

Faktoring – financiranje prodajom potraživanja

Kroz članak nas autorica upoznaje s temeljnim značajkama faktoringa kao načina financiranja poduzetnika putem prodaje svojih potraživanja, te njegovim računovodstvenim i poreznim tretmanom.

Kristina Toth Đurić,
dipl. oec.*, Zagreb



* DODANA VRIJEDNOST,
za računovodstvene usluge i
poslovno savjetovanje

Faktoring je oblik kratkoročnog komercijalnog financiranja temeljenog na prodaji trgovinskih dugova jedne strane drugoj, uz sniženu cijenu, ili, prema Concise Oxford English rječniku:

„Faktoring je kupnja tuđih dugova uz popust, s ciljem profitiranja prilikom namirivanja istih.”

Kroz godine, postojali su mnogi pokušaji da se faktoring preciznije definira. Neke definicije su do sada odbačene, dok se o drugima i dalje raspravlja ili tumači na različite načine. Problem uskog definiranja faktoringa je taj da je pojam preopćenit i koristi se za opisivanje većeg broja srodnih financijskih usluga. Te usluge se razvijaju, rastu, ili mijenjaju ovisno o potrebama tržišta i samim time svaka definicija je u neprestanom stanju prilagodbe. Kao takvo, precizno definiranje faktoringa nije praktično. Međutim, za potrebe ovog članka, faktoring ćemo definirati ovako: *Faktoring je oblik financiranja pri kojem poduzetnik prodaje svoja potraživanja trećoj strani ili „faktoru” po sniženoj cijeni prije njihovog roka dospelja.* U ovakvom uređenju, faktoring društvo se obvezuje pružiti **usluge financiranja**, ali i druge usluge poduzetniku s kojim je sklopilo ugovor o faktoringu u zamjenu za kamate i naknade za potraživanja podmirena prije roka dospelja (naplate). Poduzetnici kojima treba novac, na ovaj način mogu osigurati oko 80% nominalne vrijednosti svojih potraživanja. U rijetkim slučajevima osigurava se veći postotak. Najčešće se 20% vrijednosti potraživanja zadržava kao rezerva dok potraživanja nisu stvarno naplaćena.

Faktoring je sredstvo koje koriste mnoge tvrtke kako bi izbjegle problem protoka novca koji može nastati zbog neredovitog i sporog plaćanja od strane klijenata. Negativne ekonomske promjene su često praćene sporim plaćanjem računa. Novac je od životne važnosti za svakog poduzetnika. Upravljanje njime je neophodno za uspjeh. Često je nedostatak protoka novca, a ne sa-

mih prodaja, razlog zbog kojeg se tvrtke ne razvijaju dalje od početne razine. Faktoring ugovori su jedan od načina na koji poduzetnici s uhodanim prodajama mogu, uz naknadu, osigurati nesmetan protok novca. Budući da je faktoring temeljen na posuđivanju novca za već prodane usluge, tj. postojeća potraživanja, nije svježi izvor kapitala za nove poduzetnike.

1. Funkcije i modeli faktoringa

Faktoring, kao alternativni model financiranja, obuhvaća sljedeće funkcije:

- *financiranje* – faktoring društvo otkupljujući potraživanja financira prodavatelja potraživanja,
- *osiguranje naplate* – kod faktoringa bez regresa (pravi faktoring) i
- *upravljanje potraživanjima* – faktoring društvo prati naplatu otkupljenih potraživanja, obavještava dužnika o izmjeni uplatnog računa, upozorava na dospelje plaćanja te pokreće druge procese vezane uz naplatu potraživanja.

Osnovni **modeli faktoringa** su:

- 1) faktoring bez regresa (pravi faktoring) i
- 2) faktoring s regresom (nepravi faktoring).

Kod **faktoringa bez regresa**, faktor snosi rizik naplate potraživanja od dužnika, dok kod **faktoringa s regresom**, rizik naplate ostaje kod ustupatelja potraživanja, odnosno u tom slučaju, ako dužnik ne podmiri svoju obvezu u ugovorenom roku, faktoring društva ima pravo zahtijevati povrat uplaćenog predujma uvećanog za ugovorenu naknadu od ustupatelja potraživanja.

