



Универзитет Привредна академија у Новом Саду

Правни факултет за привреду и правосуђе у Новом Саду

УГОВОР О ФАКТОРИНГУ

~ докторска дисертација ~

Ментор:

Проф. др Милан Почуча

Докторант:

Марија Јакољевић

Нови Сад, 2019. година



UNIVERSITY BUSINESS ACADEMY IN NOVI SAD
FACULTY OF LAW FOR COMMERCE AND JUDICIARY
IN NOVI SAD

FACTORING AGREEMENT

~ Ph.D. Thesis ~

Mentor:

Prof. dr Milan Počuča

Candidate:

Marija Jakovljević

Novi Sad, 2019.

УНИВЕРЗИТЕТ ПРИВРЕДНА АКАДЕМИЈА У НОВОМ САДУ

ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ ЗА ПРИВРЕДУ И ПРАВОСУЂЕ У НОВОМ САДУ

КЉУЧНИ ПОДАЦИ О ЗАВРШНОМ РАДУ

Врста рада:	Докторска дисертација
Име и презиме аутора:	Марија Јаковљевић
Ментор (титула, име, презиме, звање, институција)	Проф. др Милан Почуча, редовни професор, продекан за науку, квалитет и развој, Универзитет Привредна академија у Новом Саду, Правни факултет за привреду и правосуђе у Новом Саду
Наслов рада:	Уговор о факторингу
Језик публикације (писмо):	Српски, ћирилица
Физички опис рада:	Унети број: Страница: 260

	<p>Поглавља: 5</p> <p>Референци: 102</p> <p>Табела: 9</p> <p>Слика: 0</p> <p>Графикона: 3</p> <p>Прилога: 5</p>
Научна област:	Привредно право, Уговори робног промета
Предметна одредница, кључне речи:	Факторинг посао, Уговор о факторингу
Извод (апстракт или резиме) на језику завршног рада:	<p>У савременим условима пословања привредни субјекти и компаније сусрећу се са различитим врстама изазова који отежавају пословање или га макар усложњавају. Већина тих изазова је повезано са финансијама и проблемима ликвидности и финансирања производње или покретања нових погона или проширења производње. Кључ доброг управљања организације је у изналажењу решења за проблем како премостити дисбаланс између прилива и одлива финансијских средстава односно како покрити привремени или трајан пословни дефицит.</p> <p>Управљачки одбор мора све опције узети у разматрање, поред класичних начина финансирања у пракси се јављају</p>

нови, савремени, као алтернатива и са различитом врстом ризика али и трошкова и они дају привредним друштвима нове могућности. Један од тих начина је свакако факторинг односно уговор о факторингу.

Уговор о факторингу представља творевину аутономног права и у великом броју земаља, укључујући и Републику Србију до 2013. године, није био регулисан националним законодавством. Тако су извори права за овај уговор били општи услови пословања факторинг компанија, типски и формални уговори и општа правила уговорног права, односно уговора робног промета. Уговор о факторингу је био неименовани уговор, али формалан (захтевала се писмена форма), теретни уговор са трајним извршењем престације, односно успостављао се трајни правни однос између уговорних страна. Оваква ситуација је у Републици Србији постојала све до доношења Закона о факторингу („Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018), када се овом уговору може додати још једна карактеристика, а то је да је Уговор о факторингу правни уговор, односно да је заснован на Закону и да је управо Закон о факторингу његов извор права.

У литератури се често наводи још једна карактеристика уговора о факторингу, а то је да је овај уговор мешовит, односно да садржи елементе више других уговора, као што су уговор о цесији, уговор о есконтном кредиту, уговор о гаранцији, уговор о делу и уговор о комисионом послу.

Иако Закон регулише сам појам уговора о факторингу, он је првобитно настао и развио се у теорији, као потреба да

би се и фактички приступило његовој реализацији. Тако се уговор о факторингу одређује као уговор о продаји недospelог потраживања фактору од стране привредног субјекта¹. Његов основни смисао је да се привредним субјектима обезбеде потребна готова новчана средства када се остваривање потраживања, по правилу, може остварити у релативно дужем временском периоду са присутним ризиком наплативости. Из претходног призилазе и основне функције уговора о факторингу, а то су:

- 1) *del credere* функција или функција осигурања кредита;
- 2) услужна функција или управљачка функција, тј. пружање стручних услуга у погледу остваривања потраживања према трећим лицима и
- 3) функција финансирања, тј. функција обезбеђивања готовинског новца².

Поједини аутори у факторингу, као послу финансирања краткорочних потраживања виде претходне функције, али систематизоване у четири, а не три групе и то:

- 1) финансирање клијента на основу зајма уступиоцу или путем аванса датог клијенту (авансно финансирање) или на основу продаје потраживања фактору (дисконтно финансирање);

¹Марковић, В. Уговор о факторингу у праву Републике Србије, „Правни записи“ бр. 2 (2014), стр.493.

²Вукићевић, Ј. С. Привредни уговори, Београд, стр. 210-213.

	<p>2) наплата потраживања;</p> <p>3) преузимање ризика (обезбеђење) наплате потраживања и</p> <p>4) услужна функција (књиговодствене, евиденционе, саветодавне и друге услуге³.</p> <p>Из претходног произилази и значај који уговор о факторингу има, посебно за мала и средња привредна друштва и њихов опстанак на тржишту.</p> <p>Сматра се да је уговор о факторингу, од свог настанка, па до данас, правни посао који се највише прилагодио пословној пракси, па се временом мењала, како сауса посла, тако и функције факторинга, његова уговорна техника, као и својинско-правна димензија уговора оличена у куповини потраживања или преузимању потраживања као обезбеђења зајма или аванса датог уступиоцу од стране фактора⁴. То непрестано „мутирање“ и прилагођавање овог уговора потребама привреде, може се приписати томе што је овај уговор управо творевина привредне праксе и што је веома дуго био изван законске регулативе, па је постојао простор за прилагођавање који није ометан императивним нормама. Са друге стране, то је доносило и извесне ризике, обзиром на то да није постојао</p>
--	---

³Миленковић – Керковић, Т. Уговор о факторингу у преднацрту Грађанског законика Србије, доступно на http://www.academia.edu/28593161/UGOVOR_O_FAKTORINGU_U_PREDNACRTU_GRADJANSKOG_ZAKONIKA_SRBIJE - приступљено 10.10.2018.године.

⁴*Ибид.*

јасно и прецизно утврђен механизам заштите уговорних страна.

Предмет истраживања овог рада постаје све актуелнији са повећањем значаја који мала и средња привредна друштва имају на тржишту. Наиме, ако уговор о факторингу поставимо тако да он представља облик финансирања обртног капитала управо за мала и средња привредна друштва, као категорије високо ризичних дужника, са хроничним недостатком обртног капитала и недовољном информационом укљученошћу у окружење, онда је факторинг посао пружа низ предности овим привредним субјектима. Наравно, значај факторинг посла није мали ни код других компанија, посебно код краткорочних потешкоћа које се управо са уговором о факторингу веома једноставно могу премостити.

У овом раду, Уговор о факторингу ће бити сагледан у свом укупном дејству који производи, не само за уговорне стране, фактора и уступиоца, већ и на тржиште на коме они делују, те рефлексије које овај правни посао може имати у привредном пословању. Наведено неће моћи бити у потпуности истражено ако се претходно не сагледа историјски развој факторинга, и промене кроз промене у начину привређивања, те правна природа уговора о факторингу, извори, функције и врсте, начин и технике склапања уговора, права и обавезе уговорних страна, престанак уговора и надзор над његовом реализацијом. Такође, истражиће се и могућности даљег развоја уговора о факторингу, како у свету тако и код нас. Уз помоћ доступних извора информација пре свега од

	<p>специјализованих агенција које се изворно баве склапањем уговора о факторингу или посредовањем у њиховом склапању сагледаћемо све карактеристике предметног односа и све његове правне и све друге карактеристике.</p> <p>Истраживањем ће се покушати боље и обухватније сагледати распрострањеност факторинга у земљама региона, те утврдити евентуалне сличности и разлике са стањем и карактеристика факторинга у Републици Србији.</p>
<p>Датум одбране:</p> <p>(Попуњава накнадно одговарајућа служба)</p>	
<p>Чланови комисије:</p> <p>(титула, име, презиме, звање, институција)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. проф. др Небојша Шаркић, редовни професор, Универзитет УНИОН Правни факултет у Београду – <i>председник комисије</i> 2. проф. др Милан Почуча, редовни професор, Универзитет Привредна академија у Новом Саду, Правни факултет за привреду и правосуђе у Новом Саду - <i>ментор</i> 3. Доц. др Сања Шкорић, доцент, Универзитет Привредна академија у Новом Саду, Правни факултет – <i>члан комисије</i>

Напомена:	
УДК број:	

UNIVERSITY BUSINESS ACADEMY IN NOVI SAD

FACULTY OF LAW FOR COMMERCE AND JUDICIARY IN NOVI SAD

KEY WORD DOCUMENTATION

Document type:	Doctoral dissertation
Author:	Marija Jakovljević
Menthor (title, first name, last name, position, institution)	Prof. dr Milan Počuča,full professor on Faculty of law for commerce and judiciaryin Novi Sad
Title:	Factoring agreement
Language of text (script):	Serbian language
Physical description:	Number of: Pages: 260 Chapters: 5 References: 102 Tables: 9

	<p>Illustrations: 0</p> <p>Graphs: 3</p> <p>Appendices: 5</p>
<p>Scientific field:</p>	<p>Business law</p>
<p>Subject, Key words:</p>	<p>Factoring business, Factoring agreement</p>
<p>Abstract (or resume) in the language of the text:</p>	<p>In today's business environment, businesses and companies face different types of challenges that make it difficult or at least complicate business. Most of these challenges are related to the finances and problems of liquidity and financing of production or start-up of new plants or expansion of production. The key to good organization management is finding a solution to the problem of how to bridge the imbalance between financial inflows and outflows, or how to cover a temporary or permanent business deficit.</p> <p>The Management Board must consider all options, in addition to the classic methods of financing, new, contemporary, alternative and with different types of risks and costs are emerging in practice, and they give companies new opportunities. One of these ways is certainly factoring, that is, a factoring contract.</p> <p>The factoring contract is a creation of autonomous law and in many countries, including the Republic of Serbia until 2013, was not regulated by national legislation. Thus, the sources of law for</p>

this contract were the general conditions of business of factoring companies, standard and formal contracts, and general rules of contract law, that is, the contract of goods traffic. The factoring contract was an unnamed contract, but a formal (a written form was required), a freight contract with a permanent performance of the prestation, that is, a permanent legal relationship was established between the parties.

