

1.	<b>ПРЕПОРУКА</b>	<b>Усвојити закон којим ће се регулисати уговор о факторингу, оснивање и функционисање регистра факторинга и прописати обавеза регистрације уговора о факторингу</b>
	регулаторно тело (надлежно за спровођење)	<b>Министарство финансија</b> , у сарадњи са Министарством економије и регионалног развоја, Министарством правде, Министарством трговине и услуга, Агенцијом за привредне регистре и Агенцијом за осигурање и финансирање извоза Републике Србије.
	пропис који треба усвојити	<b>Закон о факторингу.</b>
	начин спровођења	Подношење Влади Нацрта закона о факторингу, којим ће се регулисати уговор о факторингу, оснивање и функционисање Регистра факторинга и обавеза регистрације уговора о факторингу.
	рок за спровођење	1. јун 2010. године
	подносилац иницијативе	Центар за развој предузетничког друштва (ЦРПД), Београд, Милан Лаловић, председник УО ЦРПД и потпредседник ПКС Агенција за привредне регистре
<p><b>О Б Р А З Л О Ж Е Њ Е</b></p> <p><b>КРАТАК ОПИС ПРОБЛЕМА</b></p> <p>Привреду Републике Србије карактерише незадовољавајући проценат у наплати потраживања и неликвидност, односно (постојећа и претећа) инсолвентност привредних субјеката, чији су рачуни често блокирани у поступку принудне наплате. Повериоци у упоредној пракси проблем наплате својих потраживања решавају, између осталог, и путем института факторинга. Реч је о преносу уз наканаду постојећих или будућих потраживања, уз могућност даљег преноса свих права и обавеза из основног уговора о факторингу.</p> <p>Иако уговор о факторингу у Србији није законски регулисан, ова врста уговора се у пракси често закључује. Одсуство регулативе и јединствене евиденције ових уговора, у пракси носи ризик злоупотребе, што ствара правну несигурност и ограничава развој овог института. Интерес уговорних страна је да трећа лица буду упозната са правима и обавезама из уговора о факторингу, па је неопходно регулисати овај правни институт и успоставити електронски јавни регистар ових уговора доступан јавности путем интернета.</p> <p>Нацрт закона о факторингу је био у процедури још 2006. године и на исти је мишљење дао Савет за регулаторну реформу (мишљење од 24.05.2006. године). Текст тог нацрта закона је био веома квалитетан, па га је могуће врло брзо прилагодити и пустити у процедуру. Савет за регулаторну реформу је имао мањи број сугестија које су се односиле искључиво на недореченост у погледу поступка регистрације ових уговора.</p>		

### ПОЗИТИВНИ ЕФЕКТИ - УШТЕДЕ

Прихватањем ове препоруке, тј. усвајањем закона који ће регулисати факторинг и успоставити регистар уговора о факторингу остварили би се следећи позитивни ефекти:

- 1) повећао би се проценат наплате потраживања;
- 2) повећала би се ликвидност, односно солвентност привреде;
- 3) повећала би се правна сигурност у пословању, што би директно утицало на повећање инвестиција, укључујући и стране инвестиције;
- 4) повећао би се пословни кредибилитет привредних субјеката и њихова конкурентност;
- 5) смањила би се задуженост привредних субјеката;
- 6) дугорочно гледано, повећала би се запосленост и јавни приходи.

### УПОРЕДНА ПРАКСА

У земљама развијеног тржишног капитализма факторинг је веома развијен правни посао и финансијски инструмент. Овде се посебно истичу земље common law система (САД, Канаде, Велике Британије итд.), али и земље civil law система, попут Немачке (Немачки грађански законик – НГЗ), Француске, Италије итд.

Факторинг на глобалном нивоу има изразито растући тренд. Наиме, целокупан капацитет факторинг послова за 1974. и 1975. годину у Савезној Републици Немачкој износио је 4 милијарде марака, а у 1979. години обим послова износио је 5,8 милијарди марака. Према подацима Међународног удружења факторинг компанија (Factors Chain International - FCI), његов промет на глобалном нивоу је у 1999. години износио око 557 милијарди евра, 2000. године 623,8 милијарди евра, 2004. године 900 милијарди евра, а 2006. године чак 1.134 милијарди евра. Од свих земаља највећи раст факторинга је био у Великој Британији – нпр. 237,2 милијарде обрта у 2005. години, док је гледано по континентима највећи обрт био у Европи – нпр. 806,9 милијарди евра у 2006. години. У овом смислу, као пример добре регулаторне праксе посебно се истиче Конвенција Међународног института за унификацију приватног права (UNIDROIT) о међународном факторингу која је усвојена у Отави 28. маја 1988. године, као и Конвенција Комисије УН за међународно трговинско право (UNCITRAL) о међународном факторингу.

