис потфати и брзиот и динамичен раст. Во услови на висок степен на специјализација и недостаток на распределба на деловните активности, недостатокот на претприемачки вештини, знаење и искуство, стратегија на фокусирање на погрешна пазарна гранка или недостапноста на соодветни извори на финансирање, води кон гаснење на овие компании. Високата стапка на смртност на малите и средни трговски друштва негативно влијание врз просечната ефикасност на користењето на ресурсите и безбедност на работното место на вработените.

Тешкотии во обезбедувањето на финансиски средства и ограничен пристап до поволни извори на финансирање, можеби е најважната карактеристика на малите и средни трговски друштва. Можноста за подигање на капитал е клучна детерминанта за опстанок, раст и развој на овие трговски друштва.¹⁵⁴ Позајмените средства од различни извори се многу помалку достапни за малите и средните трговски друштва, отколку на големите бизнис системи. Како најчести бариери во користењето на банкарските кредити се: недостаток на соодветно обезбедување на кредитот, недостаток на документација за деловниот потфат на компанијата, отсуството на знаење за презентирање на проект на кредиторите, ориентација на кредиторите кон финансирање на големите компании и, последно, недостаток на методологија за оценување на мали проекти што го прави процесот на оцена доста скап, особено во однос на мали, поединечни износи на кредит.¹⁵⁵

Обезбедување на потребните средства преку приватни инвестициски фондови, фондови на ризичен капитал (*venture capital*) итн. бизнис ангели, за

¹⁵⁴ Erić, D., *Access to Financing SMEs, Erenet profile*, No. 2, Vol. 1, Budapest, 2006, Целиот текст може да го превземете на следниот линк: <http://www.erenet.org/publications/profile2.pdf>. [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

¹⁵⁵ Пауновиќ, Б. Новковиќ, Н., *Op.cit.*, 2003, стр. 12

кои ќе стане збор во продолжение, обично е резервиран за иновативни и МСТД со високо потенцијал за раст. Учеството на овие извори во финансирањето на малите и средните трговски друштва е се уште исклучително скромно.¹⁵⁶

Во услови на горенаведените ограничувања за пристапот до извори на финансирање, од исклучителна важност е малите и средни трговски друштва да бидат запознаени со сите достапни алтернативи, како и нивните одделни предности и недостатоци.

- Животен век на трговските друштва

Започнување на свој бизнис обично е производ на желба и аспирации на поединецот да ги реализира соништата и да ги реализираат своите претприемачки идеи. Тоа е на кој многу кренаа, но малкумина на овој пат успеале. Литературата често наведува дека просечниот животен век на малите и средните трговски друштва не е подолг од 5 години или повеќе од половина од новите бизниси не преживуваат ни во првите 5 години од своето постоење. Неуспехот во раните фази на развој на друштвото е обично последица на отсуство на менаџерски вештини и недостаток на средства.

Започнување на бизнис може да биде различно, но по основањето постои степен на сличност помеѓу сите компании кои се на истата фаза на развој. Во почетните фази на развој на најголеми проблеми за компаниите се во доменот на финансиите и маркетинг, и во подоцнежните фази и во доменот на стратегија и менаџмент.

- Модели на животниот циклус на компаниите

Зачетоците на теоријата на животниот циклус на трговски друштва се поврзуваат со американскиот економски теоретичар *Lawrence Greiner* кој во 1972 година воведо модел кој го објаснува развојот на компаниите, како однапред дефинирана серија од еволутивните и револуционерен периоди. Согледувајќи дека компаниите кои растат покажуваат тенденции за поминување низ идентични фаза, при што во секоја фаза постои релативно мирен период на раст кој завршува со криза во управувањето, Грајнер развил модел на раст, кој се состои од следните пет фази:

- Фаза на раст преку креативноста, проследено со криза на лидерство;
- Фаза на раст преку фокусира, во придружба на кризата на автономија;
- Фаза на раст преку делегирање, придружуван од контрола криза;
- Фаза на раст, преку координација, придружуван од кризата и бирократија;
- Фаза на развој преку соработка, следена од кризата на внатрешни ограничувања на растот.

¹⁵⁶ Figar, N., *Uloga poslovnih anđela u finansiranju malih i srednjih preduzeća*, *Ekonomске teme*, br. 2, str. 145–157, 2010

Еволуцијата на компанијата се одвива преку фази односно етапи, и секој премин кон следната фаза е проследен со криза која предизвикува револуционерни промени. Ако компанијата ја надмине кризата и успее да се прилагоди на промените кои таквата криза ги наметнува, тогаш таа оди во следната фаза на раст, во спротивно се гасне односно умира.

По пионерски моделот на *Greiner*, многу автори ја следеле и продолжиле да ја прошируваат неговата работа со што допринесоа за значително збогатување на литература во животниот циклус на компаниите. Со истражување на различни модел и комбинирање на нивните елементи, важен придонес во развојот на теоријата на ова поле имаат дадено *Quinn* и *Cameron* уште 1983 година. Нивниот модел појаснува дека компанијата во текот на својот живот поминува низ следните фази:

- Фаза на претприемништвото која ја карактеризира иновативност и креативност на сопственикот;
- Фаза на заедништвото која ја карактеризира висок степен на кохезија и посветеност;
- Фаза на формализација и контрола чии карактеристики се институционализација и стабилност; и
- Фаза на уредување / модернизација и прилагодување.

Потпирајќи се на *Greinerov*-ата работа, авторите *Scott* и *Bruce* (1987) креираа модел, кој исто така, укажува на пет фази: основање, опстанок, раст, експанзија и зрелост. Овој модел нагласува дека кризата во некаква појавна форма секогаш и претходи на следната фаза на раст и развој, како и да преминот во следната фаза не е можен ако не се поправат проблемите кои се предизвикани со појавата на кризата.

- Модели на животниот циклус на малите и средни трговски друштва

Фази на раст дефинирани *Greinerov*-иот модел го отсликуваат животниот циклус на големите бизнис системи, но во далеку помала мера се однесуваат на малите и средни трговски друштва, поради што се појавила потребата да се создаде специјален модел на раст што ќе ги земе во предвид специфичностите на помали компании. *Curchill* и *Lewis* во 1983 година развија модел за растот на малите трговски друштва кој се состои од пет фази и кој е повеќе релевантен за МСТД отколку *Greinerov*-иот модели. Овој модел нагласува дека во секоја фаза на раст се јавува за потребно да се промени стилот на управување, односно со растот на самата компанијата претприемачите треба да ги променат и своите менаџерски способности и вештини и тоа од оперативни кон стратешки. Според овој модел, компанијата во фаза на растење поминува низ следните фази: егзистенција, опстанок, успех, издигнување и зрелост.¹⁵⁷

¹⁵⁷ Grzegorz Michalski, op.cit, p.31-38

- Финансирање на малите и средните трговски друштва во различни фази на животниот циклус

Финансирање е значаен фактор кој го одредува опстанокот и растот на МСТД. Основање на компанијата, проширување на бизнисот, развој на нови производи и инвестирање во опрема и човечки ресурси е директно поврзано со на способноста на компаниите да ги задоволат потребите за капитал. Мали компании, основани од страна на поединец (претприемач) или од група од неколку луѓе кои имаат претприемачки идеи, располагаат со свои сопствени ресурси и / или добиваат финансиска поддршка од семејството или пријателите, во замена за учество во компанија. Доколку компанијата е успешна многу наскоро ќе се јави потреба за проширување на бизнисот и иновации. Тогаш се јавуваат проблеми од причина што обезбедување на финансиски средства за малите компании е многу потешко отколку за големите компании.¹⁵⁸

Малите и средни трговски друштва обично се соочуваат со ограничен пристап до поволни извори на финансирање на пазарот на пари и пазарот на капитал, особено во однос на условите и трошоците за нивно користење. Тешкотии во финансирањето се најголемата пречка за растот и развојот на малите и средните трговски друштва. Во почетните фази на развој, повеќето мали бизниси се потпираат на сопствените извори на финансирање. Во подоцнежните фази на животниот циклус потребите за капитал надминуваат интерните можности на сопствениците, а тогаш и тој мора да користи надворешни извори на финансирање за да се обезбеди средства за неопходните инвестиции и развој на бизнисот. Финансирање од надворешни извори е особено проблематично за штотуку формираните и многу млади компании кои немаат историја на делување и им недостасуваат средства за обезбедување, како и за иновативни компании, чии бизнис потфати се многу ризични.

За да обезбедат финансиски средства, малите и средни трговски друштва можат да користат внатрешни и надворешни извори, како и разни комбинации од истите. Малите и средните трговски друштва најчесто користат внатрешните извори на финансирање кои подразбираат финансирање со сопствени средства, средства од нераспределена добивка и / или од продажбата на имот. Кај надворешните извори се разликуваат неформални и формални извори на финансирање. Неформални извори опфаќаат средства собрани од семејството, пријатели и богатите поединци, бизнис ангели и формални извори кои вклучуваат различни традиционални форми на задолжување (кредити од комерцијалните банки и други финансиски

¹⁵⁸ Vasiljević, M., *Kompanijsko i trgovinsko pravo*, Beograd, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu i JP Službeni glasnik, 2008

институции, микрокредитирање, лизинг), како и капитални фондови, факторинг, трговски кредити, итн.¹⁵⁹

Компаниите најчесто користат комбинација на различни извори на финансирање, земајќи го предвид секогаш односот помеѓу сопствениот и позајмениот капитал. Достапноста на различни извори на финансирање се менуваат во текот на животниот циклус на компанијата во зависност од фазата на раст, цели и ресурсите, сектор во кој компанијата работи и односот менаџментот спрема ризикот.

Финансирањето во голема мера зависи и од типот на трговски друштва, односно дали е во прашање традиционално МСТД, основано со цел да обезбеди приходи за поединец, семејство или мала група на вработени или е иновативно претпријатие со среден или висок потенцијал за раст.

Во почетната фаза или т.н. *start up*-фаза, личната заштеда и позајмици од семејството и пријателите преставуваат најзначаен извор за голем број на стопанственици. Финансирање со задолжување во банките и други финансиски институции се користи само ако е нужно и потребно и под услов да е достапно. Задолжувањето во ова фаза е многу проблематично поради високиот степен на ризик и неизвесност на конечниот исход од бизнис зделките. Затоа, различните програми на државна поддршка на бизнис почетниците, се исто така значаен извор на обезбедување на финансиски средства во раните фази од развојот.

За стопанствениците кои имаат иновативни бизнис идеи и концепти, бизнис ангелите претставуваат евтин и достапен извор на обезбедување на капитал од формални инвеститори. Во ова фаза, бизнис проектите на трговските друштва се различни, со висока потенцијална стапка на неуспех и се уште не се доволно атрактивни за *venture capital* фондови и корпорации. Бизнис ангелите не само што обезбедуваат капитал, туку и потребното искуство и вештини, поради кои што, ова во раните фази на развој се смета за најзначаен извор на финансирање на иновативни и брзорастечки МСТД. Во фаза на раст, паричните средства на стопанствениците се главно исцрпени, поради кое нешто финансирањето преку надворешни извори добиваат на значење. Со растот на МСТД, задолжувањето и „*venture capital*“ стануваат атрактивни извори на финансирање.

Со растот на МСТД, задолжувањето и „*venture capital*“ стануваат атрактивни извори на финансирање.

Задолжувањето сепак претставува навистина скап извор на финансирање. Кредитирањето на МСТД не е профитабилно за банките поради изразениот ризик за поврат на средствата, високите административни и трошоци на обработка на барањето за кредит, затоа што МСТД немаат соодветна книговодствена евиденција, финансиски извештаи и бизнис планови. Затоа, традиционалните МСТД, во оваа фаза на раст, најчесто го користат

¹⁵⁹ Kecman, N., *Specifičnosti finansiranja malih i srednjih preduzeća*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.