This situation existed in the Republic of Serbia until the adoption of the Factoring Law (RS Official Gazette 62/2013 and 30/2018), when another characteristic can be added to this contract, namely that the Factoring Agreement is a legal contract , that is, it is based on the Law and that the Factoring Act is its source of law.

Another feature of the factoring contract is often cited in the literature, which is that it is mixed, that is, contains elements of several other contracts, such as a cession, a discount loan, a guarantee contract, a work contract, and a contract. about the commission business.

Although the Law regulates the very concept of factoring contracts, it was originally created and developed in theory, as a need to actually approach its implementation. Thus, a factoring contract is defined as a contract for the sale of an outstanding factor to a factor by an entity. Its basic purpose is to provide the business entities with the necessary cash when the receivables, as a rule, can be realized over a relatively long period of time with the risk of collectability present. From the previous, the basic functions of the factoring contract are as follows:

1) del credere function or credit insurance function;

	<p>2) service function or control function, i.e. the provision of professional services in relation to the realization of claims against third parties and</p> <p>3) financing function, ie. the function of providing cash⁵.</p> <p>Some authors, in factoring, see the previous functions as a business of financing short-term receivables, but classified in four, not three, groups:</p> <p>1) financing the client on the basis of a loan to the assignor or through an advance given to the client (advance financing) or by selling the receivable to a factor (discount financing);</p> <p>2) collection of claims;</p> <p>3) assuming the risk (security) of debt collection and</p> <p>4) service function (bookkeeping, records, advisory and other services⁶.</p> <p>The foregoing also shows the importance of the factoring contract, especially for small and medium-sized companies and their survival in the market.</p> <p>The factoring contract, since its inception, and until today, is considered to be the most legal business</p>
--	---

⁵Вукићевић, Ј. С. Привредни уговори, Београд, стр. 210-213.

⁶Миленковић – Керковић, Т. Уговор о факторингу у преднацрту Грађанског законика Србије, доступно на http://www.academia.edu/28593161/UGOVOR_O_FAKTORINGU_U_PREDNACRTU_GRADJANSKOG_ZAKONIKA_SRBILJE - приступљено 10.10.2018.године.

adjusted to the business practice, and over time, both the causation of the business and the factoring function changed, its contractual technique, as well as the property-legal dimension of the contract embodied in the purchase of receivables or the taking over of receivables as security for the loan or advance given to the assignee by the factor⁷.

This constant "mutation" and adaptation of this contract to the needs of the economy can be attributed to the fact that this contract is a creation of economic practice and that it has been outside the legislation for a very long time, so there was room for adjustment, which was not hindered by imperative norms. On the other hand, it also brought some risks, since there was no clearly and precisely established mechanism for the protection of the contracting parties.

The subject matter of this paper is becoming increasingly relevant with the increasing importance of small and medium-sized companies in the market. Namely, if we set the factoring contract so that it represents a form of working capital financing for small and medium-sized companies, as categories of high-risk debtors, with a chronic lack of working capital and insufficient information involvement in the environment, then the factoring business offers a number of advantages to these companies. subjects. Of course, the importance of factoring is not small in other companies, especially in the short-term difficulties that can be easily overcome with a factoring contract.

⁷Ибид.

	<p>Factoring Agreement will be considered in its overall effect, producing not only the contracting parties, factors and assignees, but also the market in which they operate, and the reflections that this legal business may have on business.</p> <p>The foregoing will not be fully explored unless the historical development of factoring has been previously considered, and changes through changes in the mode of business, and the legal nature of factoring contracts, sources, functions and types, manner and techniques of contracting, rights and obligations of the parties, termination contract and overseeing its implementation. Also, the possibilities of further development of factoring contracts will be explored, both in the world and in our country. With the help of available sources of information, especially from specialized agencies that are originally engaged in the conclusion of factoring contracts or mediation in their conclusion, we will look at all the characteristics of the relationship and all its legal and other characteristics.</p> <p>The research will try to better and more comprehensively examine the prevalence of factoring in the countries of the region, and to identify possible similarities and differences with the situation and characteristics of factoring in the Republic of Serbia.</p>
<p>Defended: (The faculty</p>	

service fills later.)	
Thesis Defend Board: (title, first name, last name, position, institution)	<ol style="list-style-type: none"> 1. prof. dr Nebojša Šarkić, full professor, University UNION, Law faculty in Belgrade – <i>president</i> 2. prof. dr Milan Počuča, full professor, University of Business academy, Faculty of law for commerce and judiciary in Novi Sad - <i>mentor</i> 3. doc. dr Sanja Škorić, assistant professor, University of Business academy, Faculty of law for commerce and judiciary in Novi Sad - <i>member</i>
Note:	
UDK number:	

САДРЖАЈ

УВОД	24
1. Предмет и циљ истраживања.....	27
2. Програмске фазе истраживања.....	28
3. Методе истраживања	30
4. Хипотезе истраживања	31
ГЛАВА I.....	32
ГЕНЕЗА ФАКТОРИНГ ПОСЛА.....	32
УВОДНЕ НАПОМЕНЕ	33
1. Рудиментални облици факторинг посла	33
1.1 Појам факторинг посла	35
1.2 Економски аспект појма факторинга	36
1.3 Правни аспект појма факторинга	38
2. Настанак уговора о факторингу	41
2.1 Сједињене Америчке Државе	41
2.2 Европа.....	44
2.3 Република Србија и земље у региону.....	55
ГЛАВА II.....	59
ПРАВНА РЕГУЛАТИВА, ФУНКЦИЈЕ И ВРСТЕ ФАКТОРИНГА.....	59
УВОДНЕ НАПОМЕНЕ	60
1. Правна регулатива факторинг посла.....	60
1.1 Правна регулатива факторинга у Србији	63
1.2 Правна регулатива факторинга у Црној Гори и Хрватској	69

2. Функције факторинга.....	73
2.1 Обезбеђивање финансија	74
2.2 Услужна функција.....	75
2.3 Заштита од кредитног ризика - гаранција	75
3. Врсте факторинга.....	76
3.1 Прави и квази факторинг посао.....	77
3.2 Домаћи и међународни факторинг посао.....	78
3.3 Факторинг посао са и без регреса.....	81
3.4 Обрнути факторинг посао.....	82
3.5 Откривени и неоткривени факторинг посао	87
ГЛАВА III	89
ПРАВНА ОБЕЛЕЖЈА УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ	89
УВОДНЕ НАПОМЕНЕ	90
1. Појам уговора о факторингу.....	90
2. Правна природа уговора о факторингу	96
3. Уговорна техника.....	100
4. Битни елементи уговора о факторингу	103
5. Уговорне стране.....	105
5.1 Права и обавезе уступиоца	114
5.2 Права и обавезе фактора.....	116
6. Дуална природа факторинг посла	118
7. Престанак уговора о факторингу и надзор	120
ГЛАВА IV	124
САВРЕМЕНИ КОНЦЕПТ УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ	124

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ	125
1. Појам тржишта.....	125
1.1 Врсте тржишта	127
1.2 Функције тржишта	129
1.3 Структура тржишта	130
1.4 Основне карактеристике савремених финансијских тржишта.....	131
1.4.1 Интернационализација и глобализација финансијских тржишта	132
1.4.2 Појава и развој финансијских иновација	133
1.4.3 Дерегулациони токови	135
2. Дефинисање појма малог и средњег правног лица.....	137
3. Значај малих и средњих правна лица на тржишту	143
4. Уговор о факторингу и мала и средња правна лица	146
5. Предности и недостаци факторинг посла за мала и средња правна лица.....	150
5.1 Предности факторинг посла за МСП	150
5.2 Недостаци факторинг посла за МСП	155
ГЛАВА V	158
СЛИЧНОСТИ И РАЗЛИКЕ УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ СА ДРУГИМ СРОДНИМ УГОВОРИМА У ПРИВРЕДИ	158
УВОДНЕ НАПОМЕНЕ	159
1. Уговор о факторингу и уговор о цесији	159
2. Уговор о факторингу и уговор о кредиту	164
3. Уговор о факторингу и уговор о гаранцији	169
4. Уговор о факторингу и уговор о делу	174
5. Уговор о факторингу и уговор о комисионом послу.....	178