### ДЕТАЉНО ОБРАЗЛОЖЕЊЕ

Уговори о факторингу се у пракси закључују, али нису законом регулисани. Ради се о уговорима који се закључују у писаној форми, којим се уређује наплата потраживања, односно врши пренос постојећих или будућих потраживања, одређују права и обавезе уговорних страна, као и даљи пренос свих права и обавеза из основног уговора о факторингу.

Поред одредби које треба да регулишу наплату потраживања на основу уговора о факторингу, истим законом би требало прописати обавезу регистрације уговора о факторингу. Одсуство јединствене евиденције уговора о факторингу, отвара могућност злоупотреба, а тиме се ствара правна несигурност учесника у овом послу. Интерес је уговорних страна, али и

трећих лица, да буду информисани о правима и обавезама из уговора о факторингу.

Надлежност за вођење регистра требало би поверити Агенцији за привредне регистре, која располаже техничким и кадровским потенцијалом за вођење овог регистра. Истовремено, овим законом треба регулисати овлашћења и обавезе регистратора, поступак уписа у Регистар, одређивање накнаде за услуге регистрације, као и податке који се евидентирају (уговор, уговорне стране, дан закључења и други битни подаци).

На овај начин, а уз друге уговорне регистре које води Агенција за привредне регистре (Регистар финансијског лизинга, Регистар залогe), створила би се могућност лаке доступности евиденцији о овим уговорима и повећала би се правна сигурност. Техничке могућности за регистрацију ових података постоје уз минималне измене и дораде постојећег софтвера за лизинг, односно залогу, а правни оквир је потребно створити прописивањем обавезе регистрације уговора о факторингу одговарајућим законом уз поверавање вођења Регистра факторинга Агенцији за привредне регистре.

Увођење регистрације уговора о факторингу у законски оквир који би омогућио њихово евидентирање, допринело би повећању транспарентности трансакција код преноса права потраживања. С обзиром да се ради о комплексном скупу позитивних ефеката (евиденција свих закључених уговора о факторингу; повећање правне сигурности; смањење нетранспарентних трансакција код преноса права потраживања; смањење ризика код закључења уговора којим се врши пренос права) тешко је у валоризовати ефекте. На овај начин допунили би се постојећи механизми за праћење промета права потраживања, па се могу очекивати само позитивни ефекти оваквог решења. Посебно треба нагласити позитиван ефекат смањења ризика за трећа лица, нарочито правних, која се лако могу информисати о преносу потраживања, односно о сукцесији факторинга.

### **Проблеми са неликвидношћу у Србији**

Привреду Републике Србије карактеришу висок степен несигурности у наплати потраживања, заробљена финансијска средства због тога што субјекти у тржишним трансакцијама не плаћају своје обавезе и неликвидност, односно (постојећа и претећа) инсолвентност, са великим бројем рачуна блокираних у поступку принудне наплате потраживања и смањеном финансијском дисциплином.

Број привредних субјеката чији су рачуни, због ненамирених новчаних обавеза, блокирани у последњих годину дана увећан је за 13.500, тако да према подацима Народне банке Србије - Дирекција за регистре и принудну наплату Крагујевац у Републици Србији је у септембру 2009. године било 63.073 привредна субјекта са блокираним рачунима, с тим да број рачуна привредних субјеката од септембра 2008. године расте за по 1.000 месечно, а износ дугова ових привредних субјеката порастао је за месец дана за десет милијарди динара. Међу блокираним привредним субјектима има 122 великих предузећа, са укупним износом блокаде од око 50 милијарди динара, 531 средњих предузећа, са износом дуга од око 70 милијарди динара, 14.782 малих предузећа, са износом дуга од 92,3 милијарде динара, 24.232 предузетника, са износом од 11 милијарди

динара и 14.647 спортских организација, фондова и фондација, месних заједница, школа, здравствених установа, синдиката, са износом дуга од око 7,5 милијарди динара.