факторингот, лизингот и трговските кредити. Врз основа на сите појаснувања дадени претходно, факторингот беше објаснет како однос на продажба на побарувања од купувач на специјализирани финансиски институции пред рокот на нивното пристигнување, со дисконт, односно намален за износ на каматата. Лизингот е доста чест извор на финансирање во земјите во транзиција во кои компаниите немаат доволно парични средства за купување на опрема и технологија. Станува збор за договорен однос помеѓу лизинг компанијата и примателот на лизингот, во рамки на кој опремата, постројките и возила му се даваат на користење на примателот на лизинг на одреден временски период за соодветен надоместок. Трговските кредити како облик на краткорочно финансирање, се кредити со кои набавувачите им ги одобруваат на купувачите кога ќе им дозволат одложено плаќање на купените производи и услуги. За компаниите со среден потенцијал на раст и за брзорастечките МСТД, ризичниот капитал односно *ventura capital* е подобен извор на финансирање на растот отколку задолжувањето кај банките. *Venture capital* фондовите вложуваат капитал во приватните компании со висок потенцијал за раст, во замена за удел во сопственичката структура. За разлика од финансирањето по пат на банкарски кредит каде што обврските по основ на кредит го оптоваруваат паричниот тек на друштвото во текот на целиот период на траење на кредитот, во случај на финансирање по пат на фондови со ризичен капитал, дивидендата се исплатува на сопствениците само ако друштвото оствари профит. Кај финансирањето по пат на ризични капитали не се потребни средства за обезбедување, како кај задолжувањето кај банките, што е и основен проблем за МСТД.

Банкарските кредити се уште се најзначаен извор на надворешно финансирање, во текот на целиот животен век на најголем број на МСТД. На овој начин трговските друштва ги финансираат инвестициите, обртните средства и залихите. Условите за кредитирање на МСТД се разликуваат по земја, но секогаш се помалку поволни од оние под кои се задолжуваат големите компании. Причина за тоа е содржана во фактот дека кредитните потреби на овие две групи на трговски друштва се многу различни, односно дека малиот износ на кредит кој се одобрува на секторот на МСТД, нужно бара и поголеми каматни стапки како банките би можеле да ја обезбедат посакуваната профитабилност.

На овие простори, во втората половина на XX-тиот век, постоел еден крајно контроверзен економски термин – „промашена инвестиција“. Во период на социјализмот, под овој термин се подразбирале инвестиции кои не биле исплатливи, што всушност и било синоним за погрешна инвестициска одлука. Самата семантичка конструкција на поимот „промашена инвестиција“ е всушност спротивна на природата на самата инвестиција, па често и на здравата логика. Да се потсетиме, поимот инвестиција води потекло од латинскиот збор *investitio* што значи профитабилно вложување на пари во некој бизнис или некоја активност. Многу промашени инвестиции најчесто

настанувале поради грешка во процесот на донесување на инвестициони одлуки.¹⁶⁰

Стратегиското значење во донесувањето на одлуки во изворите на финансирање не се состои само во доменот на инвестиционо одлучување, туку и во управување со обртните средства. Иако по својата природа, обртните средства се краткорочни, вистинскиот пристап при нивното управување сугерира дека не треба да се финансираат исклучиво од краткорочни извори на финансирање. Доколку еден дел од овие средства се финансира од долгорочни извори, тоа на самата стопанска организација и дава поголем степен на стабилност и подобри перформанси при управување со готовина и ликвидност.¹⁶¹

Планирање на потребата за капитал и планирање на изворите на финансирање на компаниите налагаат донесување на низа одлуки кои произлегуваат од следниве дилеми: дали да се финансира од сопствени извори, колку капитал да се обезбеди од позајмени извори, дали капиталот да се обезбеди преку банки или од други финансиски институции, на пазарот на хартии од вредност или преку привлекување на формални и неформални инвеститори, каква структура на капитал посакува компанијата и сл. При избирање на соодветен извор или комбинација на различни извори на финансирање, друштвото треба да тежи кон воспоставување на оптимална структура на капитал. Под оптимална структура на капитал се подразбира таков однос помеѓу сопствените и позајмените средства при кои, пазарната вредност на друштвото е најголема, а трошоците за финансирање (капитал) најмалы.

Во Република Македонија, стопанствениците на малите и средните трговски друштва, финансиски средства може да обезбедат од неколку извори: кредити од комерцијални банки, лизинг компании, факторинг, микрокредитни организации, пазарен капитал – обврзници и емисии на акции.

Во овој дел од трудот ќе се задржиме најмногу на финансирањето преку факторинг. Факторингот, главно е наменет првенствено за финансирање на малите и средните трговски друштва кои традиционално се соочуваат со отежнат пристап до банкарски кредити, покрај ниската кредитна способност или несоодветни средства за обезбедување на кредитот и претставува еден од најдобрите начините за обезбедување на брза и сигурна наплата на побарувања од други договори за продажба на стока или давање на услуги. Факторингот е важен и за извозниците, од причина што покрај финансирањето по пат на авансна наплата, овозможува преземање и на ризикот за наплата и управување и мониторинг на побарувањата, со што се зголемува конкурентноста и извозниот потенцијал на овие трговски друштва на меѓународниот пазар.

¹⁶⁰ Vukadinović, D. R., 2012, *Međunarodno poslovno pravo*, Kragujevac, Udruženje za evropsko pravo, 2012.

¹⁶¹ Grzegorz Michalski, op.cit, p.31-38

Во основа, факторингот претставува пренос на побарувања кои настануваат од комерцијални договори. На глобално ниво, особено во последните години, факторингот континуирано забележува растечки тренд, поради неликвидноста на стопанските субјекти и продолжените рокови за плаќање предизвикани од економската криза. Според податоците на Меѓународната организација на факторинг компаниите (*FCI*), прометот од факторинг на светско ниво пораснал од 623,8 милијарди евра во 2000 година, на 1.648 милијарди евра во 2010 година, од кои 1.044 милијарди евра промет е остварен во европските земји.¹⁶²

Значењето на поддршката од државата во развојот на МСТД по пат на различни програми, се согледува преку растот на ефикасноста и продуктивноста на целокупното стопанство. Развојот на претприемачкиот дух ја оживува конкуренцијата која ја поттикнува интернационализацијата на бизнисот, раст на извозот и потреба за вработување на голем број на работници што директно влијае на намалување на стапката на невработеност и пораст на животниот стандард на граѓаните.¹⁶³ Државната помош може да биде дадена директно или преку ентитети овластени за тоа од страна на државата. Финансиските трансфери кои ја сочинуваат ваквата помош имаат различни облици и вклучуваат неповратни средства, донации и кредити по непазарни каматни стапки. Искуствата на европските земји укажуваат на фактот дека контрола на државната поддршка за развој на МСТД сектор многу важна од причина што директно влијае создавање на здрава пазарна конкуренција. Селективниот пристап при доделување на средства од буџетот или финансирање под поволни услови само на поедини трговски друштва, влијае на креирањето на нивната конкурентска предност и подобро позиционирање на пазарот во однос на конкуренцијата. Од овие причини, Велика Британија на пример, има дефинирано прецизно формирана листа на области во кои државата не смее да вложува, а која ја вклучува секторот на: недвижности, стопанство, шумарство, финансиски услуги, финансиски правила и сл. Помали радикални методи на ограничување на влијанието на државната помош на конкурентските односи на МСТД се согледуваат во ограничувањето на сумите на средства кои се доделуваат од буџетот за поедини сектори и области.

8.3. Факторинг како инструмент за финансирање на стопанството

Под поимот **финансирање** во најширока смисла на зборот се подразбира целокупната финансиска активност на едно претпријатие, со која се опфатени сите позиции на парите и капиталот, а со тоа и остварувањето на

¹⁶² Grupa autora, *Finansiranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2012.

¹⁶³ Group of Authors, *Strategies for the Development of Entrepreneurship and the SME Sector in the Black Sea Economic Cooperation Region*, Konrad Adenauer Stiftung, Ankara, Turkey, 2008

капиталот и негово вложување во разни облици на имот на трговското друштво.

Во потесна смисла на зборот, под финансирање се подразбира остварување односно обезбедување на потребните финансиски средства за извршување на тековната или проширена репродукција на компанијата. Со овој поим е опфатено извршувањето на обврските спрема капиталот, како и регулирање на дотокот и повратот на капиталот.

Постојат повеќе различни можности, односно начини на финансирање на трговските друштва. Во основа, тие можат да се сведат на избор помеѓу финансирање од сопствени или позајмени средства, односно на комбинација од одвие два извора, што е и најчест случај во праксата.

Финансирањето на стопанството во пракса може да се врши на еден од следниве начини:

- Самофинансирање;
- Кредитирање;
- Заедничко вложување;
- Емитирање и продажба на хартии од вредност;
- Лизинг;
- Концесивно финансирање;
- Финансирање без обврска за враќање и
- Останати неспецифични облици на финансирање (франшизинг, факторинг и форфетинг).

Домашните мали и средни трговски друштва имаат потреба од обртен капитал и ликвидност, а факторингот би требало да претставува идна финансиска активност што ќе им биде достапна на македонските деловни субјекти. Со помош на правилна и редовна едукација и пазарно осознавање, воведување на факторингот во Македонија има позитивна тенденција за успех. На финансискиот пазар се појавија само неколку банки кои понудија услуга на факторинг за малите и средните трговски друштва, не земајќи ја во предвид Македонската банка за поддршка на развојот. Свеста и едукацијата се покажаа како суштински за правилниот развој на факторингот во Република Македонија. Банките веќе реално извршуваат извесни форми од типот на факторинг. Она што е типично за формата на факторингот кој се нуди на нашиот пазар е тоа што оваа услуга е многу повеќе ориентирана кон целиот обрт отколку на единични трансакции. Вообичаено се склучува како договор на една година и ги вклучува сите (или речиси сите) домашни и меѓународни побарувања од купувачите кои се продадени според кредитни услови.

Од суштинско значење за понатамошниот развој на факторингот е да се разјасни данокот на додадена вредност кај ваквиот тип на финансиска услуга, бидејќи постои поврзаност помеѓу факторингот и данокот на додадена вредност, па логично и очекувано е да факторингот не само што ќе биде признаен како финансиска активност, туку и истиот да биде исклучен од данокот на додадена вредност.

Ваквата придобивка не само што ќе овозможи на факторингот да стане попривлечен начин на финансирање на малите и средните трговски друштва, особено на оние со тенденција за развој, туку истиот ќе се развие и ќе стане достапен за поширок круг на деловни субјекти која состојба понатаму ќе доведе и до појава и развој на специјализирани факторинг институции кои ќе нудат единствено само услуги на факторинг, наместо банките.

Во однос на состојбата на стопанството во Република Македонија, јасно е дека во последните години, бизнис климата во земјата е значително подобрена, за разлика од периодот кога Република Македонија ја стекна својата независност во 1991 година и кога земјата се соочуваше со тешка економска криза, недоразбирања во врска со името, трговски блокади, етнички тензии и чести политички превирања, кои негативно се одразија на економскиот развој на земјата.

Денес во Република Македонија се подобрува амбиентот на трговијата, но деловните субјекти и натаму се соочуваат со типични проблеми кои превладуваат во пазарните економии во развој.