6. Уговор о факторингу и уговор о форфетингу.....	184
ЗАКЉУЧАК.....	188
ЛИТЕРАТУРА:.....	194
ПРИЛОЗИ.....	203
БИОГРАФИЈА.....	259

Списак табела, графикона и прилога

Табеле

Табела 1 - Промет преко факторинг послова за 2016 годину у свету.....	48
Табела 2 – Промет преко факторинг послова за 2016. годину у Европи.....	51
Табела 3 – Промет преко факторинг послова за 2016. годину у региону.....	58
Табела 4 –Промет преко факторинг послова, по врстама за 2016. годину у Србији	86
Табела 5 – Број факторинг компанија у Србији (2013-2016)	107
Табела 6 - Привредна друштва која имају одобрење за обављање посла факторинга..	108
Табела 7 – Број факторинг компанија у Европи (2016).....	110
Табела 8 – Број факторинг компанија у Свету (2016).....	112
Табела 9. - МСП у Европској унији.....	144

Графикони

Графикон 1 – Укупан промет преко факторинг послова по регијама у 2016.г.	54
Графикон 2 – Модел обрнутог факторинга.....	85
Графикон 3 - Промет преко обрнутог факторинга 2013-2016	87

Прилози

Прилог 1 – Пример уговора о факторингу са правом регреса	203
Прилог 2 – Пример уговора о факторингу без права регреса	232
Прилог 3 – Изјава о ауторству	255

Прилог 4 – Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада	256
Прилог 5 – Изјава о коришћењу.....	257

УВОД

У савременим условима пословања привредни субјекти и компаније сусрећу се са различитим врстама изазова који отежавају пословање или га макар усложњавају. Већина тих изазова је повезано са финансијама и проблемима ликвидности и финансирања производње или покретања нових погона или проширења производње. Кључ доброг управљања организације је у изналажењу решења за проблем како премостити дисбаланс између прилива и одлива финансијских средстава односно како покрити привремени или трајан пословни дефицит.

Управљачки одбор мора све опције узети у разматрање, поред класичних начина финансирања у пракси се јављају нови, савремени, као алтернатива и са различитом врстом ризика али и трошкова и они дају привредним друштвима нове могућности. Један од тих начина је свакако факторинг односно уговор о факторингу.

Уговор о факторингу представља творевину аутономног права и у великом броју земаља, укључујући и Републику Србију до 2013. године, није био регулисан националним законодавством. Тако су извори права за овај уговор били општи услови пословања факторинг компанија, типски и формални уговори и општа правила уговорног права, односно уговора робног промета. Уговор о факторингу је био неименовани уговор, али формалан (захтевала се писмена форма), теретни уговор са трајним извршењем престације, односно успостављао се трајни правни однос између уговорних страна. Оваква ситуација је у Републици Србији постојала све до доношења Закона о факторингу („Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018), када се овом уговору може додати још једна карактеристика, а то је да је Уговор о факторингу правни уговор, односно да је заснован на Закону и да је управо Закон о факторингу његов извор права.

У литератури се често наводи још једна карактеристика уговора о факторингу, а то је да је овај уговор мешовит, односно да садржи елементе више других уговора, као

што су уговор о цесији, уговор о есконтном кредиту, уговор о гаранцији, уговор о делу и уговор о комисионом послу.

Иако Закон регулише сам појам уговора о факторингу, он је првобитно настао и развио се у теорији, као потреба да би се и фактички приступило његовој реализацији. Тако се уговор о факторингу одређује као уговор о продаји недospelог потраживања фактору од стране привредног субјекта⁸. Његов основни смисао је да се привредним субјектима обезбеде потребна готова новчана средства када се остваривање потраживања, по правилу, може остварити у релативно дужем временском периоду са присутним ризиком наплативости. Из претходног призилазе и основне функције уговора о факторингу, а то су:

- 1) *del credere* функција или функција осигурања кредита;
- 2) услужна функција или управљачка функција, тј. пружање стручних услуга у погледу остваривања потраживања према трећим лицима и
- 3) функција финансирања, тј. функција обезбеђивања готовинског новца⁹.

Поједини аутори у факторингу, као послу финансирања краткорочних потраживања виде претходне функције, али систематизоване у четири, а не три групе и то:

- 1) финансирање клијента на основу зајма уступиоцу или путем аванса датог клијенту (авансно финансирање) или на основу продаје потраживања фактору (дисконтно финансирање);
- 2) наплата потраживања;
- 3) преузимање ризика (обезбеђење) наплате потраживања и

⁸Марковић, В. (2014). *Уговор о факторингу у праву Републике Србије*, „Правни записи“ бр. 2 (2014), стр.493.

⁹Вукићевић, Ј. С. (2011). *Привредни уговори*, Београд, стр. 210-213.

4) услужна функција (књиговодствене, евиденционе, саветодавне и друге услуге¹⁰.

Из претходног произилази и значај који уговор о факторингу има, посебно за мала и средња привредна друштва и њихов опстанак на тржишту.

Сматра се да је уговор о факторингу, од свог настанка, па до данас, правни посао који се највише прилагодио пословној пракси, па се временом мењала, како *causa* посла, тако и функције факторинга, његова уговорна техника, као и својинско-правна димензија уговора оличена у куповини потраживања или преузимању потраживања као обезбеђења зајма или аванса датог уступиоцу од стране фактора¹¹. То непрестано „мутирање“ и прилагођавање овог уговора потребама привреде, може се приписати томе што је овај уговор управо творевина привредне праксе и што је веома дуго био изван законске регулативе, па је постојао простор за прилагођавање који није ометан императивним нормама. Са друге стране, то је доносило и извесне ризике, обзиром на то да није постојао јасно и прецизно утврђен механизам заштите уговорних страна.

Према већини домаћих аутора и на основу расположиве литературе, утврђено је да уговор о факторингу представља веома важан део у пословању привредних субјеката, те да савремено тржишно пословање (домаће, али инострано) намеће потребу даљег истраживања уговора о факторингу, његове правне природе, функција и врста, права и обавеза уговорних страна разграничавање од других сличних правних послова (нпр. од уговора о форфетингу и сл.)

Како је уговор о факторингу производ америчке пословне праксе, његова експанзија на европско тржиште је захтевала и прилагођавање европско континенталном правном наслеђу и начину пословања које је постојало на европском тржишту. Самим тим, постоји разлика у теоријском схватању факторинга у САД-у и у Европи, а сам тим и у Републици Србији.

¹⁰Миленковић – Керковић, Т. *Уговор о факторингу у преднацрту Грађанског законика Србије*, доступно на http://www.academia.edu/28593161/UGOVOR_O_FAKTORINGU_U_PREDNACRTU_GRADJANSKOG_ZAKONIKA_SRBIIJE - приступљено 10.10.2018.године.

¹¹*Ибид.*

1. Предмет и циљ истраживања

Предмет истраживања овог рада постаје све актуелнији са повећањем значаја који мала и средња привредна друштва имају на тржишту. Наиме, ако уговор о факторингу поставимо тако да он представља облик финансирања обртног капитала управо за мала и средња привредна друштва, као категорије високо ризичних дужника, са хроничним недостатком обртног капитала и недовољном информационом укљученошћу у окружење, онда факторинг посао пружа низ предности овим привредним субјектима. Наравно, значај факторинг посла није мали ни код других компанија, посебно код краткорочних потешкоћа које се управо са уговором о факторингу веома једноставно могу премостити.

У овом раду, Уговор о факторингу ће бити сагледан у свом укупном дејству који производи, не само за уговорне стране, фактора и уступноца, већ и на тржиште на коме они делују, те рефлексије које овај правни посао може имати у привредном пословању. Наведено неће моћи бити у потпуности истражено ако се претходно не сагледа историјски развој факторинга, и промене кроз промене у начину привређивања, те правна природа уговора о факторингу, извори, функције и врсте, начин и технике склапања уговора, права и обавезе уговорних страна, престанак уговора и надзор над његовом реализацијом. Такође, истражиће се и могућности даљег развоја уговора о факторингу, како у свету тако и код нас. Уз помоћ доступних извора информација пре свега од специјализованих агенција које се изворно баве склапањем уговора о факторингу или посредовањем у њиховом склапању сагледаћемо све карактеристике предметног односа и све његове правне и све друге карактеристике.

Истраживањем ће се покушати боље и обухватније сагледати распрострањеност факторинга у земљама региона, те утврдити евентуалне сличности и разлике са стањем и карактеристикама факторинга у Републици Србији.

Дакле, циљ истраживања је прецизно дефинисање предмета истраживања и постављених хипотеза, затим стављање добијених резултата у реалан однос према другим сродним појавама у привреди, на тржишту и у друштву, па тек онда добијање закључака који ће дати оригиналан научни допринос садашњем и даљем развоју предмета истраживања.

2. Програмске фазе истраживања

У овом раду, имајући у виду предмет и циљ истраживања, уговор о факторингу, као правни аспект факторинг посла, анализираће се са теоријског аспекта, на првом месту факторинг посао, његов настанак и еволуцију, затим општи појам и аспекти факторинг посла, те његову савремену манифестацију кроз детаљну анализу уговора о факторингу, правну природу, врсте, функције и сл. Иако је у теорији прихваћено посматрање факторинг посла кроз његова два аспекта, правни и економски, кроз рад ће се доказати да је оба ова аспекта само теоријски могуће одвојено описивати, док су практично они неодвојиви део и једно без другог не могу производити никакво, ни економско, али ни правно дејство. Такође, у значајној мери ће се компаративном анализом, приказати, како раније стање у овој области у Србији, тако и тренутно стање које је доживело значајну промену доношењем Закона о факторингу 2013. године, када је овај уговор добио и своју позитивноправну форму. Компаративно-правна анализа ће обухватити и друге државе у региону, али и у свету, те ће се тиме приказати и могући правци развоја у овој области. Обзиром на то да је уговор о факторингу специфична врста уговора у привреди са мешовитом правном природом и у себи садржи елементе других уговора (уговор о цесији, уговор о делу, уговор о ескотном кредиту и сл.), намеће се потреба анализе и сваког појединачног уговора чији се елементи налазе у правној природи уговора о факторингу.