Najvažniji **rizici** koji se kod faktora pojavljuju prilikom sklapanja ugovora o pravom faktoringu su sljedeći:

- ♦ kreditni rizik druge ugovorne strane, povezan s klijentima i dužnicima s pokrivenim rizikom.

Dužnici s pokrivenim rizikom se mogu reosigurati, što smanjuje rizike faktora;

- ♦ prijevara od strane klijenata: lažno fakturiranje, prerano fakturiranje, itd. Polica osiguranja protiv prijevara i revizija klijenta smanjuju rizik;
- ♦ legalni i porezni rizici: veliki broj primjenjivih zakona i pravila u različitim zemljama;
- ♦ operativni rizici, npr. ugovorni sporovi;
- ♦ IT rizici: komplicirani poslovni programi, intenzivna razmjena podataka s klijentom.

2. Kako faktoring funkcionira?

Proces faktoringa varira od slučaja do slučaja, ali osnove su u većini slučajeva iste. Poduzetnik koji posluje s faktoring društvom, prilikom slanja računa klijentima, također šalje kopiju istih faktoring društvu. Prilikom primitka dokumenta, faktor odmah isplaćuje 80% do 85% vrijednosti (ovisno koliko je ugovoreno) potraživanja svome klijentu.

Nakon što faktor uspije naplatiti preuzete račune, isplaćuje preostalih 15% do 20% vrijednosti potraživanja svom klijentu, umanjeno za ugovorenu proviziju. **Naknade za faktoring** uključuju naknadu i kamate za 80% do 85% sredstava plaćenih unaprijed.

U nekim pogledima, proces faktoringa je usporediv s kreditnim kartičnim poslovanjem. Baš kao što MasterCard kupuje maloprodajna potraživanja te istog momenta plaća trgovini koja je izvršila prodaju, faktoring društva otkupljuju potraživanja od prodavatelja. Npr., pretpostavimo da proizvođač tostera ispostavi robu u vrijednosti 300.000,00 kn svome kupcu. Umjesto da čeka da kupac podmiri dugovanje, proizvođač može prodati potraživanje faktoring društvu, koje mu plaća do 85% vrijednosti prodane robe, odnosno do 255.000,00 kn, čim roba ode iz skladišta. To ubrzava proces podmirivanja duga te poboljšava novčani tok prodavatelja. Ostatak, umanjen za proviziju, se isplaćuje kada faktoring društvo naplati dug od kupca.

3. Cijena faktoringa

Cijena faktoringa sastoji se od:

- naknade i
- kamate.

Factoring društvo može ustupatelju potraživanja naplatiti **administrativnu naknadu** radi provjere do-

kumentacije koja se prilaže uz ustupljeno potraživanje (račun, otpremnica, dostavnica i sl.), obično u nekom paušalnom iznosu, te **factoring naknadu** koja predstavlja cijenu usluge faktoring društva za obavljene otkup potraživanja, upravljanje potraživanjima te za preuzimanje rizika ukoliko se radi o faktoringu bez regresa. Faktoring naknada se obračunava u postotku (najčešće od 0,5% do 2%) od nominalne svote potraživanja.

Factoring društva ustupatelju potraživanja zaračunavaju i **factoring kamatu** za razdoblje financiranja na dani predujam u okviru ustupa potraživanja odnosno faktoringa (npr. na 80% predujma), od dana isplate predujma ustupatelju potraživanja do dana dospeljeća tog potraživanja (ili naplate). Visina kamatne stope je najčešće varijabilna i u ovisnosti je s kretanjima na tržištu. Kamatna stopa se može ugovoriti na način da se veže uz pojedinu referentnu kamatnu stopu (npr. ZIBOR).

Pri analizi koštanja faktoring usluge bitno je uzeti u obzir sve troškove (naknade i kamatu) kako bi se odredio točan postotak udjela troškova u ukupnoj vrijednosti potraživanja (efektivna kamatna stopa).