Македонското законодавство ги дели деловните субјекти на четири категории, меѓу другото и според нивниот обрт, односно бруто приход. Тие се поделени на микро, мали, средни и големи компании. За споредба, компаниите со обрт помало од 50.000 евра се сметаат за микрокомпани, малите се со обрт од 2.000.000 евра, средните се со обрт до 10.000.000 евра и големите компании се со годишен обрт од повеќе од 10.000.000 евра.¹⁶⁴ Типични за компаниите од сите категории е тоа што истите ја користат фактурата како обврска за плаќање, исто така и меницата, но не и меницата по видување. Примарните форми на комуницирање се телефон, факсимил и пошта, додека интернетот се уште не е доволно навлезен за да се користи распространето за комуникација, бидејќи телефонската комуникација и мрежа се покажаа како сигурни и достапни за сите деловни субјекти.¹⁶⁵

¹⁶⁴ *Види* член 470 од Законот за трговски друштва – пречистен текст објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 28 од 30 април 2004 година. Измени и дополнувања на законот објавени се во „Службен весник на Република Македонија“ број 84/2005, 25/2007, 87/2008, 42/10, 48/10, 24/11, 166/12, 70/13, 119/13 и 120/13.

Мали и средни трговски друштва (МСТД) (англиски: *Small and Medium Enterprises, SMEs*) се трговски друштва кои задоволуваат одредени критериуми во поглед на бројот на вработените, големината на имотот или остварениот годишен промет.

Во 2004 година, со измените во Законот за трговски друштва, Македонија ја прифатила методологијата на Комисијата на ЕУ за класификација на друштвата според големината. Според оваа методологија, врз основа на три критериуми (број на вработени, големина на обртот и вкупна вредност на деловната актива), трговските друштва, се класифицираат на микро, мали, средни и големи. Притоа, првиот критериум од методологијата (број на вработени) се применува и во Македонија (микро до 10 вработени, мали до 50 вработени, средни до 250 вработени и големи над 250 вработени), додека останатите два критериума се соодветно намалени во случајот на Македонија (на пример, во Македонија, мали друштва се оние со годишен обрт до 2 милиони евра, за разлика од ЕУ, каде тој износ е 10 милиони евра).

¹⁶⁵ Студија на факторинг во Македонија, South Europe Enterprise Development, 2005, стр.9

8.4. Придонесот на факторингот кон растот и развојот на македонската економија

Факторингот како финансиски инструмент нуди повеќе користи во насока на побрз раст и развој на целокупната економија во Република Македонија. Сепак стопанствата во развој, сметаат дека ликвидноста создадена со финансирањето на побарувањата на купувачите е најважна. Факторингот ги претвора побарувањата од купувачите во веднаш расположливи парични средства. Ова ја забрзува способноста за пораст со создавање обртен капитал што е ликвиден. Квалитетот на побарувањата од купувачите, општата финансиска состојба на продавачот и степенот на административна инволвираност потребна за сервисирање на побарувањата од страна на факторот, се некои од променливите што го одредуваат нивото на финансирање и трошокот. Факторингот, општо земено, ќе овозможи поголема флексибилност и повисоки нивоа на финансирање отколку другите форми на финансирање заради постојана инволвираност на факторот во администрирањето. Факторот наплатува провизија за услугата и каматна стапка за финансирањето. Паричните средства се на располагање кога фактурата ќе му биде составена на факторот. Ова и овозможува на компанијата да ги искористи предностите од дисконтите на набавувачите, дава поголема куповна моќ и создава расположливи парични средства за повеќето потреби.

Факторингот дополнително нуди важни користи за услугата. Книговодството за побарување се прави професионално од страна на факторот и ја ослободува компанијата од одговорноста во однос на администрирањето. Факторот, исто така, може да ја извршува и функцијата на наплата од купувачот. Купувачите, со цел да ја зачуваат својата добра кредитна состојба, нормално веднаш ќе му платат на факторот. Деловното работење на факторот е сконцентрирано на побарувањата и, оттука, може да даде повисок степен на ефикасност и професионализам отколку одделни компании.

Факторингот е динамично средство за многу компании. Тоа е причинител на растежот и помага во создавањето на нови работни места и нови производи. Тој ќе им помогне на многу македонски компании да конкурираат под подобри услови во светската деловна заедница во глобалното опкружување во развојот.

8.5. Ефектуализацијата на факторинг влијанијата во приватниот сектор во Република Македонија

Во Република Македонија деловната клима е поволна за нови финансиски активности. Средината е отворена за нови финансиски концепти, а поддршката ја даваат и законскиот и банкарскиот систем. Покрај тоа, коментарите и реформите спроведени на овој план, од страна на Министерството за финансии и Народната банка на РМ во однос на

факторингот се доста позитивни и охрабрувачки. Побарувачката за факторинг беше проценета по пат на испитување на педесет мали, средни и големи компании во Македонија. Сите испитани компании (освен една), имаат домашен промет и сите (освен дванаесет) имаат извоз. Условите за продажба на повеќето од компаниите се на принцип на отворена сметка или до рок на отплата од 15 до 30 дена. Првите продажби се спроведуваат по принцип на авансно плаќање за да се избегне задолжување на компаниите уште на самиот почеток, како и да се стекнат зајакнати деловни односи кои ќе гарантираат коректен однос помеѓу деловните партнери во однос на обврската за редовно и навремено намиравање на меѓусебните плаќања. Се поголем дел од компаниите се учат и се обидуваат да управуваат со својот кредитен ризик. Понекогаш се користат банкарските гаранции или недвижност како залог, како обезбедување за поддршка на набавките.

Покрај големиот број на нови финансиски активности кои се одвиваат на македонскиот пазар, до денес се уште се нема појавено компанија за факторинг (како што е случај со лизинг компаниите), туку е присутна само понуда на т.н. квази – факторинг услуга. Во факторинг услугата постојат две вида на финансиски посредници: првиот е небанкарски учесник кој нуди услуги на факторинг дополнети со пакет на извозно осигурување, додека другиот вид на финансиски посредник се банките кои нудат квази – факторинг услуги, преку алтернативни финансиски услуги засновани на домашни или извозни побарувања.

Од аспект на пласманот, актуелни се два пазари на финансирање на побарувања:

- Домашен, национален (за домашно ориентирано финансирање на побарувања);
- Меѓународен (за извозно ориентирано финансирање на побарувања)

Единствен постоен модалитет за меѓународен пласман е однос на домашен продавач и странски купувач. Модалитет од типот на странски продавач и домашен купувач, во пракса не е регистриран. Поголем број од учесниците во факторинг односите, предност им даваат на трансакциите со побарувања наменети за странските пазари, што во основа им служи на извозно ориентираните клиенти од земјата.

Предностите на извозно ориентираните бизниси кои се финансираат преку факторинг се следниве:

- Првата причина произлегува од перцепцијата на клиентите за солидната кредитна способност на странските компании (посебно на земјите – членки на ЕУ) во однос на домашните компании;
- Второ, се преферира финансирање на извозните бизнис со користење на еврото како валута во договорите, заради успешно избегнување на изложување на валутен ризик од можна девалвација на домашната валута при евентуално финансирање во домашна валута (денар).

Ваквата бизнис пракса се оправдува од големото искуство од минатото (што како проблем се јавува и денес), кога домашната валута беше

неконвертибилна на меѓународниот пазар. Иако денарот денес ужива солидна стабилност и конвертибилност, сепак на меѓународниот пазар присутен е ставот за уредување на договорите на факторинг во странска валута – евро, што не значи дека ваквата состојба не може да биде променета, доколку би се остварила долгорочна стабилност на денарот.

Во таков случај, преку неутрализирање на валутниот ризик, може да се стави значаен акцент на кредитната способност на домашните купувачи. На база на истото искуство на земјите од соседството, може да се очекува дека за неколку години бројот на факторинг зделки со домашна ориентација, повеќе пати ќе го надмине бројот на факторинг зделки со меѓународна ориентација.¹⁶⁶

Во секој случај, факторингот како нов финансиски производ во Македонија ќе произведе подинамичен и поголем финансиски пазар во Македонија, со зголемени шанси за успешно функционирање. Финансирањето преку факторинг, факторите (банки и специјализирани компании) и корисниците ќе остварат огромни предности. Предност за финансискиот пазар се согледува во значајното скратување на роковите за наплата, во зголемувањето на профитот во бизнисите кои се финансирани преку факторинг, што ќе даде значаен резултат за пораст не само на учесниците во факторингот, туку и за развој на целокупното стопанство во Македонија.

Што се однесува до квази – факторингот кој реално се остварува на нашиот пазар, поради своето квази кредитно обезбедување, може да доведе до тоа да финансискиот потенцијал на друштвото биде непотребно блокиран. Дури и една поголема фактура од тековните побарувања може, пред време да го исцрпи кредитниот потенцијал на друштвото за цела година. Најголем дел од квази – факторингот се однесува на обезбедени кредитори во аранжманите за побарувања, како останати долг или дополнително гарантно обезбедување заложено заради финансирање на бизнисот. Факторингот како финансиски производ и услуга се користи во голем број стопански зделки и зависи од успешноста на поедини стопански гранки во кои се применува.

И покрај законските препреки, факторското финансирање е дериват на финансиските услуги, а не примарна финансиска услуга или концептуален финансиски производ. На факторингот во Македонија главно му недостасува развоен производен аспект, бидејќи во актуелната понуда на финансискиот пазар се нуди како алтернативна финансиска услуга на банките, а не како финансиски производ кој првенствено зависи од корпоративните клиенти на кои финансирањето им е потребно. Друга причина е и недостигот на конкурентност, а со тоа и на разновидност во категоријата производи и услуги. Учесниците во факторингот бизнисите ја нагласуваат поддршката на кредитните одделенија, која според нивното мислење е соодветна на нивните потреби во смисла на контрола на кредитниот ризик. Факторинг услугите често

¹⁶⁶ Popović, V., Vukadinović, D. R., *Međunarodno poslovno pravo, posebni deo: ugovori međunarodne trgovine*, Pravni fakultet Banja Luka i Centar za pravo EU Kragujevac, 2010.

доведуваат до потполно избегнување или нетолеранција за потенцијален ризик што е посебно изразено во работењето со непознати клиенти.

Иако интересот за развој на факторингот во Република Македонија се појави пред неколку години, јавноста се уште не е доволно запознаена со можностите што ги нуди тој. И покрај големата потреба за факторинг во домашното стопанство, тој до сега не беше посебно разгледан како алтернатива на постојните финансиски механизми. Причината за тоа лежи во непознавањето на природата на овој инструмент, како непостоење на законска регулатива која како таква би создала амбиент за негова примена. Најновите измени на некои закони, како и донесувањето на посебен Закон за факторинг, укажуваат на тоа дека факторингот ќе го добие своето заслужено место.

Даноците се секогаш важен составен дел на деловната клима кога се одредува остварливоста на факторингот. Даноците во Македонија главно може да се поделат на три категории:

- Даноци на производи, услуги и недвижности (ДДВ, акцизи и данок на имот);
- Персонален данок на доход и придонеси (персонален данок, придонеси за пензиско и здравствено осигурување); и
- Корпоративен данок (данок на добивка).

Првата категорија на даноци се регулирани и опфатени со Законот за данок на додадена вредност¹⁶⁷, Законот за акцизи¹⁶⁸ и Данокот на имот¹⁶⁹. Данокот на додадена вредност (ДДВ) вообичаено се наметнува на сите производи и услуги. Пропишани се две стапки и тоа општа стапка од 18% и повластена стапка од 5%. Акцизите, данокот на имот и персоналниот данок на доход (данок на личен имот) немаат влијание и не се применуваат кај факторинг. Данокот на добивка, со кој се регулира оданочувањето на компаниите е 15% од даночната основица и е со најниска вредност во споредба со другите земји во светот. Единствен данок, кој создава можни импликации врз факторингот, покрај вообичаениот корпоративен данок на компаниите што се занимаваат со факторингот, е данокот на додадена вредност.