Разматрање предмета истраживања овог рада, односно уговора о факторингу, биће систематизовано у пет поглавља, поред увода, закључка и прилога.

Обзиром на наведено, у првом делу обрадиће се настанак и развој факторинг посла, те одређивање његовог општег појма и елемената. Сасвим разумљиво, анализираће се и компаративно-правни настанак и еволуција факторинга у земљама у којима се први пут почело са његовом применом у савременом смислу (САД, Енглеска и др.)

У другом поглављу приступиће се детаљнијој анализи факторинг посла, његовим функцијама, правној регулативи, врстама и појавним облицима и то све коришћењем нормативно-догматског научног метода, компаративног метода, метода анализе садржаја и историјско-правног научног метода у оноликом обиму колико предмет истраживања то буде захтевао.

Треће поглавље овог рада пружа свеобухватан приказ правних обележја уговора о факторингу, као што су: појам, правна природа, битни елементи, уговорна техника, форма, уговорне стране, надзор над обављањем факторинг послова и на крају, престанак уговора о факторингу. Наведено се посматра кроз призму историјског, компаративног, али и правног концепта и легислативе која уређује уговор о факторингу.

Четврто поглавље је окренуто ка савременом концепту уговора о факторингу и ка анализи конкретних резултата које уговарање факторинг посла има по уговорне стране, посебно по мала и средња привредна друштва, те утицаје које факторинг послови имају на тржишту капитала и тржишту услуга. Описаће се и приказати могући изазови који постоје у савременим тржишним економијама, као и веза факторинг посла са дешавањима на тржишту.

Пето поглавље обрађује све уговоре у привреди (уговор о цесији, уговор о делу, уговор о ескотном кредиту, уговор о комисионом послу, уговор о гаранцији и уговор о форфетингу), чије елементе садржи уговор о факторингу, те се бави њиховим међусобним односима, сличностима и разликама, те међусобним условљеностима.

Обједињено, у свим поглављима, зависно од обрађиване проблематике, износиће се актуелни подаци о промету преко факторинг послова у свету и код нас, те о

факторинг компанијама. На крају рада, под прилозима, навешће се образац уговора о факторингу које примењује фактор у Србији, те ће се на тај начин моћи у потпуности сагледати сложеност самог факторинг посла, као и бројност елемената које један овакав уговор треба да садржи.

У закључку, аутор ће изнети своје ставове о предмету истраживања, користећи претходну исцрпну теоријску анализу, али и резултате емпиријског истраживања које се показало нужним да би се на свеобухватан начин анализирао уговор о факторингу.

3. Методе истраживања

Свеобухватност и значај истраживања које се односи на поменућу тему су захтевале коришћење различитих метода.

Методологија овог научног рада је заснована, прво на теоријској разради научног проблема, односно предмета проучавања (уговора о факторингу) кроз историјску анализу теоријских ставова, анализу садржаја прописа из ове материје и теоријско одређивање основних појмова релевантних за ову материју. Следећи корак је постављање прецизне хипотезе кроз коју се изражава постојање одређене корелације између горе одређених основних појмова и њено постепено развијање на претежно индуктивни начин уз тежњу да се дедуктивно пронађе одређено опште правило које би важило као универзални постулат. Даље, прикупљањем научних података, и из теорије и из праксе коришћењем упоредног (компаративног) метода¹², историјског метода, догматског метода, формално-логичког и социолошког метода, као његове допуне, затим анализе садржаја, статистичке обраде доступних података, настојало се доћи до научног објашњења и предвиђања садржаног на крају рада у закључним разматрањима аутора, а у виду свођења раније постављеног научног проблема у рационални однос

¹²Где ће се упоредноправно приказати теоријски ставови, али и позитивноправна решења која постоје у англосаксонском правном систему (Сједињене Америчке Државе и Велика Британија), затим у Европској унији и у земљама у окружењу (Хрватска, БиХ и др.).

према прошлости и будућности и усмеравање свих нових истраживања у жељени правац добијен овим научним радом.

Остали релеванти подаци: основне методе статистичке обраде података, место и време експерименталне провере резултата истраживања ако је таква провера планирана, веза на шире истраживачке пројекте ако су истраживања у оквиру докторске дисертације њихов део и сл.

4. Хипотезе истраживања

Упознавајући се са предметом истраживања и проналажењем одређених веза и односа који постоји између уговора о факторингу и привредног пословања, па и опстанка привредних субјеката, веома јасно се издвојила следећа хипотеза –**Правилно, прецизно и законски основано дефинисање међусобних права и обавеза уговорних страна приликом закључења уговора о факторингу је једини начин избегавања међусобних спорова у случају неиспуњена обавеза преузетих уговором.**

Овако наведена главна хипотеза рада ће настојати да се докаже релевантним чињеницама кроз теоријска сазнања, али и практичне примере који постоје у пракси.

У току даљег истраживања, приликом, односно након дефинисања предмета истраживања издвојила се и следећа хипотеза: **уговор о факторингу у савременим условима пословања веома важан и незаобилазан део код финансирања обртног капитала привредних друштава, те да постоји тренд раста обима факторинг услуга.**

Уколико се укаже потреба, утврдиће се нове хипотезе које ће на сличан начин бити доказане или оповргнуте релевантним чињеницама.

ГЛАВА I

ГЕНЕЗА ФАКТОРИНГ ПОСЛА

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

У овом поглављу, најпре ће се анализирати први појавни облици факторинг посла, за које поједини аутори тврде да су управо они први уговори о факторингу, односно претече факторинг посла који се данас познаје. Након тога, приступиће се анализи настанка и развоја уговора о факторингу, у савременом смислу речи, на првом месту кроз развој у Сједињеним Америчким Државама, те развијеним државама у Европи и, најзад, описаће се настанак и развој уговора о факторингу у Републици Србији и у земљама у региону. Такође, иако ће се о појму уговора о факторингу детаљно говорити у наредном поглављу, на овом месту се мора бар донекле описати основни појам факторинг посла и његови аспекти, да би се и настанак и развој усмерио у правцу садашњег поимања уговора о факторингу.

1. Рудиментални облици факторинг посла

Факторинг, као облик краткорочног финансирања има веома дугу историју и представља један од најстаријих облика финансирања трговине. Међутим, не постоји опште прихваћено схватање аутора колико је заправо дуга наведена историја. Тако неки аутори порекло факторинга налазе још у праисторији, односно у времену Хамурабија¹³, док други факторинг доводе у везу са Римском империјом, четири хиљаде година касније¹⁴. Овако дубоке корене у прошлости, теоретичари су пронашли управо захваљујући и самом значењу израза факторинг, који потиче од латинског глагола *facio*, који значи: „онај који чини“, односно то је субјект који ради неке послове за друге. Као што сугерише латински глагол, историја факторинга је историја субјеката

¹³*Buue*: Papadimitriou, D. B., R. J. Phillips, and L.R. Wray. (1994). *Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending*, Working Paper 108. Jerome Levy Economics Institute, Annandale-on-Hudson, NY.

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

који обављају одређене послове за рачун других¹⁵. У светлу напред реченог, факторинг посао има свој прапочетак још у Хамурабијевом законнику и то у делу који уређује трговинско заступање уз обезбеђење кредита¹⁶.

Трагови факторинга налазе се и у Енглеској у XIV веку где се развијао са јачањем индустрије где факторинг унапређује финансирање производње у вредности продате робе¹⁷. Главни посао фактора био је да буде агент у продаји или комисиони трговац за текстилна влакна. Растојање између произвођача и потрошача доводи до проблема у трговини – имајући у виду примитивне облике транспорта и комуникација – тако да фактори преузимају допунску функцију да премосте ова растојања. Фактор такође преузима критичну финансијску функцију у име произвођача. Они дају кредитне савете, гарантују исплате произвођачима, преузимајући потпуну одговорност за кредитну способност купаца. Да би се заштитили, фактори формирају резерве за покриће губитака. Коначно, мада подједнако важно из историјског угла, фактори унапређују финансирање производње у вредности продате робе. Дакле, факторинг је показао своју економичност у финансијској компоненти факторинг пословања које је постојало пре 600 година. Разлика између данашњег факторинга и факторинга од пре 600 година је у томе што је продајна компонента уклоњена из факторинг односа. Осим финансирања, фактори данас по правилу обезбеђују својим клијентима две врсте услуга: кредитне услуге и услуге наплате¹⁸.

¹⁵Ковачевић, Р. (2005). *Значај и улога факторинга као инструмента финансирања извоза – искуства нових чланица Еворпске уније*, Економски анали, бр 165, стр. 82 и Бркић, А. (2010). *Нормативно уређење уговора о факторингу у светлу домаћих и међународних извора права*, доступно на

https://www.researchgate.net/publication/311992321_NORMATIVNO_UREENJE_UGOVORA_O_FAKTORINGU_U_SVJETLU_DOMACIH_I_MEUNARODNIH_IZVORA_PRAVA - приступљено 20.01.2019.год.