Наведени подаци указују на то да је свако двадесето привредно друштво и сваки петнаести предузетник власник блокираног рачуна, а да су краће од годину дана блокирани рачуни 41.277 привредних субјеката. Према истраживањима, просечно време наплате потраживања у фебруару 2009. године било је 120 дана, а у септембру 2009. године 180 дана.

### **Предности факторинга у односу на остале инструменте наплате потраживања**

Начини наплате потраживања (судски и вансудски) су разноврсни : 1. компензација; 2. мултилатерална компензација (мултикомпензација); 3. факторинг и форфетинг; 4. извршни судски поступак; 5. блокада рачуна активирањем менице; 6. цесија, уступање уговора, преузимање дуга, приступање дугу и друге врсте замене повериоца или дужника у облигационом односу (персонална суброгација) итд.

Истраживања показују да само 20% привредника судским путем наплаћује своја потраживања.

Поред спровођења реформе извршног поступка, регулисање факторинга представља један од најбољих начина да се обезбеди брза и сигурна, а често и авансна наплата потраживања у привреди.

Предности факторинга у односу на традиционалне облике плаћања могу се уочити кроз упоредни преглед могућности које имају продавац и купац у погледу уговарања начина плаћања.

Авансно плаћање је најповољнији и најбезбеднији облик трговине за продавца. Међутим, са становишта купца то је најнеповољнији начин плаћања, због ризика да продавац после уплате аванса не испуни своју обавезу испоруке. Авансно плаћање за купца значи и додатно оптерећење његовог *cash flow*-а.

Документарни акредитив, отворен у корист продавца и потврђен од његове банке, продавцу гарантује обезбеђење наплате, па самим тим представља повољан начин плаћања. Међутим, у пракси купац често поставља строге услове у акредитиву да би обезбедио гаранцију квалитета и квантитета и тачност испоруке. Свака непрецизност у документацији доводи до одлагања у исплати и поновне презентације докумената. То изазива и додатне трошкове, јер банке за сваку додатну активност наплаћују посебне провизије. Када је о купцима реч, отварање акредитива, осим трошкова и компликоване процедуре, изискује и додатни напор у циљу обезбеђења покрића код његове банке. Покриће обично представља депозит у вредности акредитива или кредитну линију која, такође, подразумева додатне трошкове (камате и провизије).

У случају документарне инкасо-менице „меница вреди колико и дужник“, па нема гаранције да ће продавац наплатити своје потраживање.

Када продавац и купац уговоре одложено плаћање без формалних гаранција, ради се о плаћању на отворено. Жеља продавца да понуди овај начин плаћања својим купцима, а истовремено обезбеди себе од ризика неплаћања довела је до експанзије факторинга. Комитент фактора продајом потраживања остварује додатну ликвидност. Пошто се факторинг уговор закључује на дуже време (нпр. преко 4 године), добија се ефекат средњорочног кредита, повољни ефекти по биланс предузећа, а могуће су и пореске уштеде.

Факторинг је у доброј мери „здрава“ замена за кредите, јер привредни субјекти таквим аранжманом могу доћи до свог

новца без додатног задуживања. Доток новца је сталан, због чега је факторинг пре свега интересантан за предузећа у експанзији, нарочито микро, мала и средња предузећа, и то она која су превазишла почетне кризне (обично, прве три) године. Када се уштеда за привредни субјекат која се остварује факторингом укалкулише у цену факторинг услуге, долази се до повећање кредитне способности. Факторинг једноставано, краткорочна потраживања, која могу бити и ризична, претвара у ликвидна средства, а она су у ово време пооштрених процена бонитета, приликом коришћења било каквих финансијских услуга, веома битан фактор при одобравањима.

Коришћење факторинга оставља могућност за прецизније планирање прилива новчаних средстава и тако убрзава процесе производње, што даје нове могућности за развој предузећа. Тај производ је конкурентан краткорочним кредитима за текућу ликвидност предузећа, јер је намењен решавању сличних проблема, али се њиме у овом тренутку користе компаније које имају закључене комерцијалне уговоре и вишегодишњу сарадњу с купцима дужницима, а којима је потребан додатни обртни капитал, али га не могу или не желе прикупити на класичан начин, путем кредитног задужења. Факторинг омогућава комитентима да дођу до новца пре рока доспећа потраживања, а ризик наплате од крајњег дужника преноси на фактора. На тај начин ће пре свега мања предузећа убрзати обрт капитала, што ће им олакшати брже укључивање на нова тржишта. Фактор, пак, остварује зараду кроз наплату своје провизије, а може да се бави и платним прометом, наплатом дуга, књиговодством, истраживањем тржишта и другим пословима.