¹⁶⁷ Законот за данок на додадена вредност е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 44 од 16 јули 1999 година. Исправки на законот се објавени во „Службен весник на Република Македонија“ број 59/99, 11/2000 и 5/2006. Измени и дополнувања на законот објавени се во „Службен весник на Република Македонија“ број 86/99, број 8/2001, број 21/2003, број 19/2004, број 33/2006, број 101/2006, број 114/2007 година, број 103/2008, број 14/2009, број 133/2009, број 95/2010, број 102/2010 и број 24/2011, број 135/2011, број 155/2012 година и број 79/2013.

¹⁶⁸ Законот за акцизи – пречистен текст е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ број 32 од 27 април 2001 година. Исправка на законот е објавена во „Службен весник на Република Македонија“ број 52/2001. Измени и дополнувања на законот објавени се во „Службен весник на Република Македонија“ број 50/2001, 93/2001, 45/2002, 98/2002, 24/2003, 96/2004, 38/2005, 88/2008 105/2009, број 34/10, број 24/11, број 55/11 и број 135/2011.

¹⁶⁹ Законот за даноци на имот е објавен во „Службен весник на Република Македонија“ бр. 61 / 2004. Измени и дополнувања на законот објавени се во „Службен весник на Република Македонија“ број 92/07, број 102/2008, број 35/2001, број 54/2011, број 84/2012, број 188/2013, број 154/2015 и број 192/2015.

Можеби и оваа е една од причините поради кое нешто факторингот се уште не е привлечен и прифатлив начин на финансирање на работењето кај малите и средните компании.

Дополнително, треба да се земе предвид и релативно ниската ликвидност на македонското стопанство, а во случај на неликвидни и ниско ликвидни претпријатија, се зголемува ризикот за наплата на побарувањата без оглед на позитивните прописи што ги регулираат. Дејствувањето на банките и специјализираните компании за факторинг, како професионални субјекти кои ја вршат наплатата на побарувањата, за кои се смета дека одлично ги познаваат учесниците на пазарот, а пред се нивната ликвидност, ќе можат да гарантираат полна правна и финансиска сигурност при наплатата на побарувањата, брза и авансна наплата и со тоа ќе обезбедат полно кредитбилитет за должникот, доверителите и стопанството во целина.

За ваков систем на наплата на побарувања, македонското право не содржи конкретни решенија. Законот за облигациони односи само го уредува отстапувањето на побарувањата по пат на цесија, додека факторингот може да се остварува и со други механизми кои се вообичаени во споредбеното и меѓународното право. Притоа, ни постојните одредби за цесија не се доволно прилагодени за потребите на факторингот. Исто така, ни во банкарските прописи ни во прописите за уредување на трговските друштва, не постојат одредби што го уредуваат факторингот, ниту пак постоја регистар во кој би можеле да се запишат отстапените побарувања.

Со тоа, иако во Македонија постои потреба од факторинг, реална услуга за факторинг нема. Домашните трговски друштва може да се обратат за ваква услуга само на странските фактори и тоа исклучиво за наплата на побарувања во странство (извозен и увозен факторинг).

Покрај оваа, договорот за факторинг е типичен комерцијален договор, кој не е посебно регулиран во Законот за облигациони односи, со кој се уредуваат основните договори кои по својата природа се граѓански договори, а не од трговска природа, што ја доведува под знак прашање неговата правна регулираност за сите можни ситуации и спорови кои можат да се јават во иднина.

8.5.1. Факторинг – алтернативен модел за финансирање во Македонија

Развојот на малите и средните друштва е основа за економскиот развој и создавање на нови работни места. Сепак бизнисите се соочуваат со многу предизвици. Еден од најобесхрабрувачките е пристапот до финансии. Со донесување на Законот за лизинг во Република Македонија се овозможи друг вид на финансирање, надвор од банкарскиот сектор, како за бизнисите така и за граѓаните.

Последните неколку години факторингот зазема се позначајно место како алтернативен модел на краткорочно финансирање за сите видови и обем на бизниси.

Кај нас факторингот е уреден со Законот за финансиските друштва („Службен весник на РМ“, број 158/10...53/11), а на договорите за кредит и факторинг се применуваат одредбите од Законот за облигационите односи, доколку со овој закон поинаку не е уредено. Во Законот за облигационите односи постојат одредби за цесија (пренос на побарувања) комисион, застапување, гаранции, договор за дело, кои како елементи се сретнуваат во договорите за факторинг.

Но, подобро е да се донесе посебен Закон за факторинг со кој ќе се уредат сите прашања во врска со факторингот. Исто така, треба да се извршат измени и во даночните закони со цел попрецизно да се дефинира даночниот третман на надоместоците за услугите на факторинг, со оглед на тоа што постојат многу видови на факторинг.

Факторинг може да се дефинира како облик на алтернативно финансирање врз основа на краткорочни средства (особено побарувања од купувачи - должници) од факторот (факторинг друштво или банка).

Согласно член 3 став 1 точка 2 од Законот за финансиските друштва: *"Факторинг е финансиска активност во која, врз основа на договор склучен во писмена форма, финансиското друштво (фактор) ги купува недостасаните побарувања на друго домашно или странско правно лице (доверител), со или без право на регрес."*

Факторинг друштво се основа согласно Законот за финансиските друштва со претходно добиена дозвола од министерот за финансии и за сите промени има обврска да го известува министерот за финансии. Основната главнина треба да му биде најмалку 6.000.000 денари и мора да биде во паричен облик и да бидат уплатени во целост. Друштвото е должно во името да ги употреби зборовите „финансиско друштво“ или кратенка „ФД“. Друштвото е должно да ги објави годишниот финансиски извештај заедно со извештајот и мислењето на овластениот ревизор во најмалку еден дневен весник во Република Македонија, во рок од 15 календарски дена од денот на доставување на извештаите до Министерството за финансии.

8.6. Веројатност за успешна примена и интерес за факторинг во Македонија

Како би можеле да ја процениме веројатноста за успешна примена на факторингот во Македонија, може да се направи т.н. SWOT анализа (на сила, слабост, можности и опасности)

Факторинг SWOT анализа:

Сила

- развоен потенцијал
- кооперативна влада

Слабости

- законски ризици
- бизнис ризици

Можности

- иновација
- стратегија на диференцијација

Опасности

- слаба регулатива
- законски оптеретувања

Сила: *Развоен потенцијал* е поврзан со способноста за привлекување на странски директни инвестиции кои се неопходни за заздравување на стопанството во Македонија и јакнење на нејзината конкурентност. Можностите се поврзани со потребата за обезбедување на финансиски средства во текот на транзицијата и приватизацијата, кои ги карактеризира скап капитал и недостаток на обртни средства во компаниите со застарена и амортизирана опрема. Во прилог на ова оди и се помалото надворешно интересирање за вложување во банкарскиот сектор, но се поголемо интересирање за вложување во специфични финансиски услуги (лизинг, осигурување и сл.). Затоа финансиските институции, кои егзистираат на нашиот простор, треба да ги искористат овие потенцијали за развој на факторингот како финансиски производ.

Улогата на *кооперативната Влада* е значајна и клучна за подготовка на законските основи и остварување на стабилност на стопанството. Покажаните резултати на Владата во пракса се посебно видливи во поддршката со усвојување на Законот за лизинг, кој е усвоен и позитивно прифатен во последните години.

Слабости: *Законските ризици* претставуваат наследени противречности и правни препреки, како оставина од претходниот систем, каде што ризиците најчесто се дефинираат преку познатите правни препреки и ситуации кои ги карактеризираат соочување со несоодветни економски и законски интеграции.

Бизнис ризиците се согледуваат во повеќе слојната пазарна неефикасност во работењето, а особено во поглед на целосниот недостаток и доцнењето во плаќањата.

Можности: *Можностите* за иновативни решенија и производи/услуги, им овозможуваат на постојните банки и на новите финансиски посредници (специјализирани финансиски институции), во рамките на услугата факторинг, да понудат разновидни услуги и производи т.н. факторинг со услуга.

Бидејќи финансискиот пазар во Македонија не е се уште доволно развиен, банките може да се одлучат за одредени веќе покриени или потполно непокриени сегменти на пазарот на основа на критериумите за стопанисување и на тој начин да изградат реално остварлива стратегија на диференцирање на факторинг производот, во кој цената нема да биде основен елемент за конкурентност. Со самото тоа, банките коишто меѓу први ќе ги промовираат иновативните решенија на финансиски факторинг како нов производ, ќе стекнат сигурна конкурентска предност на пазарот на финансиски услуги во Македонија.

Опасности: По распадот на поранешните југословенски републики преку граѓанските работи, Македонија поминуваше низ додатни разори и пропаѓања со продолжен период на политичка нестабилност. Сите овие услови, само

дополнително ја загрозија и ослабеа регулативата во Македонија, што е особено видливо во сегментите на стопанството и финансискиот пазар, кои не функционираат на оптимален начин.

Ова е последица и на долгиот прекин или ограничена поврзаност во економските односи со остатокот од светот. Финансискиот пазар обично е развиен и силен во земјите со ниски политички ризици и стабилно стопанство. Во таквите земји, регулативата помага да се утврдат правила и стандарди за работењето на финансиските пазари. Но, и покрај иноватината природа на финансиите воопшто и на големиот технолошки напредок, прописите се прилагодуваат на практичните ситуации и даваат нови насоки на дејствување. Прекумерната регулираност или преголемото спротивставување на прописите создава регулаторно оптоварување и го спречува развојот на современите финансиски услуги.¹⁷⁰

8.7. Перспективите на факторингот во Република Македонија

Покрај постојните финансиски посредници, како што се банките и малиот број на специјализирани компании кои веќе нудат услуги на факторинг, се поголем е и бројот на меѓународни стопански субјекти кои имаат интерес за влез на пазарот на факторинг во Македонија. Иако, недоволно развиен, пазарот на финансиските производи и услуги во Македонија дава голем број можности. Факторите може да очекуваат успех зависно од силата на пазарот, и тоа по пат на стратегија на диференцијација на производи и тоа по капитал, големина, толеранција за ризик, раководење со бизнис и сл. Тоа особено важи за финансиските посредници кои се спремни да делуваат брзо и да ја искористат предноста на брзиот влез на пазарот и предност на првенство за влез на пазарот. Во таа смисла, постојните банкарски субјекти во Македонија би требало да реагираат бргу и да ги заменат квази – факторинг услугите со вистински факторинг, бидејќи е повеќе од евидентно дека потенцијалот на факторинг во Македонија е голем. Ако тоа не го сторат први, сигурно е дека банките ќе се соочат со голема конкуренција од страна на веќе најавените специјализирани факторинг компании, со кои ќе мора да водат остра борба за позиција и учество во факторинг пазарот во Македонија. Банките се единствени институции кои се под контрола на НБРМ и кои се соодветни за водење на факторинг бизниси. Сепак, бидејќи факторингот не е нивно основно занимање, банките треба да усвојат и применат стратегија на сегментација и диференцијација, односно ограничување на понудата на факторинг производот само на одбериени клиенти.

Поради специфичноста на факторинг услугата, препорачливо е факторот да има, како свое основно занимање, факторинг. Поради тоа за банката е подобро да основа своја филијала или подружница како факторинг фирма, која

¹⁷⁰ Bjron B., *Factoring: A Comparative Analysis*. DJOF Publishing, Copenhagen, 1995.

ќе има корист од можност и пристап до капитал. Истата би била самостоен субјект кој нема да биде изложен на ограничувањата на конфликтите на интереси (по модел на лизинг компаниите.)