¹⁶Параграф 65 из Законика, према: Хамурабијев законик – превод Чедомиља Марковића, доступно на: <https://docplayer.net/50492997-Hamurabijev-zakonik-prevod-cedomilja-markovica-str-1-od-17-hamurabijev-zakonik.html> - приступљено 18.12.2018.год.

¹⁷Целетовић, М., Милошевић, М. и Нешић, С. (2016). *Значај и улога факторинга у управљању ликвидности предузећа: трендови развоја у Србији*, Пословна економија бр. 1, стр. 55-73

¹⁸Ковачевић, Р. *оп.цит.*

Да би у потпуности могла да се разуме суштина факторинг посла, како његових прапочетака, тако и постепене еволуције до данашњег значења, мора се осврнути на општи појам факторинг посла и његове главне аспекте, а то су економски и правни.

1.1 Појам факторинг посла

Факторинг данас представља значајан начин финансирања, како великих корпорација, тако и малих и средњих привредних друштава, који се заснива на откупу потраживања продавцу по основу продате робе купцу. Факторинг је посао чију суштину представља исплата клијенту његових потраживања према трећим лицима, наплата тих потраживања од трећих лица и вршење других, са овим повезаних, услуга у робном и новчаном промету уз накнаду¹⁹. Факторинг посао се манифестује и реализује кроз уговор о факторингу (енгл. *factoring contract*) који се одређује као уговор којим се клијент обавезује фактору (обично банка) цедирати сва краткорочна потраживања из уговора о испоруци робе и пружања услуга, пре њихове доспелости (глобална цесија), а фактор се обавезује уз накнаду прихватити понуђене послове, способност клијентових дужника, са обавештавањем (нотификацијом) или без обавештавања дужника о том преносу, а ризик наплате потраживања сноси или клијент или фактор²⁰. Постоји у теорији и ранија дефиниција, срочена на мало другачији, условно речено општији начин, по којој уговор о факторингу се подразумева такав уговор којим се једна страна - фактор обавезује да преузме (недоспела, краткорочна) потраживања друге стране - клијента, да их наплати, у своје име и за свој рачун, а клијенту одмах или у приликом неког унапред предвиђеног рока исплати противвредност потраживања и под извесним условима гарантује наплату, а клијент се обавезује да за то фактору исплати одговарајућу накнаду²¹. Практично значење обе дефиниције је готово једнако, те се даље факторинг посао одређује према елементима и садржини уговора о факторингу,

¹⁹Трифковић, М. и Омановић, С. (2001). *Међународно пословно право и арбитраже*, Економски факултет Универзитета у Сарајеву, стр. 359.

²⁰Ристић, Д. и Ричка, Ж. (2015). *Могућности коришћења факторинг на тржишту Босне и Херцеговине и регије*, „Транзиција“ бр. 35, стр. 58-59.

²¹Тодоровић, М. (1979). *Уговор о факторингу*, Београд, 1979, стр. 14.

те су могуће различите варијације које се тичу суштине факторинга, посебно код права и обавеза уговорних страна, те самог предмета уговора, односно природе потраживања која су у питању. У новије време присутне су и дефиниције које имају још наглашенији општи карактер²². Тако се, на пример факторинг, најједноставније, може дефинисати као финансијски инструмент којим фактор (институција која се бави факторингом) финансира привредно друштво на основу будућих (недоспелих) потраживања проистеклих из продаје роба или услуга на домаћем или иностраном тржишту или, „Факторинг је правни посао са финансијским последицама и производ је банкарске праксе. Факторингом се, по правилу, баве специјализоване фирме, које имају добро уређено рачуноводство и наплату дугова, као и приступ квалитетним пословним информацијама о појединим предузећима“²³.

Дефиниција уговора о факторингу у различитим земљама зависи од правног концепта, културе пословања, комерцијално-финансијских потреба одређеног тржишта и слично. Како ће се појмовно одредити факторинг зависи од тога како и из ког угла се овај правни посао посматра: да ли првенствено са економског (привредног) становишта, или се примарно анализирају његове уговорне (правне) карактеристике²⁴. Или на другачији начин речено, дефинисање факторинга може да зависи и од тога да ли су дефинисању приступили економисти или правници. Међутим, ове карактеристике факторинга се само условно могу одвојено посматрати, док су практично оне условљене и делују само у својој обједињености.

1.2 Економски аспект појма факторинга

Широм света факторинг је доминантна форма финансирања базираног на имовини и важан извор спољњег финансирања за привредна друштва. Уколико се

²²Разлог томе можемо тражити у разноврсности предмета факторинг посла.

²³Грандов З. (2004). *Спољнотрговинско пословање у глобалном окружењу*, Београдска трговачка омладина, стр.79.

²⁴Ристић, Д. (2014). *Уговор о факторингу са посебним освртом на факторинг као инструмент финансирања пословних субјеката*, Докторска дисертација, Универзитет у Бања Луци, Правни факултет у Бања Луци, стр. 15.

факторинг посматра са економског аспекта, он представља специфичну врсту реализације и обезбеђења наплате потраживања, односно финансирања на основу пренетих потраживања²⁵. Факторинг је, дакле, посебна сложена финансијска услуга коју пружа факторинг друштво, а која у себи садржи више услуга као што су:

- обезбеђивање финансија - фактор обезбеђује клијенту финансирање, укључујући кредите и авансе (отприлике 80% пренесених дугова унапред, остатак на датум доспећа након наплате);
- одржавање потраживања - фактор је одговоран за управљање и одржавање евиденције о продаји за сваког клијента. Фактор производи и шаље клијенту периодичне извештаје о тренутном статусу потраживања и износу добијеном од клијената;
- наплаћивање дугова - фактор наплаћује потраживања клијента, преузимајући све проблеме повезане с наплатом. Клијент се може концентрисати на посао, док се трошак наплате смањује уштедама у радној снази, времену и напорима;
- заштита од кредитног ризика - фактор штити клијента од ризика неизвршења обавеза у плаћањима од стране клијената, али само у факторингу без регреса. Лимит до којег клијент може продавати робу одобреним клијентима одређује фактор. Фактор, такође, осигурава савет о кредитној способности потенцијалних клијената²⁶.

Факторинг је, дакле, финансијска техника погодна за извознике и домаће субјекте, којима омогућава већу конкурентност у продаји купцима на домаћем и међународном тржишту. Користи се у пословима краткорочног финансирања промета на домаћем тржишту и увоза/извоза преко посебне организације (фактора) којој купац мора поднети на одобрење све фактуре пре извршења испоруке наруџби. Фактор стално испитује кредитну способност купца пре него што преузме било коју обавезу плаћања и за своју услугу зарачуна провизију. Реч је о могућности продаје потраживања које добављач има од купца (дужника) некој од специјализованих

²⁵Ибид, стр.16.

²⁶Качавенда, М. (2012). *Факторинг у БиХ*, Primus global, свеска 1, бр. 4, стр. 163.

институција – фактору. Улогу фактора (факторинг организације-друштва) може обављати привредни субјект основан у складу са законом који дефинише послове факторинга. Његова основна активност односи се на наплату на њега пренетих, тј. од комитента (клијента) цедираних потраживања. Дакле, фактор тиме прихвата обавезу према комитенту да у односу на примљену фактуру (или више њих) у тачно предвиђеним роковима изврши плаћање у одређеном проценту или у целости. Гледано са економског аспекта, услуга факторинга би се дала описати као откуп недоспелог потраживања од привредног друштва, чиме се неликвидна актива тог друштва претвара у ликвидну²⁷.

1.3 Правни аспект појма факторинга

Правни аспект факторинга чини уговор о факторингу са својим специфичним уговорним особинама. Уговор о факторингу је уговор мешовите природе (мешовити уговор), који у себи обухвата елементе више уговора, а пре свега уговора о цесији и уговора о кредиту, уговора о гаранцији, те уговора о делу²⁸. Овај уговор је, до доношења Закона о факторингу у Србији 2013. године²⁹ спадао у неименоване, а од тада у именоване, затим у двострано обавезне уговоре, формалне уговоре, теретне уговоре, уговоре са трајним престацијама (успоставља се трајни правни однос између уговорних страна), уговоре по приступу, те уговоре за које је битан однос поверења - уговоре *intuitu personae*, јер се заснива на личном међусобном поверењу две уговорне стране³⁰. Обзиром на то да је уговор о факторингу творевина аутономног привредног права, која представља скуп правних правила којима се регулишу друштвено-економски односи у одређеној пословној и привредној целини, са мешовитом правном

²⁷Ристић, Д., *оп. цит.*, стр. 16.

²⁸Ристић, Д. и Ричка, Ж., *оп. цит.*, стр. 60

²⁹„Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018.

³⁰Васиљевић, М. (2001). *Пословно право*, Правни факултет Универзитета у Београду, стр. 749.

природом, он се као такав сматра самосталним уговором робног промета, односно уговором *sui generis*³¹.

На међународном плану, најзначајније организације које се баве унификацијом правила у међународној трговини, УНИДОРИТ и УНЦИТРАЛ приступиле су изради међународних правних инструмената у виду конвенцијског права у области међународног факторинга. УНИДРОИТ Конвенција о међународном факторингу³² је у томе постигла већи успех, јер је својим решењима омогућила како пренос забрањених, тако и будућих и укупних потраживања, чиме је стекла значајну прихваћеност, потписана је од стране 18 земаља, а постала је део унутрашњег права само шест европских земаља (Француске, Немачке, Мађарске, Италије, Летоније и Украјине) које су овај инструмент ратификовале. С друге стране, Конвенција УНЦИТРАЛ о преносу потраживања у међународној трговини, премда обухватнији и софистициранији правни инструмент, са решењима која су компатибилна онима из УНИДРОИТ Конвенције, до данас није ступила на снагу³³.