Isporukom u smislu Zakona o porezu na dodanu vrijednost ne smatra se ako poduzetnik ustupi ili prenese potraživanje nastalo iz isporuka dobara i usluga drugom poduzetniku radi naplate. Međutim, **naknada** za uslugu naplate potraživanja, provizija, diskont i ostali troškovi koje zaračunava porezni obveznik preuzimatelj duga (faktor) **podliježe plaćanju poreza na dodanu vrijednost**.¹

S obzirom da **kamata** predstavlja naknadu za uslugu financiranja u smislu čl. 11.a st. 1. toč. b) Zakona o porezu na dodanu vrijednost², **oslobođena je plaćanja poreza na dodanu vrijednost** bez obzira radi li se o uslugama davanja kredita odnosno zajma ili ostalim uslugama financiranja za koje se naplaćuje kamata.

4. Računovodstveno praćenje faktoringa

Računovodstveno evidentiranje faktoringa prikazati ćemo na primjerima u nastavku, ovisno o tome radi li se o pravom faktoringu (bez regresa) ili o nepravom faktoringu (s pravom regresa).

¹ Čl. 79. st. 2. Pravilnika o porezu na dodanu vrijednost (Nar. nov., br. 149/09 – 29/12)

² Zakon o porezu na dodanu vrijednost (Nar. nov., br. 47/95 – 22/12)

✎ Primjer 1. Evidentiranje pravog faktoringa (bez regresa)

Društvo „A“ d.o.o. ustupilo je svoje potraživanje u iznosu od 100.000,00 kn od kupca „B“ za prodanu robu, uz dospijeće 60 dana, faktoring društvu „F“ d.o.o. Otkup potraživanja je ugovoren uz isplatu 80% predujma, faktoring naknadu u vrijednosti 1%, kamatnu stopu u vrijednosti 6% te administrativnu naknadu u iznosu 100,00 kn. Faktoring društvo isplatilo je predujam društvu „A“ odmah po sklapanju ugovora. Naplaćeno je potraživanje od društva „B“ i isplaćena je preostala svota računa umanjena za ugovorenu cijenu faktoringa društvu „A“.

Izračun cijene faktoringa:

Faktoring naknada = 100.000,00 kn x 1% = 1.000,00 kn + 250,00 kn (PDV 25%) = 1.250,00 kn

Faktoring kamata = 100.000,00 kn x 80% = 80.000,00 kn x 6% / 360 dana x 60 dana = 800,00 kn

Administrativna naknada = 100,00 kn + 25,00 kn (PDV 25%) = 125,00 kn

Knjiženje kod ustupatelja potraživanja (prodavatelja):

Red. br.	Opis	Iznos	Konto	
			Duguje	Potražuje
1.	Ustupanje potraživanja društva „A“ faktoring društvu „F“			
	- potraživanja za prodana potraživanja (faktoring)	100.000,00	1203	
	- potraživanje od kupaca dobara	100.000,00		1200
2.	Primljen R-1 račun od faktoring društva			
	- faktoring naknada	1.000,00	71900	
	- faktoring kamata	800,00	71901	
	- administrativna naknada	100,00	71900	
	- pretporez po ulaznim računima	275,00	1604	
	- obveze prema faktoring društvu	2.175,00		259
3.	Primitak 80% predujma od faktora			
	- žiro račun	80.000,00	1000	
	- potraživanja za prodana potraživanja (faktoring)	80.000,00		1203
4.	Primitak preostale svote računa uz umanjeno za cijenu faktoringa			
	- žiro račun	17.825,00	1000	
	- potraživanja za prodana potraživanja	20.000,00		1203
	- obveze prema faktoring društvu	2.175,00	259	

✎ Primjer 2. Evidentiranje nepravog faktoringa (s regresom)

Društvo „A“ d.o.o. ustupilo je svoje potraživanje u iznosu od 500.000,00 kn od kupca „B“ za prodanu robu, uz dospijeće 30 dana, faktoring društvu „F“ d.o.o. Otkup potraživanja je ugovoren uz isplatu 80% predujma, faktoring naknadu u vrijednosti 1%, kamatnu stopu u vrijednosti 9% te administrativnu naknadu u iznosu 500 kn. Faktoring društvo isplatilo je predujam društvu „A“ odmah po sklapanju ugovora. Ustupljeno potraživanje nije bilo moguće naplatiti i aktivirano je regresno pravo.