8.8. Условите за развој на факторинг дејноста во македонското стопанство

Во развиениот свет, кој го карактеризира владеењето на правото и приватна сопственост која е светост и стабилност на системот, главната улога во факторинг бизнисите ја имаат големите комерцијални банки кои овие задачи ги извршуваат преку своите супсидијарни фирми специјализирани за овој вид на бизнис. Влегувањето на банките во факторинг бизнисот се поврзува со период на 1963 година. Во Велика Британија, овие бизниси се главно сконцентрирани во големите клириншки банки. И покрај зголемената побарувачка за овој вид на услуги кај нас и во целиот регион на Западен Балкан, факторинг бизнисите не се доволно застапени. Кај нас, факторингот се јавува како споредна услуга кој ја нудат банките и тоа најчесто преку одредени свои експозитури, а постојат и специјализирани факторинг компании.

Факторинг компаниите кои нудат широк спектар на услуги, како наплата на побарувањата, така и кредитни услуги, односно дисконтни услуги, имаат предност доколку имаат клиенти од различни сектори на економијата. Тие имаат информации за платежната способност на клиенти во земјата и во странство, нивната кредитна способност, имаат сигурна база на податоци за да донесат брзи одлуки, кое самостојни компании ги немаат за да можат самостојно да вршат факторинг бизниси. Исто така, големите факторинг компании поседуваат и многу стручен кадар, технолошка опрема, искуство и углед и се во можност да ги убеди своите клиенти дека се работи за давање на услуги од прва класа. Меѓутоа, влез на пазарот на факторинг пазарот и стекнување со конкурентска предност е многу скапо. За ова треба да се води сметка, особено ако се знае дека акционерите кај факторинг фирмите налагаат нивно рентабилно работење. Големите факторинг компании со своето успешно работење остваруваат рентабилен бизнис на задоволство на своите акционери што им обезбедува настап на овој пазар и нови конкуренти. Иако ваков вид на бизнис не е клучна дејност на банките, тој придонесува за нивната рентабилност.

Поттикнување на развојот на факторинг во западните земји доаѓа во прв ред од високата свест за значајната улога на малите и средните трговски друштва и стопанствениците за домашната економија. Иднината на малите земји и економии, како што е нашата земја, се повеќе се зависни од развиеноста на малите и средните трговски друштва и добра стратегија на тој план може да го заврза нивниот раст и развој. Со оглед на нивното големо значење, соодветна поддршка за развојот на малите и средните трговски друштва нудат банките и владите или нивните институции (агенции и сл.). Ова нешто произлегува од целосната свест за значењето и потребата за промени

во стопанската структура на земјата за зголемување на новосоздадените вредности. Што побрзо владејачките структури осознаат дека националниот доход се создава во производството, а само се реализира на пазарот, толку побрзо ќе можат да преземат и конкретни мерки за зголемувањето на производството и промена на стопанственичката структура.

Ограничените можности на банките да ги финансираат малите и средните трговски друштва по пат на *overdraft* кредити, се причина за влез на банките на пазарот на факторинг. И покрај поедноставената процедура за одобрување на *overdraft* кредит, пласман на овој банкарски производ е лимитиран со можноста на малите и средните трговски друштва на банките да им обезбедат соодветни инструменти за обезбедување. Затоа овие компании им нудат на факторинг компаниите продажба на кредибилни и наплативи побарувања, што од друга страна им овозможува да дојдат до финансиски средства кои не можат да ги добијат на друг начин од банките. Со други зборови, досегашниот развој на бизнис културата на малите и средните трговски друштва, несомнено ги упатува на факторинг индустријата. Ваквата позиција на овие компании влијае на банките дел од својот потенцијал да го пренасочат и на факторинг бизниси кој даваат значаен придонес во растот на производните компании и стопанството во целина.¹⁷¹

Голем број од развиените земји, своите политики ги насочуваат на развој на малите и средните трговски друштва (претприемачка економија) со цел да го поттикне развојот на нивното стопанство и извоз. И покрај големиот ризик од наплата на овие побарувања, малите и средните трговски друштва не покажуваат спремност за значајни извозни зделки. Ваквото однесување е во целост спротивно на потребите на малите земји кои се целосно зависни од својот извоз, за разлика од големите и развиени земји. Во услови на зголемен ризик од наплата на извозните бизниси, факторинг компаниите можат да го решат овој проблем и да ги поттикнат овие компании на извоз и успешен раст и развој. На овој начин, можно да се даде предност на човекот и производството во однос на себичните интереси на сопствениците (капитал и добивка).¹⁷²

Токму поради овие искуства, потребно е и кај нас да се започне со развој на малите и средни трговски друштва и претприемништво. За овие трговски друштва да опстанат и за да можат да го модернизираат своето работење, потребен им е капитал кој тие тешко го добиваат од банките. Токму во таа насока, потребно е да се утврди дека кај нас, а и на целиот западен Балкан, факторингот е потребен, но не и доволен услов за одржување на ликвидноста како основна претпоставка за опстанок на компаниите, па и стопанството во целина. За лекот да (факторинг) биде делотворен, треба да се отстранат некои од присутните дисторзии во системот, кои се последица на себичноста која на овие простори е издигната на ниво на кое во ова време предизвикува општа економско - финансиска и морална криза. Па, дури и сопствениците на капитал

¹⁷¹ Hawkins D. *The business of Factoring*. Pulished by MC RRAW-Hill Book Company Europe, England, 1993.

¹⁷² Петровиќ П. *Факторинг – модел дугорочне пословне сарадње*. Финансинг, 10-11/96.

не се во можност да ја совладаат сопствената себичност, па парите им станаа основа цел, а не средство. Управувањето со капитал е предодредено за зголемување на богатството на поединците, па дури и по цена на кршење на позитивните законски прописи и морални норми. Тоа доведе до поделба на општеството на мал број на богати и енормно богати мноштво сиромашни и често гладни луѓе, што е неиздржлива состојба на подолг рок. Најчести причини кои ја отсликуваат состојбата кај нас и во регионот на западен Балкан се:

- Присуство на висок степен на *корупција*, бидејќи само на овие простори, надвор од секаква економска логика, може за ништо да се добие нешто.
- *Несоодветна бизнис клима*, која претставува сериозна бариера за потенцијалните домашни и странски инвеститори, што за последица има создавање на голем број сиромашно население. Оние кои имаат слободен капитал, не ни размислуваат истиот да го искористат како основачки капитал за некој бизнис, туку истиот со задоволство го вложуваат во купување на потрошни добра, што не го води општеството напред.
- *Отсуство на одговорност и професионалност* во работењето што ја надминува стапката на толеранција.
- *Тековната јавна потрошувачка* на сите нивоа, се одржува, во наши услови со високи даноци и придонеси, продажба на имот (претпријатија, природни ресурси и недвижности) и задолжување кај меѓународни финансиски институции, на отворен финансиски пазар, па и кај домашни банки под комерцијални услов, што е во овие наши (не)услови непростлива нелогичност. Клуч решение за земјите со изразен дефицит во буџет и раст на задолженост е токму во промената на економската политика.
- Наместо во приватизација, власта ги троши значајните ресурси на *повторно подржување на пропаднати компании*, што создава повеќекратна штета за економијата, а со тоа и пораст на даночните обврски.
- *Мегаломански зафати* за изградба на капитални објекти (стопански и нестопански) кои не се во согласност со можностите на стопанството.
- *Воведување на високи даноци на недвижности* и укинување на неоданочениот дел од доходот, како и дополнително финансиско оптоварување со воведување на фискални каси и сл. дефинитивно ќе ги избрка и оние инвеститори кои се веќе тука, а нови уште потешко е дека и ќе се појават. Со ваквата политика на високи даноци и парафискални обврски, се создава ризик за уништување на каква било иницијатива и волја за започнување на сопствен бизнис, посебно кај младата популација.

Денеска, во услови на криза, прифатливи би биле препораките на Европската комисија при ЕУ, даночното оптоварување да биде пренасочено од оданочување на трудот и корпоративни даноци (данок на добивка) на потрошувачката. Ваквиот став произлегува од спроведената економска анализа која покажува дека даноците на труд и на добивка не се поттикнувачки за растот на економијата. Европската комисија притоа препорачува проширување на даночните основици, укажувајќи дека зголемувањето на

даночните стапки не е единствен начин за зголемување на приходите од даноци. Секако, и покрај сите овие промени на даночниот систем, потребно е да се подобри и системот на собирање и наплата на даноци и ефикасна борба против даночните измами и избегнување на плаќање данок.¹⁷³

8.9. Оперативни проблеми кај факторинг дејноста

Услуга на факторинг во Македонија е во почетна фаза. Квантитативниот раст е релативно ограничен. Неговата иднина зависи од отстранување на голем број на вистински оперативни пречки.¹⁷⁴

Кредитни информации: Факторите немаат пристап до автентични заеднички извори на информации. Тие треба да зависи од нивната сопствена база на податоци за кредитна оценка од клиентите. Системот на повеќе бази на податоци од страна на индивидуални фактори не е само скапо, но е исто така без лишен од униформност и очигледно е сериозна пречка во развојот на факторинг услугите. Воспоставување на специјализирани кредитни информации агенции / завод се смета за неопходно и приоритетно.

Таксени обврски: Отстапување на побарувања предвидува таксена обврска која се наметнува од страна на државата, која само дополнително ги зголемува вкупните трошоци за факторинг и ја намалува профитабилноста на факторите. Затоа се наметнува една многу битна потреба за откажување на таксена обврска за отстапување на долгот на факторот.

Правна рамка: Промени се потребни и во другите компоненти на тековната законска рамка за да се обезбеди успех на факторинг во Македонија.

Финансирање: На факторите во Македонија не им е дозволен пристап до пошироки извори на финансирање кои им стојат на располагање на другите финансиски компании *. Виртуелна зависноста од фондови не им дозволува оптимални услови за финансирање. За евтино финансирање на овие компании, поголем пристап до долг и до пазарот на пари како што имаат на лизинг и други финансиски компании, е итна потреба.

Сертификат за одрекување: За да откупи книга на долгови од своите клиенти, фактор треба да поседува сертификат за одрекување од банките. Во овој контекст тие не се подготвени за издавање на оваа потврда. На, факторинг компании треба да им биде дозволено да ги откупат книгите на долгови без да се бара ваков сертификат од банките.

Ограничена покриеност: Во моментот, дозволен е и се нуди само домашен факторинг со регрес. Иако НБРМ и државата иницираат мерки за афирмирање на извозниот факторинг, посебен напредок на тој план не е

¹⁷³ Микеревиќ Д., *Шансе и замке факторинга у санирању неликвидности предузећа и привреде* - АСТА ECONOMICA број 18, 2013 година

¹⁷⁴ Jolović A., Stefanović M., *Factoring i sloboda ugovaranja, USAID Projekat za bolje uslove poslovanja, 2012*, Види повеќе на: <http://www.policyscafe.rs/f-pn-factoring-isloboda-ugovaranja.php> [Пристапено на ден 17.12.2015 година]

направен. Повеќе од неопходно е да се обезбеди и извозен факторинг за македонските извозници.