До доношења УНИДРОИТ Конвенције факторинг је био одређен пословима обичајног и аутономног трговинског права. Имајући у виду постојеће модалитете, Конвенција дефинише факторинг као уговор који је закључен између испоручиоца, с једне стране и фактора, с друге стране, а према коме испоручилац може или је уступио факторна потраживања која су настала из уговора о купопродаји робе склопљеног

³¹Капор, В. и Царић, С. (2000). *Уговори робног промета*, Центар за привредни консалтинг, Нови Сад, стр. 482.

³²Конвенција је донесена на дипломатској конференцији одржаној у Отави 28.5.1988. године. Усвајањем конвенције претходио је дугогодишњи рад стручних органа и радних група у оквиру УНИДРОИТ-а. Управни савет УНИДРОИТ-а је на својој 53. седници 1974. године, одржаној у Риму уврстио у програм рада и питање преноса потраживања, нарочито путем уговора о факторингу, да би комитет владиних експерата припремио дефинитиван нацрт Конвенције 1987. године. Основни задатак комитета је био да припреми таква правна правила која ће унапредити и омогућити даљи развој факторинг посла, а да у исто време буду прихватљива за што већи број земаља. Конвенција која се односи само на међународни факторинг усвојена је 1988. године а примена Конвенција на домаћи факторинг била би омогућена кроз преузимање одредби Конвенције у националним законодавствима. Конвенција садржи 23. члана која су груписана у четири поглавља (Миличевећ, Р. (2008). *Закључење уговора о факторингу*, Правни живот, бр. 12/2008, стр. 353).

³³ Ристић, Д. и Ричка, Ж., *оп. цит.*, стр. 61.

између испоручиоца и других његових купаца (дужника) који нису купили робу првенствено за личну, породичну или употребу у домаћинству, и где фактор треба да изврши најмање две од следећих функција:

- финансира у име испоручиоца, укључујући зајмове и авансна плаћања;
- води рачуне (вођење конта главне књиге) који се односе на потраживања;
- наплату потраживања;
- заштиту од кашњења у плаћању од стране дужника³⁴.

Што се позитивног националног оквира тиче, Закон о факторингу је факторинг посао и уговор о факторингу дефинисао у складу са међународном дефиницијом, на следећи начин:

„Факторинг је финансијска услуга купопродаје постојећег недospelог или будућег краткорочног новчаног потраживања, насталог по основу уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству“³⁵

„Факторинг се може обављати само на основу уговора закљученог у писаној или електронској форми.

Уговор, чији предмет није дефинисан у складу са овим законом, не сматра се уговором о факторингу у смислу овог закона.

Уговор о факторингу се не сматра уговором о кредиту или зајму, у смислу прописа Републике Србије и пословних обичаја“³⁶.

³⁴Качавенда, М., *оп. цит.*, стр. 163.

³⁵Члан 2, став 1, тачка 1.

³⁶Члан 19.

2. Настанак уговора о факторингу

У научној теорији постоје различита становишта о пореклу настанка факторинг послова, али ако занемаримо оне које порекло везују за рудименталне облике факторинга у праисторији, већина аутора се мање више слажу да се факторинг у данашњем облику појавио крајем 19. века на простору Сједињених Америчких Држава.

Факторинг настаје у међународној трговини у периоду откривања нових тржишта. Нарастањем потреба за обезбеђењем пласмана робе и наплатом потраживања на тржиштима прекоморских земаља, првенствено у спољнотрговинској размени између САД и Енглеске почињу се користити нови видови и технике пословања³⁷. Дакле, настанак и развој савременог факторинга и његовог правног аспекта – уговора о факторингу, најбоље можемо сагледати кроз приказ настанка и развоја у САД-у, затим у Европи и најзад, у Србији и у земљама у региону.

2.1 Сједињене Америчке Државе

Факторинг се развио из комисионог посла. Ризик међународне трговине је у то време (19. век) био веома висок, те су с тога енглески фабриканти текстила који су извозили на америчко, њима недовољно познато тржиште, ангажовали агенте да врше комисиону продају њихове робе. Амерички агенти су временом проширили активности на испитивање солвентности купаца и обављање низа административних и других послова за рачун клијента. Временом и развојем пословања агенти су, на захтев фабриканата и уз увећану провизију, пристајали да гарантују и за солвентност купаца. То су чинили тако што су у моменту испоруке одобравали уговорене износе аванса, што је представљало исплату продајне цене уз одбитак провизије агента. Временом ови послови попримају карактер пружања услуга наплате, са или без преузимања ризика

³⁷Касавица, П. (2015). *Феномен факторинга, бенегити са становишта корисника и националне економије*, Економски сигнали: пословни магазин, br. 1, str. 24-25.

наплате и финансирања клијента – испоручиоца. На тај начин првобитни комисиони посао прераста у нови специфични посао - посао факторинга³⁸.

Појавни облици факторинга су првобитно били ослоњени на агентуру или комисион, јер су произвођачи из Европе у настојању да олакшају пласман својих роба на тржишту САД које им је било релативно непознато ангажовали агенте (који су били познати као фактори) и слали робу за коју су они проналазили потенцијалне купце³⁹. У томе су се посебно истицали енглески произвођачи текстила развијајући сложене мреже агентура које су касније назване “factoring-houses”⁴⁰. Озбиљне проблеме и дилеме су стварале оне ситуације у којима су selling agents неовлашћено залагали поверену робу или давали на кредит изван свога мандата.

Постојања различитих врста ризика у међународној трговини првенствено повезаних са потешкоћама у наплати прекограничних потраживања утицала су на произвођаче да инсистирају на закључивању таквих уговора у којима се улога фактора није више само исцрпљивала у закључивању и извршењу уговора о продаји, него и преузимању ризика солвентности купаца односно пружању гаранција за случај њиховог неплаћања продајне цене, што је довело до истинске трансформације и проширења уговорне позиције фактора (комисионар или агент) и настанка специфичне уговорне конструкције назване факторингом. Повећањем размене роба у међународним оквирима настали су такви факторинг послови у којима фактори нису више обављали само комисионе или агентурне послове него су почели извозницима да унапред исплаћају вредности за испоручене а непродате робе, тачније обављати функцију посредника финансијера. Таква интеракција је довела до увођења заштитних мера

³⁸Бркић, А. (2010). *Нормативно уређење уговора о факторингу у свјетлу домаћих и међународних извора права, доступно на*

https://www.researchgate.net/publication/311992321_NORMATIVNO_UREENJE_UGOVORA_O_FAKTORINGU_U_SVJETLU_DOMACIH_I_MEUNARODNIH_IZVORA_PRAVA - приступљено 20.01.2019.год.

³⁹ Спасић, И. (2009). *Значај уговора о цесију код уговора о факторингу*, Страни правни живот, бр. 3/2009, Београд, стр. 131.

⁴⁰ Спасић, И. (2009). *Специфичности факторинг посла и уговора о факторингу*, Правни живот, бр. 12/2009, стр. 631.

протекционизма (повећање царина и пореза) од стране Владе САД ради спречавања пропадања домаћих компанија које очигледно нису могле издржати притисак у тако насталим условима тржишног надметања⁴¹. Такав заокрет у спољнотрговинском пословању је утицао на подручје деловања фактора који су сада своје пакете услуга искључиво оријентисали на локалне компаније и произвођаче (посебно у текстилној индустрији), што је изразито погодовало развијању њихових властитих капацитета и мреже дистрибуције (углавном директне продаје) с циљем повећање обима производње и пласмана домаћих произвођача⁴². Међутим, како би се монополизovala локална тржишта, текстилна индустрија САД је захтевала додатне изворе финансирања које су фактори обезбеђивали куповином понуђених рачуна насталих из њеног комерцијалног пословања. То је давало произвођачима шире могућности продаје прилагођене економским могућностима купца и избегавања тзв. замрзавања имовине⁴³. У овој преоријентацији фактори су проширили поље свога деловања на готово све гране индустрије што је представљало својеврсну трансформацију комисионе или агентурне варијанте факторинга и јачање функције “кредитирања”⁴⁴. Негово ширење унутар држава чланица САД је резултирало и доношењем низа посебних прописа којим се настојала обухватити правна и економска садржина овог института⁴⁵.

Током шездесетих, седамдесетих и осамдесетих година, у САД-у каматне стопе су расле и банке су биле све више регулисане. То је компанијама отежавало традиционално финансирање. Факторинг на фактурама је постао још популарнији, јер није захтевао исту врсту кредитних чекова. Поред тога, пошто су фактуре купљене - минус накнада - било је могуће избећи исту врсту камата. Мали бизнис, стартапи и брзо растућа предузећа имају користи од овог повећања факторинга.

⁴¹Капор, В. и Царић, С. (1993). *Уговори робног промета*, Центар за привредни консалтинг, Нови Сад, стр. 485-486.

⁴²Gilmore G. (1999). *Security Interests in Personal Property*, The Lawbook Exchange, Ltd., pp 128-131.

⁴³Brkić, A. *op. cit.*

⁴⁴G.P. Glomb, G.P. (1969). *Finanzierung durch Factoring*, Heymann, Köln, 16.