Усвајањем закона који регулише факторинг ће се: створити услови за пословање привредних субјеката и банака које се баве факторингом; повећати правна сигурност при наплати потраживања у привреди; убрзати проток новца и привредна активност; повећати конкурентност и ликвидност привреде у целини.

### **Факторинг у пракси (Србија)**

У Републици Србији послове факторинга обављају одређене банке и факторинг компаније, а факторинг примењује и Агенција за финансирање и осигурање извоза (АОФИ), којој је припојен Фонд за осигурање и финансирање спољнотрговинских послова (SMECA) на основу Закона о престанку важења Закона о Фонду за осигурање и финансирање спољнотрговинских послова („Службени гласник РС”, број 36/09).

Процедура за факторинг код АОФИ-ја подразумева следеће кораке:

– Продавац извозник испоручује робу купцу на основу закљученог купопродајног уговора;

– Извозник истовремено подноси Агенцији документацију којом потврђује постојање потраживања које жели да уступи и прода: фактуру, извозну царинску декларацију, као и изјаву купца да је упознат са уступањем потраживања и да је сагласан да своју обавезу измири уплатом директно на рачун АОФИ;

– АОФИ продавцу уплаћује аванс у висини до 90% од номиналне вредности уступљених потраживања. На тај износ се обрачунава камата за стваран број дана колико је извозник користио средства;

– По доспећу потраживања купац измирује доспелу обавезу уплатом директно на рачун АОФИ;

– АОФИ исплаћује извознику преостали износ вредности уступљеног потраживања, умањен за трошкове факторинга.

Услови факторинга које је SMECA (а сада АОФИ), почев од 2004. године, а по пројекту Светске банке, нудила својим

клијентима подразумевала је аванс до 80% вредности фактуре за испоручену робу и покриће ризика неплаћања од стране купца.

Због недостатка у постојећем правном оквиру, SMECA је исплате извозницима вршила у динарској противвредности у року од највише 2 дана након дана испоруке. Накнада која је плаћана извознику износила је од 0,7% до 0,75% на месечном нивоу, а обрачунавана је од дана исплате аванса до дана наплате од инокупца. За период од годину дана SMECA је укључила око 30 предузећа и усмерила приближно 6 милиона евра за те намене.

Цена услуге факторинга SMECA обухватала је провизију и дисконт. Провизија је административни трошак који се обрачунава у проценту од износа откупљених потраживања и износи 0,25%, док се на износ аванса за откупљено потраживање примењивала каматна стопа обично у висини ЛИБОР-а и то + 6% на годишњем нивоу, од момента коришћења средстава до извршене наплате од инокупца.

Потраживање се преносило на SMECA цесијом, тј. уговором којим цедент (овде извозник) преноси своје потраживање од цезуса (овде купца), на новог цесионара (SMECA). Пре закључења уговора о откупу потраживања, SMECA врши проверу бонитета пословног партнера из иностранства преко коресподентних осигуравајућих или реосигуравајућих компанија или других агенција за осигурање и финансирање извоза, са којима SMECA има потписан уговор о сарадњи. Уколико су подаци позитивни, SMECA доноси одлуку о укључењу извозника у факторинг програм. По потписивању Уговора о факторингу, SMECA, по презентацији документације, врши исплату средстава.

Поступак закључивања факторинг посла у привреди Републике Србије варира од фактора до фактора, али типични су следећи кораци:

- пријава за укључивање у факторинг програм;
- утврђивање бонитета и кредитних лимита купца;
- закључење уговора о факторингу;
- обавештавање купца о преузетом потраживању;
- презентација комерцијалне документације (фактура, отпремна документација, ЈЦИ и сл.);
- исплата аванса;
- наплата потраживања;
- плаћање провизије и камате.

Цена факторинга укључује два трошка: провизију и камату.

Камата се обрачунава на износ откупљеног потраживања примењујући каматну стопу у висини ЛИБОР + 5% од момента коришћења средстава до извршене наплате од купца, а провизија је административни трошак фактора која се обрачунава у проценту од износа откупљених потраживања и износи 1%.