8.10. Посебни заклучоци и согледувања

Меѓународни факторинг компании се неопходни на македонскиот пазар. Поради тоа банките треба да размислат за основање на мешовити компании со заинтересирани и искусни меѓународни факторинг компании. Донесување на Закон за факторинг би требало да обезбеди на факторинг мешовитите компании да имаат инвестиран паричен капитал во износ од мин. 200.000 долари за национален (домашен) факторинг, додека за работење во странство инвестираниот паричен капитал треба да изнесува најмалку 2.000.000 долари. Исто така, странските претставништва на компаниите би биле добра опција за извозен (меѓународен) факторинг, но според важечки закони во Македонија тоа не може да се реализира. Затоа ваквата ситуација треба да се промени, бидејќи сите европски земји и САД го познаваат концептот на дејствување на странски претставништва. Во принцип, потенцијален факторинг пазар бара да бидат исполнети три услови кои се од суштинска важност: 1. враќање на земјата во меѓународните финансиски организации; 2 макроекономска стабилност; 3 монетарна стабилност и способност да произведува квалитетна и конкурентна стока со поддршка на секторот на домашните банки во областа на кредитната активност заради обезбедување на посебен обрт на капитал. За разлика од банкарскиот сектор, реструктурирањето на трговските друштва се одвива но со многу забавено темпо, додека реалниот сектор на стопанството константно се бори со проблемот на ликвидност и бизнис губитоци. Можноста за извозен факторинг во Македонија се соочува со проблемот на квалитетна извозна стока и обем на извоз.

Основање на факторинг компании во Македонија има повеќе аргументи, но тоа не исклучува и можност банките во своите рамки да водат посебни факторинг единици. Напротив, ваквите две стратегиски опции се комплементарни, затоа што реформираниот банкарски сектор ќе биде во можност да врши факторинг услуги и покрај постојната правна рамка (Законот за банките експлицитно го поставува факторингот како банкарски производ). Банките во Македонија, по некои процени, нема да бидат во состојба да ја задоволат комплетната побарувачка на домашниот пазар за факторинг, ако не поради ништо друго туку поради преокупираност со процесот на реструктурирање.

Поради тоа, странските факторинг компании се неопходни на македонскиот пазар, и поради поголемото искуство, техничкото знаење, брз процена на кредитен ризик и брзото донесување на услуги. Неизоставен дел е и секторот на малите и средни трговски друштва, наменет за произведување на стока за извоз по пат на домашни и меѓународни кредитни линии, укажуваат на нови можности на пазарот и примена на факторингот, кои на малите и средните трговски друштва им овозможува пристап на алтернативни извори на

финансирање, кои може да се зголемуваат паралелно со потребите на самите трговски друштва. За да би можел факторинг да има цврста основа за развој во Македонија, мора да постои поддршка од монетарните и даночните органи, кои имаат интерес за развој на извозот, отстранување на сивата економија и целокупен развој на финансискиот пазар, како предуслов за целокупен економски раст и развој на Македонија.

Заклучок

Факторинг е една повеќеслојна активност, за компании што се активни во внатрешната или меѓународната трговија, кој ги комбинира финансиите и услугите. Според досега изнесените факти поврзани со факторингот, ова услуга во суштина се состои во купување и продавање на побарувања од купувачите со давање на услуги врзано со администрирање на побарувањата од купувачите, наплата, кредитно покривање на купувачот и соодветно покривање на ненаплатливите побарувања во случај на загуба предизвикана од финансиската неможност на купувачот да плаќа. Тој ги претвора побарувањата од купувачите во готовина, со што се олеснува потребата од ликвидност на компанијата. Ова е општ опис на факторингот, но често не се нудат сите овие услуги поради различните услови за тоа во разни земји. При што, не е невообичаено да се сретнат различни видови факторинг, во зависност од промената на условите во инфраструктурата на земјата.

Договорот за факторинг, како и договорот за форфетинг имаат иста стопанска функција и цел, а тоа е да се активираат тековно замрзнати или блокирани средства во вид на нереализирани парични побарувања, со што се обезбедува побрза парична и стоковна циркулација.

И двата договори потекнуваат од американската деловна практика.

Но, сепак кај договорот за факторинг се продаваат краткорочни побарувања, додека кај договорот за форфетинг се работи за среднорочни и долгорочни побарувања. Каматната стапка кај факторингот е помала поради помалите ризици и се врзува за каматните стапки на пазарот на пари, додека кај форфетингот каматата е повисока, бидејќи и ризиците се повисоки и поради тоа се врзува за каматите кои превладуваат на пазарот на капитал.

Факторинг како финансиска услуга постои во повеќе од 60 земји и факторингот подржува годишен обем на трговија во вредност од повеќе од 700 милијарди американски долари. Тој претставува динамично средство, кое ги комбинира финансирањето со комерцијалните услуги. Некои земји имаат доста темелно правно и банкарско законодавство за факторинг. Други немаат никакво. Овие големи разлики би можеле да предизвикаат конфузија при првично воведување на факторингот во една нова земја, иако флексибилноста на производот овозможува создавање на услови за вршење на факторинг во речиси секако опкружување.

Бизнисите имаат клучна улога во развојот на сите земји, без оглед дали земјите се развиени или во развој. Порастот на сите деловни субјекти, а особено на малите и средните трговски друштва, е фундаментален за економскиот пораст и за создавање на нови работни места. Сепак, деловните субјекти се соочуваат со многу предизвици. Еден од најобесхрабрувачките е пристапноста до финансирањето. Факторингот може да одигра важна улога во обезбедувањето на финансирањето на сите видови и големини на деловни субјекти.

Договорот за факторинг има стопанска функција и цел, а тоа е тековно да се активираат замрзнати или блокирани средства во вид на нереализирани парични побарувања, со што се обезбедува побрза парична и стоковна циркулација. Има потекло од американската практика.

Од досегашното излагање, можеме да заклучиме дека факторинг услугата е нов, иновативен начин на финансирање, кој може да ги подобри малите бизниси и да им помогне побрзо да остварат профит. Резултатите од неговиот развој, покажуваат дека факторингот има тенденција првенствено да ја зацврсти својата функција за финансирање - извор на финансиски средства кој треба да ја пополни недостатокот на банката за финансирање на побарувања и за мали индустрии. Во подигнувањето на свеста за факторинг услугите, акцентот треба да се стави на поволностите кои ги нудат факторите и тоа преку управување со побарувањата и кредитна проценка на купувачите; на факторинг агенции треба да се гледа како на двигател на развој на овие вештини. Бидејќи на секторот на мали и средни трговски друштва им недостасуваат овие софистицирани вештини, факторите треба да бидат во можност да ја пополнат ваквата празнина. Од гледна точка на компаниите, факторинг аранжманите нудат одредени финансиски бенефиции во форма на заштеди во трошоците за наплата на побарувањата, намалување на загубите од лоши долгови и намалување на трошоците за камати при инвестирање во побарувања. Од друга страна, за фирмата настануваат одредени трошоци, во форма на провизии и камати за аванси, кои се плаќаат на факторот за услугата. Затоа, за да се оцени финансиската пожелност на факторингот како алтернатива во управувањето со побарувања, фирмата треба да изврши процена на нето придобивките за ваквата опција, гледано од аспектот на профитот. Факторите пак, треба да го потврдат нивниот кредибилитет во понудата на подобро управување со побарувања и финансирање по конкурентни цени за своите клиенти.

Факторингот е финансиска трансакција кога една компанија ги продава своите краткорочни недоспеани побарувања на трета страна (наречена фактор) за одреден дисконт, а воедно паричните средства што ги добива во замена ги користи за финансирање на бизнисот. За разлика од банкарскиот кредит, факторингот вклучува продажба на побарувањата и нивна конверзија во кеш, што значи подобрена ликвидност без појава на зголемено задолжување во билансите.

Факторингот е флексибилен финансиски производ, атрактивен за компании кои функционираат во производствените, услужните како и секторите поврзани со трговија на големо.

Факторингот е одличен продукт за производствените компании, особено за оние кои се фокусирани на извоз и коишто своите производи ги нудат на одолжено плаќање, додека истовремено се принудени да вршат авансни плаќања кон нивните набавувачи.

Истовремено, факторингот е одличен за трговски и услужни компании кои остваруваат висок степен на раст и имаат потреба од зголемена ликвидност за неговата поддршка.

Воведувањето на факторингот во речиси сите земји бара време и често се соочува со предизвици. Потребно е да се менува и деловната култура во земјата. Банкарите треба да имаат современ поглед во однос на прифаќањето на побарувањата од купувачите како обезбедување за заемите. Овие промени, како и други, сепак не претставуваат бариера, бидејќи ставовите во однос на факторингот како нов вид на трговска дејност и активност кај банкарите, претставниците на владата и деловната заедница се позитивни и конструктивни. Во Македонија има потреба и желба да се оди понатаму.

Македонија има потреба од факторинг како средство за обртен капитал за спроведување на нејзините деловни активности. Ова дополнително го потврдуваат и инволвираните деловни субјекти кои се залагаат за поинтензивна примена на овој финансиски инструмент, како и позитивните укажувања на заинтересираност на некои приватни банки, Народната банка на РМ, Македонската банка за поддршка и развој и Министерството за финансии. Банките може да се занимаваат со факторинг, а некои веќе вршат вакви услуги за своите комитенти. Не постојат сметководствени прашања кои би претставувале потешкотии за факторингот. Даночното опкружување во Македонија е поволно, со исклучок на можното толкување во врска со применливоста на данокот на додадена вредност на факторингот како комерцијална услуга, а не, што е посоодветно, како финансиски ресурс.

Делови од македонската законска рамка го опфаќаат и факторингот, иако истиот не е дефиниран. Законот за банките го вклучува факторингот, кој за банките и небанкарските финансиски институции би бил прифатлива финансиска активност што би ја понудиле. Законот за спречување на перење на пари и Законот за девизно работење, исто така, го вклучуваат факторингот. Иако другите закони не го споменуваат факторингот, сепак постои доволна законска структура за поддршка на формирање на компании за комерцијален факторинг во согласност со Законот за трговски друштва и нема посебни барања во однос на капиталот на ваквиот вид на компании.

Се препорачува што поскора ратификација на Конвенцијата од Отава (*UNIDROIT*).

Во Македонија постои реална потреба од поголемо запознавање и едукација поврзана со факторинг. Потенцијалниот пазар за факторинг во блиска иднина се проценува на 150 милиони американски долари со

понатамошен негов пораст со текот на времето. Се претпоставува дека Македонската банка за поддршка и развој и две или три други доминантни банки што имаат изразено интерес да почнат да работат на факторинг, со поддршка произлезена од досегашните испитувања и проценки спроведени на терен.

ПРИЛОЗИ:

Прилог 1 – Договор за факторинг

ДОГОВОР ЗА ФАКТОРИНГ

Склучен на ден _____ во _____, помеѓу:

1. _____ (во понатамошниот текст - КЛИЕНТ)
2. _____ (во понатамошниот текст - ФАКТОР)

Во понатамошниот текст како договорни страни.

ПРЕДМЕТ

Член 1

Клиентот се обврзува да му ги пренесе на Факторот своите побарувања од Договор _____, а Факторот се обврзува да, со одреден провизија, му ја исплати на клиентот вредноста на побарувањата.

ОБВРСКИ НА КЛИЕНТОТ

Член 2

Во момент на потпишувањето на овој Договор, Клиентот веднаш ќе му ги пренесе на Факторот, сите побарувања кои ги има од Договорот _____. Клиентот се обврзува да на сите свои издадени фактури за извршена испорака на стока и извршени услуги, внесе клаузула за извршена цезија на Факторот, и да за истото го извести должникот. Клиентот истовремено ќе достави и копии од фактурите на Факторот, а на крај на секој месец и збирен преглед на сите копии на фактури со назнака на нивниот број, датум на издавање и износ.

Член 3

Клиентот се обврзува да во своите фактури го означи рокот на плаќање кој не смее да биде подолг од _____ дена од испораката на фактурата. Во случај да клиентот определи подолг рок, Факторот може да одбие да го превземе побарувањето или да го превземе со посебна камата и дополнителна провизија.

ОБВРСКИ НА ФАКТОРОТ

Член 4

Факторот се обврзува да го кредитира клиентот во висина од _____% од вредноста на отстапените побарувања.