⁴⁵Brkić, A. *op. cit.*

Данас у САД-у факторинг остаје одржива алтернатива традиционалним облицима финансирања. Хиљаде фирми сваке године продају своја потраживања факторима - што представља индустрију вредну милијарде долара⁴⁶.

Иако је факторинг посао настао у међународној трговинској размени он је, дакле, своју пуну афирмацију доживио у унутрашњој трговинској размени посебно у САД-у. Уз одређене модификације, оваква делатност фактора остала је као најбитније обележје факторинг посла⁴⁷.

2.2 Европа

Факторинг послови у земљама данашње ЕУ се развијају већ 50 година. Из претходног описа настанка и развоја у САД-у, произилази да се факторинг појавио у Европи у време када је почела међународна трговина између САД-а и Европе, на првом месту Велике Британије. Међутим, даље ширење факторинга отежавале су и разлике које су постојале у правним системима између земаља *common law*-а и римске правне традиције, те у њиховом различитом приступу факторинг послу. Ово је посебно створило потешкоће, пре свега, земљама *civil law*-а. Тако на пример, систем континенталног права постављао је пред факторинг послове бројне препреке, управо због другачијег правног третмана потраживања које, будући да представља право облигационог карактера, има дејство *ad personam*, а његов пренос, па макар био заснован и на уговору о продаји, не производи аутоматске стварно-правне ефекте⁴⁸. Како је факторинг производ англосаксонске праксе, он је прилагођен англосаксонском прагматичнијем и флексибилнијем правном систему, те су земље *civil law*-а морале ускладити специфичности факторинг посла са специфичностима свога грађанског права. У појединим националним законодавствима факторинг је обрађен у склопу постојећих трговинских или грађанских прописа (САД и Белгија) због специфичне

⁴⁶Више на: <http://www.bestinvoicelifactoring.com/factoring-overview/the-history-of-factoring/> - приступљено 01.02.2019.

⁴⁷Ристић, Д. *оп. цит.*, стр.23.

⁴⁸Ристић, Д и Ричка, Ж. *оп. цит.*, стр. 60.

природе и потребе у самим државама, поједине земље су се определиле за доношење посебних закона о факторингу (Француска и Италија), а и неке малобројне земље у транзицији су донеле посебне прописе о факторингу (Руска Федерација и Молдавија)⁴⁹.

Позната су два таласа имплементације факторинг активности и то први талас шездесетих година XX века у старим земљама садашње Европске уније (ЕУ) и други талас деведесетих година у новоприкљученим земљама ЕУ⁵⁰.

Факторинг као савремени финансијски посао се развија у европским земљама у последњих 50 година. Развој факторинг активности је пролазио кроз различите фазе, а данас је присутна тенденција концентрације факторинг послова на мањи број великих факторинг компанија. Послови факторинга у ЕУ су превасходно вођени од стране банака и њихових субсидијарних фирми. Бројчано и финансијски, најзаступљенији корисници факторинг производа у ЕУ су мала и средња предузћа. У укупним факторинг активностима, доминантно место заузима домаћи факторинг у односу на међународни факторинг. У већини земаља ЕУ је приметан недостатак позитивне тржишне свесности о финансијском послу какав је факторинг. У мањем броју земаља, чланица ЕУ, постоји директна законска регулатива факторинг послова, што не спречава да се и у осталим земљама ЕУ, на основу осталих позитивних правних прописа, успешно не обављају активности факторинга. Хармонизација законских прописа релевантних за факторинг, на нивоу ЕУ, би помогла даљем развоју факторинга и то превасходно међународног факторинга⁵¹.

Први факторинг послови датирају из 1959. године у Немачкој и Финској. Од 27 земаља ЕУ, факторинг се последњи појавио на Малти, 2006. године. Постојала су два велика таласа успостављања факторинг активности у земљама ЕУ. Први велики талас одиграо се шездесетих година XX века у старим земљама ЕУ, док је други велики талас експанзије факторинг послова наступио деведесетих година прошлог века у тада

⁴⁹ *Ибид.*

⁵⁰ Јовић, З. (2010). *Трендови развоја факторинг послова у ЕУ*, Синергија, стр. 49.

⁵¹ *Ибид.*

новопридруженим земљама ЕУ. Данас у 16 земаља ЕУ постоје националне асоцијације факторинг организација које су понекад и део националних лизинг асоцијација. Укупан број факторинг организација у 27 земаља ЕУ у 2006. години био је 316. Просечан број факторинг компанија у једној земљи ЕУ је 13 и у већини земаља је број факторинг компанија релативно стабилан након 2000. године, изузев у појединим земљама где се овај број мењао и то у Грчкој од 6 до 11, у Италији од 25 до 35, Литванији од 2 до 7, Пољској од 7 до 10, Словачкој од 5 до 8, Румунији од 3 до 8. Највећи број факторинг компанија има у Великој Британији – 57, затим у Италији – 35, Француској – 31, Мађарској – 26, Шпанији и Немачкој по 21⁵².

Присутна је велика концентрација факторинг послова на мали број највећих факторинг компанија. На три највеће факторинг компаније просечно отпада 82% тржишног учешћа у земљама ЕУ. Просечно тржишно учешће највеће факторинг компаније је 48%, тржишно учешће друге по величини факторинг компаније је просечно 20%, а треће 14%. Концентрација факторинг активности по земљама је различита и нпр. у Немачкој три највеће компаније опслужују 47% факторинг тржишта (прва 20%, друга 18%, трећа 9%, док преосталих 53% тржишта дели 18 факторинг компанија); у Француској три највеће факторинг компаније покривају 51% тржишта (прва 24%, друга 14%, трећа 13%, а преосталих 28 компанија дели 49% тржишта); У Великој Британији три највеће факторинг компаније покривају 53% тржишта, док је у 9 земаља скоро 100% покривено са три или чак и мање факторинг компанија (Аустрија, Белгија, Словенија, Кипар, Малта, Естонија, Литванија, Летонија, Бугарска)⁵³.

Факторинг послови у ЕУ су доминантно вођени од стране банака или њихових парабанкарских субсидијара. Од највећих факторинг компанија, чак 78,5% су субсидијари пословних банака, 12,5% компанија су саме банке са својим факторинг

⁵² *Ибид.*

⁵³ www.Ifgroup.com – приступљено 20.2.2019.

секторима унутар универзалне банкарске организације, а само 9% су факторинг компаније у власништву свих осталих небанкарских акционара⁵⁴.

Понуда факторинг производа и услуга је различита од земље до земље. Највише је заступљена услуга дисконтовања фактура, факторинга са регресом, факторинга без регреса као и остале врсте факторинга. Дисконтовање фактура (са или без права на регрес) се просечно у ЕУ врши у 40% факторинг послова. Од свих факторинг послова у ЕУ факторинг са правом на регрес је заступљен у 47% случајева, а факторинг без права на регрес у 22% случајева.

Само у 6 земаља ЕУ постоји директна контрола факторинга или кроз посебне законе о факторингу или кроз закон о банкарском пословању. Те земље су Аустрија, Италија, Француска, Грчка, Шпанија и Португалија. У Бугарској и на Малти, постоји одређен облик сарадње са владом у процесу развоја факторинга⁵⁵. Можда су томе допринеле разлике које постоје међу националним законодавствима у Европи на пољу грађанског права, те представљају својеврсне препреке правном послу факторинга. Наиме, нека од ограничења била су постављена вољом самог законодавца у виду императивних норми, попут правила о обавезној писаној форми уговора, забране преноса будућих и укупних потраживања, правила о обавезној нотификацији дужника о извршеном преносу потраживања, правила о заштити дужника, потребе да дужник да сагласност на уступање потраживања, забране вишеструког преноса потраживања, непризнавања фактору положаја привилегованог повериоца у стечају а, такође било је и бројних ограничења које су и саме уговорне стране из основног уговора могле да поставе пред будући уговор о факторингу⁵⁶.

О значају факторинг посла у Европи, али и шире, најбоље сведоче доступни статистички подаци које води ЕУ - промет преко факторинг послова за 2016. година на светском нивоу и у Европи, изражен у милионима евра, по државама:

⁵⁴Ибид.

⁵⁵Спасић, И. (2009). *Специфичности факторинг посла и уговора о факторингу*, Правни живот, бр. 12/2009, стр. 639.

⁵⁶Ристић, Д и Ричка, Ж.оп. цит, стр. 60.

Табела 1. – Промет преко факторинг послова за 2016 годину у свету⁵⁷

ДРЖАВА	ДОМАЋИ	МЕЂУНАРОДНИ	УКУПНО
Јерменија	40	60	100
Аустрија	11,373	8248	19621
Азербејџан	56	0	56
Белорусија	130	200	330
Белгија	31946	30900	62846
Бугарска	1558	389	1947
Хрватска	2688	137	2825
Кипар	2900	25	2925
Чешка	3062	1786	4848
Данска	7194	6043	13237
Естонија	2065	430	2495
Финска	20000	2000	22000
Француска	189499	78661	268160
Грузија	14	0	14
Немачка	148914	67964	216878
Грчка	10975	1807	12782
Мађарска	3317	318	3635
Исланд	22515	1437	23952
Италија	159550	49092	208642
Казахстан	106	0	106

⁵⁷Извор: Annual Review 2017., pp.23, доступно на:

<https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>– приступљено 1.3.2019.