Izračun cijene faktoringa:

Faktoring naknada = 500.000,00 kn x 1% = 5.000,00 kn + 1.250,00 kn (PDV 25%) = 6.250,00 kn

Faktoring kamata = 500.000,00 kn x 80% = 400.000,00 kn x 9% / 360 dana x 30 dana = 3.000,00 kn

Administrativna naknada = 500,00 kn + 125,00 kn (PDV 25%) = 625,00 kn

Knjiženje kod ustupatelja potraživanja (prodavatelja):

Red. br.	Opis	Iznos	Konto	
			Duguje	Potražuje
1.	Ustupanje potraživanja društva „A“ faktoring društvu „F“			
	- potraživanja za prodana potraživanja (faktoring)	500.000,00	1203	
	- potraživanje od kupaca dobara	500.000,00		1200
2.	Primljen R-1 račun od faktoring društva			
	- faktoring naknada	5.000,00	71900	
	- faktoring kamata	3.000,00	71901	
	- administrativna naknada	500,00	71900	
	- pretporez po ulaznim računima	1.375,00	1604	
	- obveze prema faktoring društvu	9.875,00		259
3.	Primitak 80% predujma od faktora			
	- žiro račun	400.000,00	1000	
	- potraživanja za prodana potraživanja	400.000,00		1203
4.	Aktiviranje regresnog prava prema ugovoru			
	- potraživanje od kupaca dobara	500.000,00	1200	
	- potraživanja za prodana potraživanja	100.000,00		1203
	- obveze prema faktoring društvu	400.000,00		259
5.	Storniranje faktoring naknade po aktiviranom regresnom pravu i odobrenju			
	- obveze prema faktoring društvu	6.250,00		259
	- faktoring naknada	5.000,00	71900	
	- pretporez po ulaznim računima	1.250,00	1604	
6.	Povrat predujma po regresnom pravu i pl. naknada			
	- žiro račun	403.625,00		1000
	- obveze prema faktoring društvu	403.625,00	259	

Budući da se faktoring društvo nije naplatilo od dužnika, aktivirano je regresno pravo i obavljen je povrat isplaćenog predujma od strane ustupatelja potraživanja faktoring društvu. Ustupljeno potraživanje je ponovo evidentirano kao potraživanje od kupca „B“ d.o.o. Faktoring društvu podmirena je i faktoring kamata te administrativna naknada, dok je obveza za faktoring naknadu stornirana. Sukladno ugovoru, može se i drugačije definirati obračun naknada po aktiviranju regresnog prava.

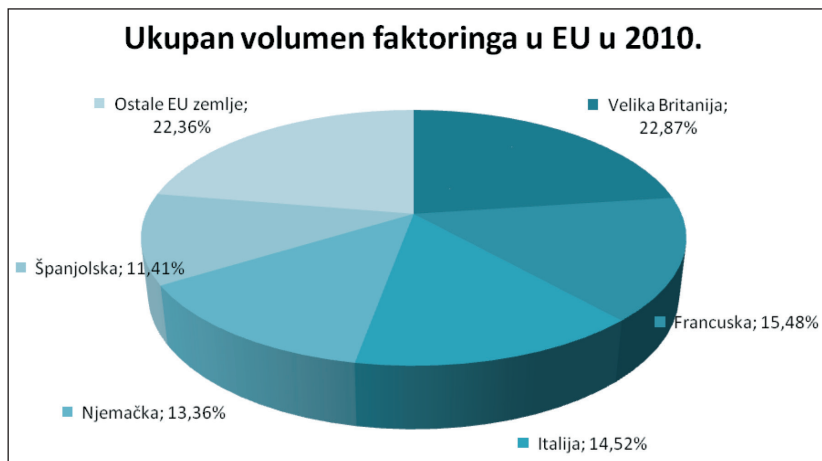
5. Tržište faktoringa u EU

Faktoring poslovi u Europskoj uniji su većinom vođeni od strane banaka ili njihovih podružnica. Brojčano, dominantni korisnici faktoring usluga u EU su mali i srednji poduzetnici (80%). Ovi poduzetnici

ostvaruju 69% prometa faktoring industrije. Ukupni prihod faktoringa u EU u 2010. godini bio je 989.951 milijuna eura. Prihod faktoring industrije predstavlja 8,43% BDP-a u EU u 2010. godini.