Факторот се обврзува да од моментот на превземањето на побарувањата, уредно да води книговодствена евиденција за секој должник, зошто во спротивно ќе одговара за штета кој би настанала од евентуална грешка или пропуст од негова страна.

Член 5

Факторот е должен да за секој месец доставува отворени побарувања, изводи од konto на промет за изминатиот месец, книговодствено евидентиран промет и одговарачки промени на conta, како и список на опомени за сите пристигнати побарувања.

НАДОМЕСТОЦИ И ТРОШОЦИ

Член 6

Клиентот се обврзува дека за извршените факторинг услуги, на Факторот му ја исплати следнава награда:

- A) за камата _____ %
- Б) за надоместок на име одобрени договори _____ %
- В) за del credere ризик _____ %
- Г) административни трошоци _____.

Предметните износ се пресметуваат зависно од вредноста на фактурите на отстапените побарувања.

Член 7

Факторот е овластен да ги пресметува своите побарувања за извршени услуги на факторинг, така да уште при превземањето на фактурата ги одбие своите трошоци и награда од факторинг износот, и да даде одобрување на контото на клиентот, на фактурираниот износ од член 4 став 1 од овој Договор, намален за наведените трошоци и награда.

ОДГОВОРНОСТ НА КЛИЕНТОТ

Член 8

Клиентот одговара за постоење (вистинитост) на побарувањата, а за неговата наплативност (бонитет) издава средства за гаранција.

РОК НА ВАЖНОСТ НА ДОГОВОРОТ

Член 9

Овој Договор се склучува за време траење од _____ месеци, а се смета за продолжен доколку било која од договорните страни, најмалку еден месец пред истекот на рокот за кој е склучен, не даде писмен отказ на Договорот.

Член 10

Составен дел на овој Договор се Општите и посебните услови за склучување на договорите од Законот за облигациони односи на РМ и Општите услови за склучување на факторинг зделка, со кои клиентот детално е запознаен.

РАСКИНУВАЊЕ НА ДОГОВОРОТ

Член 11

Доколку договорната страна смета дека поради непочитување на договорните обврски или поради виша сила, дојде до битни потешкотии во врска со исполнувањето на Договорот кои водат до раскинување на Договорот,

должна е да на другата договорна страна и достави писмено известување во кое ќе бидат наведени причините кои упатуваат на раскинување на Договорот.

Страната кој го примила ваквото известување, должна е да во рок од 15 дена, од ден на прием на известувањето, по писмен пат ги изнесе своите ставови и предлози во врска со настанатите потешкотии.

Ако од ставовите на договорните стран не може да се очеува дека во догледен разумен рок ќе бидат отстранети настанатите потешкотии, тогаш секоја од договорните страни има право да го раскине Договорот во ток од 15 дена од приме на писменото известување од кое се согледува дека настанатите потешкотии не можат да се надминат.

ЈАЗИК НА ДОГОВОРОТ

Член 12

Јазикот на овој Договор и пропратната кореспонденција се на македонски јазик, а службените исправи се сметаат за автентични на јазикот на кој се издадени.

СТАПУВАЊЕ НА ДОГОВОРОТ НА СИЛА

Член 13

Овој Договор стапува на сила, кога ќе го потпишат овластените претставници на договорните страни.

РЕШАВАЊЕ НА СПОРОВИ

Член 14

Договорните страни се согласни да евентуалните спорови во врска со овој Договор ги решат спогодбено, а во случај да не можат да најдат договорно решение, надлежен да биде Основен суд _____.

Член 15

Овој Договор е сочинет во _____ примероци од кои по _____ за секоја од договорните страни, а _____ за административни потреби.

Договорна страна – Клиент:

Договорна страна – Фактор:

Прилог 2 – Договор за факторинг

ДОГОВОР ЗА ФАКТОРИНГ

Склучен помеѓу:

1.....од.....
.....застапуван одкако Давател на факторинг (во понатамошниот текст: Фактор)

2.....од.....
.....застапуван од.....
.....како отстапувач на побарувања (во понатамошниот текст: Клиент)

Предмет на договорот

Член 1

Клиентот му ги пренеува на Факторот следните побарувања:

1. Побарувањето на клиентот спрема.....
од..... врз основа на.....во висина од.....денари;
2.
3.

Член 2

Новонастанатите побарувања, Клиентот може (мора) да му ги пренесе на Факторот на следниот начин:

.....
.....
.....

Обврски на факторот

Член 3

Факторот, за отстапените побарувања од клиентот, на клиентот ќе му ја исплати целата сума на побарувањето намалена за провизија во висина од %.

Алтернатива:

Факторот за отстапените побарувања од страна на Клиентот, на Клиентот ќе му ја исплати следната сума и тоа за:

1. Побарување на клиентот спрема.....од.....во висина од.....
.....денари, ќе му исплати сума од.....денари.
2.
3.

Член 4

Износите од член 3 на овој Договор, Факторот е должен да му ги исплати на Клиентот во рок одна следниов начин.....

Член 5

Факторот има обврска во рок од..... дена, а во врска со преземените дејствија да ги изврши следните дејствија

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

Обврски на клиентот

Член 6

Клиентот е должен да ги извести должниците дека ги пренел побарувањата на факторот и дека во иднина истите треба да ги подмируваат обврските спрема него.

Член 7

Клиентот е должен на Факторот да му ја предаде следната документација:

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

Ризик на наплата

Член 8

Факторот ги сноси трошоците на осигурување на побарувањата што му ги отстапил Клиентот. Клиентот одговара само за полноважноста, а не и за наплативоста на побарувањата. Како средства за обезбедување на полноважноста на побарувањата, Клиентот на Факторот му дава: акцептен налог, хипотека, залог, гаранција, меница и слично. *(непотребното да се прецрта)*

Траење, продолжување, отказ и раскин на договорот

Член 9

Овој договор е склучен за период одгодини.

Ќе се смета дека договорот е продолжен за време од.....години ако една од договорните страни во рок од.....дена пред истекот на рокот за кој е склучен договорот, не даде отказ на договорот со препорачано писмо.

Член 10

Секоја страна има право да го раскине договоро (еднострано) доколку:

1. Другата страна не се придржува кон превземените обврски односно доколку не се придржува кон договореното;
2. Не ги отстрани утврдените недостатоци во дополнителниот рок од..... дена.

Член 11

Во случаите од член 10 на договорот, странката кој го раскинува договорот, должна е за тоа да ја извести спротивната страна, со писмо во кое ќе бидат наведени причините за раскинувањето.

Член 12

Во случај на раскинување на договорот, секоја страна има право да бара да и се исполнат сите обврски стасани до денот на раскин на договорот.

Виша сила

Член 13

Како виша сила ќе се сметаат сите околности предизвикани од причини независни од волјата на договорните страни, а кои ни внимателната страна не би можела да ги предвиди, спречи или отстрани и кои настанале по склучувањето на договорот, со што се оневозможило негово целосно или делумно исполнување. Во таков случај, дговорните страни ќе се ослободат од одговорност и имаат право на реституција на даденото.

Меродавно право за решавање на спорови

Член 14

Сите евентуални спорови кои би можеле да настанат од овој договор страните ќе настојуваат да ги решат спогодбено и по мирен пат.

Доколку спорот не може да се реши спогодбено, надлежен за решавање ќе биде судот/арбитража

Сугестија:

Доколку се работи за договор со меѓународен елемент се препорачува да се предвиди меродавното право или правила и јазикот на кореспонденција. (се препорачува еднаква важност да има и македонскиот текст и текстот на договорот на странски јазик).

Останати одредби

Член 15

Составен ден на договорот се Општите услови на работење на факторот, со кој Клиентот се запознал на следниот начин.....

Член 16

Договорот е составен од 6 (шест) еднобразни примероци од кои на секоја страна и следуваат по 3 (три) примерока.

Член 17

Договорот стапува на сила со денот на неговото потпишување.

Отстапувач на побарување – клиент:

Давател на факторинг – фактор:

Во

На..... година

Прилог 3 – Барање за финансирање

БАРАЊЕ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ

Отстапувач на побарување		Седиште	
Купувач		Седиште	
Лице за контакт	Матичен број (ЕМБС)	Даночен број (ДБ)	
Телефон		Факс	E-mail
Колку долго трае соработката со купувачот		Банка на купувачот	
Број на издадени фактури годишно	Договорен рок на плаќање по фактури	Датум на валута по фактура	Динамика на набавка (1*месечно, 1*годишно)
Предмет на продажба	Продажба на купувачот во тековната година (во евра)	Предвидена продажба во наредната година (во евра)	
	Активни отворени побарувања спрема купувачот (во евра)	Износ кој се отстапува во моментов (во евра)	
Износ или процент на А) Рекламација _____ Б) Попуст _____ В) Комензација _____			
Дали дозволувате непосреден контакт со купувачот _____ ДА _____ НЕ			
Вообичаен начин на осигурување БАНАРСКА ГАРАНЦИЈА АКРЕДИТИВ МЕНИЦА АВАНС НА ОТВОРЕНО ОСТАНАТО			

Во _____

Потпис и печат

На ден _____

Прилог 4 – Прашалник за финансиски услуги на факторинг

ПРАШАЛНИК ЗА ФИНАНСИСКИ УСЛУГИ НА ФАКТОРИНГ

А) ОСНОВНИ ПОДАТОЦИ ЗА КЛИЕНТОТ

Назив на фирма:	
Седиште:	
Лице за контакт:	
ЕМБС:	
Даночен број:	
Телефонски број:	
Факс:	
Е-mail и интернет страница:	

Б) ВИД НА ДЕЈНОСТ

Година на основање:	Основен капитал:
Број на вработени:	На крај на минатата година _____
	На крај на тековната година _____
Производство:	
Трговија:	
Услуги:	
Дејност – описно (кратко опишете ја дејноста и услугите кое ги нуди вашата компанија)	

В) ПОДАТОЦИ ЗА РАКОВОДСТВОТО НА КОМПАНИЈАТА

Функција	Директор	Комерцијален директор
Име и презиме:		
Телефон за контакт:		

Г) СОПСТВЕНИЧКА СТРУКТУРА

Сопственици	Удел (%)

Д) МОЖНИ УДЕЛИ ВО ДРУГИ ТРГОВСКИ ДРУШТВА (во евра)

Назив и адреса на фирмата	Годишен промет (во последната година на работење)	Нето добивка (во последната година на работење)

Ѓ) ПОДАТОЦИ ЗА ВАШАТА БАНКА

Банка на клиент:

Контакт лице во банката: _____ Телефон: _____

Број на сметка: _____

Други банки: _____

Е) ФИНАНСИСКИ ПОКАЗАТЕЛ НА КОМПАНИЈАТА (во евра)

Период	Последни 2 години	Оценка за тековната година	План за наредната година
Годишен промет			
Нето добивка			
Вредност на отпишани побарувања			

Ж) ЗАДОЛЖЕНОСТ (во евра) – Отворени кредити во банка, лизинг куќи, отстапени и продадени побарувања

Фирма доверител или давател на кредит	Вид на долг (кредит, лизинг...)	Висина на долг	Датум на осигурување

З) ПОДАТОЦИ ЗА НАЈГОЛЕМИ СНАБДУВАЧИ (во евра)

Снабдувач	Лице за контакт (Име и	Вид на стока	Услови на плаќање	Просечна достава месечно	Отворени обврски спрема

	телефон)				снабдувачи
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

С) ПОДАТОЦИ ЗА НАЈГОЛЕМИ КУПУВАЧИ (во евра)

Купувач	Лице за контакт (Име и телефон)	Вид на стока	Услови на плаќање	Просечна достава месечно	Отворени побарувања спрема купувачи
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

И) КАДЕ ГИ ДОБИВТЕ ИНФОРМАЦИИТЕ ЗА НАШАТА ИНСТИТУЦИЈА И КАКВА КОРИСТ ОЧЕКУВАТЕ ОД ФАКТОРИНГОТ (Задолжително да се пополни)

--

Во однос на сите добиени податоци, факторот ќе се однесува согласно на принципот за чување на деловна тајна.