6. Zaključak

Faktoring je oblik financiranja pri kojem poduzetnik prodaje svoja potraživanja faktoring društvu po sniženoj cijeni prije njihovog roka dospijeca. Pogodan je za poduzetnike jer omogućuje brzo i jednostavno poboljšanje novčanog toka (likvidnosti). Sredstva dobivena kao isplata u faktoringu ne tretiraju se kao zaduženje čime se čuva kreditna sposobnost i postiže bolji bonitet poduzetnika. U razdoblju teže naplate potraživanja, poduzetnici prepoznaju ovakav način financiranja i njegove prednosti u odnosu na kreditiranje.



* Izvor: EU National Associations, IFG and FCI statistics.

Literatura i izvori:

Tablica 1. Detaljni podaci o faktoringu u EU po zemlji u zadnjih 5 godina (u milijunima EUR)

Zemlja	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	Udio BDP-a 2010.	Udio tržišta 2010
Austrija*	4.273	4.733	5.219	6.350	6.631	8.307	2.95%	0.84%
Belgija*	14.000	16.700	19.200	22.500	23.921	32.200	9.15%	3.25%
Bugarska	0	35	300	450	340	475	1.32%	0.05%
Cipar	2.425	2.546	2.985	3.255	3.350	3.450	19.76%	0.35%
Češka*	2.885	4.025	4.780	5.000	3.773	4.498	3.08%	0.45%
Danska*	7.775	7.685	8.474	7.500	7.062	8.179	3.49%	0.83%
Estonija	2.400	2.900	1.300	1.427	1.000	1.220	8.60%	0.12%
Finska	10.470	11.100	12.650	12.650	10.752	12.400	6.95%	1.25%
Francuska*	89.020	100.009	121.600	135.000	128.182	153.252	7.87%	15.48%
Njemačka*	55.110	72.000	89.000	106.000	96.210	132.280	5.29%	13.36%
Grčka*	4.510	5.230	7.420	10.200	11.900	14.716	6.35%	1.49%
Mađarska	1.820	2.880	3.100	3.200	2.600	3.254	3.32%	0.33%
Irska*	23.180	29.693	22.919	23.618	19.140	20.197	13.12%	2.04%
Italija*	111.175	120.435	122.800	128.200	124.250	143.745	9.28%	14.52%
Latvija	20	276	1.160	1.520	977	328	1.84%	0.03%
Litva	1.640	1.896	2.690	3.350	1.755	1.540	5.62%	0.16%
Luxembourg	280	306	490	600	349	321	0.80%	0.03%
Malta	0	1	25	52	50	136	2.20%	0.01%
Nizozemska*	23.300	25.500	31.820	30.000	30.000	35.500	6.06%	3.59%
Poljska*	3.700	4.425	7.900	11.486	11.997	16.210	4.58%	1.64%
Portugal*	16.695	16.886	16.888	23.460	23.564	24.488	14.29%	2.47%
Rumunjska	550	750	1.300	1.650	1.200	1.800	1.46%	0.18%
Slovačka	830	1.311	1.380	1.600	1.122	981	1.81%	0.10%
Slovenija	230	340	455	650	600	650	1.81%	0.07%
Španjolska*	55.515	66.772	83.699	100.000	104.222	112.909	10.74%	11.41%
Švedska*	19.800	21.700	21.700	16.000	18.760	30.516	8.81%	3.08%
Ujedinjeno Kraljevstvo*	237.205	248.769	286.496	189.650	193.809	226.401	13.34%	22.97%
Ukupno EU	689.078	768.903	877.810	843.379	827.516	989.951	8.07%	100.00%
*Ukupno EUF članovi	631.648	705.976	811.327	773.515	761.097	963.396	8.43%	97.32%

1. http://www.factorscan.com/about_factoring.aspx

2. http://en.wikipedia.org/wiki/Factoring_%28finance%29

3. <http://definitions.uslegal.com/f/factor/>

4. <http://www.euf.eu.com>

5. <http://www.accountancysa.org.za/resources/ShowItemArticle.asp?ArticleId=1834&Issue=1088>

6. Mišljenje Središnjeg ureda Porezne uprave: Oporezivanje kamata kod faktoringa, od 24.03.2011. godine, broj klase: 410-19/10-01/172, urudžbeni broj: 513-07-21-01/11-4

7. Zoran Jović, Trendovi razvoja faktoring poslova u EU, 6. Naučni skup sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010., Univerzitet Sinergija