ПРИЛОЗИ: Барање за одобрување на лимит на финансирање како составен дел на овој Прашалник.

Биланс на состојба и биланс на успех за последните две години.

Потврда за регистрација на трговското друштво и потврда за непостоење на забрана за вршење на дејност.

Со потпишувањето на овој Прашалник, потврдувам дека истиот го пополнив свесно, дека податоците и наводите се целосни и вистинити и дека немам премолчено ниту еден релевантен факт, кој би можел да влијае на одлуката за одобрување на оваа зделка.

Датум и место

Потпис и печат

Прилог 5 – Известување за отстапување на побарувања

Број _____

Место _____

_____ година

Цедент – отстапувач _____

Цесус – должник _____

ИЗВЕСТУВАЊЕ ЗА ОТСТАПУВАЊЕ НА ПОБАРУВАЊА

Ве известуваме дека согласно Договорот за факторинг бр. _____, кој го склучивме со _____ (фактор), на наведеното трговско друштво му ги отстапивме и во целост пренесовме нашите побарувања спрема Вас, во вкупен износ од _____, кои се прикажани на сметки _____, наведени во прилог на ова Известување.

Ве молиме, да доспеаните обврски по погоре наведените отстапени побарувања, ги уплатите во корист на факторот, на неговата сметка што се води во _____ банка.

Само оние уплати кои ќе бидат извршени во согласност со ова упатство, ќе се земат во предвид како исплата со дејство на престан на обврската.

Во надеж на доследно и благовремено постапување од Ваша страна,

Ве поздравуваме.

Со почит.

Потпис и печат на цедентот:

Во _____

На ден _____

Користена литература

References

- EU Federation Factoring & Commercial Finance - Factoring, Receivables Finance & ABL, A study of legal Environments across Europe 2011, pp.32.
- Kumalić, J., Poslovne finansije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Bihaću, Bihać, 2007., str.260
- prof.dr Mihajlović B., Poslovne finansije, Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća, Beograd 2011 godina.
- Grzywacz J., *The Factoring* (in Polish: Faktoring), Difin, Warsaw 2001.
- Stecki L., The Factoring in the commercial practice (in Polish: Faktoring w praktyce handlowej), Dom Organizatora TNOiK, Toruń 1995
- Bharati V.P., *The Indian Financial System*, Pearson Publication
- prof.dr Mihajlović B., Poslovne finansije, Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća, Beograd 2011 godina.
- Begtić R., Upravljanje poslovnim marketingom, Tuzla 1995 godina, str.232
- Rutberg, S., *The History of Asset-Based Lending*. New York: Commercial Finance Association, 1994
- Dr Rovčanin A., Upravljanje finansijama - drugo dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet, Sarajevo 2004
- James Van Horm, John Wachowicz, *Osnove finansijskog menadžmenta – deveto izdanje*, Zagreb 2002
- Mrs. Shivani Bector Kathuria, Project report on factoring, Mata Gujri College India, 2010 p. 6-7
- Јовановски П., Финансиски менаџмент, Скопје, 2006
- Рафајловска В., Репрезент – Рафајловски консалтинг Јули/Август 2013 година, Скопје
- Mr Dragana Vojteški – Kljenak, *Faktoring kao savremeni bankarski proizvod*, 2009 Beograd
- A.N.K. Mizan., *Factoring: a Better Alternative of International Trade Payment methods - ASA University Review*, Vol. 5 No. 2, July–December, 2011
- D. Dorović., *Izvozna strategija proizvodnog prodavača*, Beograd, 2009.
- Bharati. V. Pathak, *The Indian Financial System*, Pearson Publication
- Matić B.M., *Obrnuti factoring – novina u domaćem zakonodavstvu*, *Pravo I privreda* 1-3, str.268-285
- Kumalić, J.; *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Bihaću, Bihać, 2007, str.260
- Др.Горан Коевски, Водич за алтернативните извори на финансирање, Скопје
- Dr.Mirović D., *Bankarsko pravo*, Fakultet poslovne ekonomije, Bijeljina, 2005.
- Trifunović, P., *Faktoring i forfeiting*, Centar za međunarodno sodelovanje in razvoj – CMSR, Ljubljana, 1988., str. 8
- Prof. dr Dragutin Mirović, *Poslovno pravo*, Viša škola za spoljnu trgovinu, Bijeljina, 2004.
- Stakić B. , Barać S. – *Međunarodne finansije*, PFB, Beograd, 2008
- Др. Гелев Д., *Злоупотреба на факторингот во домашните приватизации*, Скопје

- Филиповић, Милован; Родић, Јован; Пословне финансије, БПШ, Београд, 2010.
- Arandelović N., Faktoring kao novi bankarski proizvod, Pravni život 2008, vol. 57, br. 12, 2008.
- Студија за факторинг во Македонија, Southeast Europe Enterprise Development, Февруари 2005
- Mr Vojteški – Kljenak D., Faktoring kao savremeni bankarski proizvod, Beograd, 2008
- Schwizer P., Managing factoring in banking groups, University of Parma and Gianluca Mattarocci, April 2006
- Trade finance guide, Chapter 9, Export Factoring, U.S. Department of Commerce, International Trade Administration
- Hadžić M., Bankarstvo, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2009.
- Dobrić N., Mihajlović M., Lingvistička analiza stručnih termina, factoring poslovanja, Strani pravni život 3/2009, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2009.
- Šulejić P. , Franšizing , lizing , faktoring - otvorena pitanja kod regulisanja ovih ugovora u građanskom zakoniku Srbije , Privreda i pravo 5-8/2008.
- Đorđević B., Tržišni potencijal nacionalnog i međunarodnog faktoringa u Srbiji, bankarstvo 1-2, 2008
- C.Sreekanth Sarma, *The conceptual framework of factoring on small and medium enterprises*, International Journal of Marketing, Financial Services and Management Research, Vol.1 Issue 10, October 2012.
- *Закон за финансиска дисциплина* („Службен весник на Република Македонија“ бр.187 од ден 30.12.2013 година)
- *Поддршка на извозно ориентираните домашни компании треба да се користи што повеќе*, Бизнис Инфо бр.104 од ден 05.07.2012 година, Стопанска Комора на Република Македонија, стр.10;
- Marie H. R. Bakker (The World Bank), Leora Klapper (The World Bank) and Gregory F. Udell (Indiana University), *Financing Small and Medium- size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe*, May 2004;
- Leora Klapper, *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, World Bank Policy Research Working Paper 3593, May 2005
- Ivaniš Marko, Faktoring – *Savremeni oblik finansiranja preduzeća*, Ekonomija – Teorija i praksa, Godina VI • broj 1, 2013 str. 55–77
- Доцент д-р Мирјана Кнежевич, *Факторинг работите како творба на автономното трговско право*, Деловно право – Издание за теорија и практика на правото, Година X, број 20, Скопје, Мај 2009 година;
- Dr Bojan Đorđević, *Tržišni potencijali nacionalnog i međunarodnog faktoringa u Srbiji*, Bankarstvo 1, 2008 godina;
- Ivanka Spasić, Ph.D., Milorad Bejatović, Ph.D. and Marijana Dukić-Mijatović, Ph.D., *Factoring – Instrument of financing in business practice – Some important legal aspects*;
- *Commercial Factor*, The International Factoring Association, Vol.12, No.1, 2010
- Mark Blayney, *Factoring and Invoice Discounting – A Creative Business Finance Guide*, 2006;
- Ksenija Denčić-Mihajlov i Tamara Milenković-Kerković, *Factoring as a financial alternative: Evidence from Serbia*, Economics and Organization, Vol. 8, No.4, 2011, p.p. 411 – 420;
- David B. Tatge and Jeremy B. Tatge, *Fundamentals of Factoring*, Practical Law Publishing Limited and Practical Law Company, Inc, 2012;

- ГПКТ – Водич за прекугранична трговија, Институт Ист-Вест, Декември 2010 година;
- Ass.Prof.Zoltan Nagy, *The rules of factoring and the assigning in the domestic regulation and regulation of the EU*, European Integration Studies, Miskolc, Volume 6. Number 1, 2008, pp. 75-86;
- Ioannis Glinavos, *An Introduction to International Factoring and Project Finance*, Munich Personal RePEc Archive, September 2002
- Ирена Лекоска, *Можностите за развој на новиот финансиски производ - факторинг во Република Македонија*,
- Noel Ruddy, Simon Mills and Nigel Davidson, *Salinger on factoring*, 4th Edition, 2006;
- Prof. dr Ivanka Spasić, *Značaj cesije kod ugovora o faktoringu*, 2009 godina;
- Nikola Dobrićand i Mila Mihajlović, *Lingvistička analiza stručnih termina factoring poslovanja*, Strani pravni život, No. 3, 2009 , pp. 143-159;
- A. N. K. Mizan, *Factoring: a Better Alternative of International Trade Payment methods*, ASA University Review, Vol. 5 No. 2, July–December,2011;
- Glen Arnold: *Corporate Financial Management*, Financial Times Professional Limited, London,1998, стр. 516
- Bjorn Birgitte, *Factoring: A Comparative Analysis*, DJOF Publishing, Copenhagen, 1995, стр.32–37.
- Иванишевић, М. *Пословне финансије*, Београд, 2012.
- Павићевић Б., *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и форфетингу*, Агенција Intellect, Београд, 1990.
- Родић, Ј., Филиповић, М. *Пословне финансије*. Београдска пословна школа, Београд, 2008.
- Радоњић С., *Цесије, преузимање обавеза и асигнација као облик обрачунског плаћања у Републици Српској*. Бања Лука: Финрар, 10/12.
- Шкарић-Јовановић, К., *Финансијски рачуноводство*. Економски факултет, Београд, 2007.
- Cox A. N., MacKenzie J. A. *Internacional Factoring*. Published by Euromoney, Ltd, London, 1981.
- Шкарић-Јовановић, К. *Факторинг – правни, финансијски и рачуновдствени аспект*. Финрар, 8/08.
- Spasić, I., *Factoring posao – oblik finansiranja i uslužna delatnost*, Uslužno pravo, Pravni fakultet Univerziteta u Kragujevcu, 2013.
- Popović V., R. Vukadinović, *Međunarodno poslovno pravo, posebni deo ugovori međunarodne trgovine*, Banja Luka-Kragujevac, 2010.
- Badie Z., Martin R. C. *Finance*. Prentice Hall Inernacional, New Yersey, 2000.
- Петровић П. *Факторинг – модел дугорочне пословне сарадње*. Финанцинг, 10-11/96.
- Закон за финансиски друштва („Службен веник на Република Македонија“ бр.158 од ден 09.12.2010 година);
- Закон за банките ("Службен весник на Република Македонија" бр. 67/07, 90/09 90/09 90/09, 67/ 10 67/ 10 67/ 10 и 26/ 13 и 26/ 13);
- Dr Zoran Jović, *Značaj razvoja parabankarskih i nekreditnih poslova na finansijskom tržištu Srbije*, Finansije, Bankarstvo i Osiguranje, 2008 godina;

- *Можности за кредитирање, осигурување на побарувања и факторинг, Македонска банка за поддршка и развој (МБПР);*
- *Чавдар К. и Чавдар К., Коментар на Закон за облигациони односи, Скопје 2012 година.*