Летонија	651	216	867
Литванија	1500	1600	3100
Луксембург	339	0	339
Малта	70	205	275
Молдавија	10	7	17
Холандија	66655	16193	82848
Норвешка	19041	2826	21867
Пољска	32239	7157	39396
Португалија	21068	3449	24517
Румунија	3205	832	4037
Русија	27808	196	28004
Србија	500	55	555
Словачка	1637	9	1646
Словенија	550	450	1000
Шпанија	109042	21614	130656
Шведска	19903	578	20481
Швајцарска	3750	82	3832
Турска	29026	6059	35085
Велика Британија	301541	25337	326878
Украјина	294	1	295
УКУПНО ЕВРОПА	1256731	336363	1593094
Египат	476	74	550
Кенија	193	22	215
Маурицијус	223	33	256

Мароко	2603	105	2708
Јужна Африка	15215	1076	16291
Тунис	360	13	373
УКУПНО АФРИКА	19070	1323	20393
Аустралија	47648	10	47658
Кина	237216	64419	301635
Хонг Конг	11029	31647	42676
Индија	3493	388	3881
Индонезија	680	2	682
Јапан	48584	882	49466
Кореја	8413	5728	14142
Малезија	870	657	1527
Сингапур	19500	21000	40500
Шри Ланка	100	16	116
Тајван	13986	33203	47189
Тајланд	5150	150	5300
Вијетнам	166	492	658
УКУПНО АЗИЈА	396835	158595	555430
Израел	2750	330	3080
Либан	490	120	610
Катар	62	0	62
Уједињени Арапски Емирати	3493	338	3831
УКУПНО СРЕДЊИ ИСТОК	6795	788	7583

Канада	4979	630	5609
Сједињене Америчке Државе	82231	7232	89463
УКУПНО СЕВЕРНА АМЕРИКА	87210	7862	95072
Аргентина	1853	38	1891
Боливија	27	17	44
Бразил	45262	117	45379
Чиле	23950	1100	25050
Колумбија	7550	80	7630
Костарика	230	1	231
Хондурас	17	10	27
Мексико	22050	460	22510
Перу	1200	350	1550
Уругвај	75	9	84
УКУПНО ЈУЖНА АМЕРИКА	102214	2182	104396
УКУПНО У СВЕТУ	1868855	507112	237596732

Табела 2. – Промет преко факторинг послова за 2016 годину у Европи⁵⁸

ДРЖАВА	ДОМАЋИ	МЕЂУНАРОДНИ	УКУПНО
Јерменија	40	60	100
Аустрија	11,373	8248	19621

⁵⁸Извор: Annual Review 2017., pp.23, доступно на:

<https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>– приступљено 1.3.2019.

Азербејџан	56	0	56
Белорусија	130	200	330
Белгија	31946	30900	62846
Бугарска	1558	389	1947
Хрватска	2688	137	2825
Кипар	2900	25	2925
Чешка	3062	1786	4848
Данска	7194	6043	13237
Естонија	2065	430	2495
Финска	20000	2000	22000
Француска	189499	78661	268160
Грузија	14	0	14
Немачка	148914	67964	216878
Грчка	10975	1807	12782
Мађарска	3317	318	3635
Исланд	22515	1437	23952
Италија	159550	49092	208642
Казахстан	106	0	106
Летонија	651	216	867
Литваннија	1500	1600	3100
Луксембург	339	0	339
Малта	70	205	275
Молдавија	10	7	17
Холандија	66655	16193	82848

Норвешка	19041	2826	21867
Пољска	32239	7157	39396
Португалија	21068	3449	24517
Румунија	3205	832	4037
Русија	27808	196	28004
Србија	500	55	555
Словачка	1637	9	1646
Словенија	550	450	1000
Шпанија	109042	21614	130656
Шведска	19903	578	20481
Швајцарска	3750	82	3832
Турска	29026	6059	35085
Велика Британија	301541	25337	326878
Украјина	294	1	295
УКУПНО	1256731	336363	1593094

Графикон 1. – Укупан промет преко факторинг послова по регијама у 2016.г.



Оно што је занимљиво приметити из података у табелама јесте чињеница да промет у САД-у, где је првобитно и настао факторинг, није уопште велик, како би се можда очекивало у односу на неке друге државе, као на пример Велику Британију и Француску. Такође, занимљиво је то што је промет преко факторинг послова у земљама које су првобитне чланице ЕУ (не рачунајући оне касније примљене), висок што се може приписати, рецимо развијенијој економији (Немачка, Италија, Француска, Шпанија и др.), али са друге стране, ту су и скандинавске земље и Швајцарска, као веома успешне економије, где је промет преко факторинг послова релативно низак, па се не може ставити знак једнакости између промета и развијености економије у питању, већ постоји и низ других фактора који утичу на висину промета преко факторинг послова. Међутим, оно што је непобитно јесте чињеница да је укупан годишњи промет преко факторинг послова, како у свету, тако и у Европи веома велик, те се значај овог посла, његове правне регулативе и сл., тиме и знатно повећава. Такође, према графикону који по регијама прати промет преко факторинг послова, евидентно је да Европа предњачи и да је у земљама Европе далеко већи промет преко факторинг послова него у осталим регијама света.

2.3 Република Србија и земље у региону

Факторинг се у Србији и у земљама у окружењу⁵⁹ појавио у већем обиму тек у овом веку. Што се конкретно Републике Србије тиче, факторинг све до доношења Закона о факторингу 2013. године, није био правно регулисан, а што не значи да се у пословној пракси није појављивао. Наиме, са аспекта домаће правне теорије, није био чврсто заузет став о каквом се послу ради, јер се у пракси тада још нису у пуној мери афирмисали сви појавни облици овог посла⁶⁰. До дана ступања Закона на правну снагу нису постојала посебна и утврђена правила за поступање, а ни контрола надлежних органа Републике Србије није била регулисана, услед чега су уочени озбиљни проблеми у начину и поступку реализације факторинг послова, обзиром да су се примењивале само опште правне норме Закона о облигационим односима⁶¹. Факторинг посао је представљао творевину аутономног привредног права, посебно аутономног банкарског права, а осим Закона о облигационим односима, најважнији извор права о факторингу су били Општи услови пословања факторинг друштва⁶². Факторинг, као инструмент финансирања обртног капитала привреде, присутан је од 2005. године на финансијском тржишту Србије⁶³. Доношење Закона о факторингу иницирали су и подржали представници малих и средњих предузећа, односно привреде и факторинг компанија, пре свега ради повећања правне сигурности свих учесника, отклањања недоумица и правних празнина у постојећој регулативи, а све ради стварања услова за додатно финансирање и повећање ликвидности привреде, посебно сектора малих и средњих предузећа, који традиционално имају отежан приступ банкарским средствима.

⁵⁹Првенствено државе које су раније биле у саставу СФРЈ.

⁶⁰ Капор, В. и Царић, С. (2000). *оп. цит.*, стр. 485. и Вукићевић, С. (2011). *Привредни уговори*, Копо Комерц, Београд, стр. 213.

⁶¹„Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78,39/85, 45/89 – одлука УСЈ и 57/89, „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93 и „Службени лист СЦГ“, бр. 1/2003 – Уставна повеља)

⁶²Капор, В. и Царић, С. (2000). *оп. цит.*, стр. 485.

⁶³Целетовић, М., Милошевић, М. и Нешић, С., *оп. цит.*, стр. 62.

Као резултат економске кризе и погоршања ликвидности у реалном сектору, у последњих неколико година, евидентна је појачана тражња за факторингом, као и повећање факторинг промета⁶⁴.

У земљама у окружењу (Македонија, Црна Гора, Босна и Херцеговина, Република Хрватска и Словенија), код почетне појаве факторинг посла, ситуација је била слична оној у Србији, што је и разумљиво, обзиром на то да су све те државе, у мањем или ширем обиму преузеле одредбе Закона о облигационим односима, који је некада важио на читавој територији СФРЈ, те имале исто правно наслеђе из заједничке државе. Међутим, оно што се разликује, јесте третман факторинг посла у новијем периоду, јер је од свих наведених држава, једино у Србији (2013), а годину дана касније и у Републици Хрватској⁶⁵, донет посебан закон који регулише ову материју. У Црној Гори је 2017 године донет Закон о финансијском лизингу, факторингу, откупу потраживања, микрокредитирању и кредитно-гарантним пословима⁶⁶, који је почео да се примењује половином 2018. године, али се, као што и сам назив закона каже, он не односи само на факторинг посао, већ и на друге, сродне послове.

У осталим државама (Босна и Херцеговина, Словенија и Македонија), факторинг послови нису остали сасвим нерегулисани. Тако је у Словенији факторинг регулисан преко Закона о банкарском пословању, обзиром на то да су факторинг послови доминантно вођени од стране банака⁶⁷.

У Босни и Херцеговини, када се говори о правном оквиру за обављање било ког правног посла, онда се мора пре свега имати у виду чињеница да је ово сложена земља са специфичном унутрашњом поделом на два ентитета (Република Српска и Федерација БиХ) и Дистрикт Брчко, те унутар Федерације 10 кантона. Тако да у БиХ постоје законодавни и извршни органи власти на свим овим нивоима који су надлежни за

⁶⁴Ибид.

⁶⁵Zakon o faktoringu, „Narodne novineRH“, br. 94/14, 85/15 i 41/16

⁶⁶Закон о финансијском лизингу, факторингу, откупу потраживања, микрокредитирању и кредитно-гарантним пословима „Службени лист ЦГ“ бр. 73/2017.

⁶⁷Јовић, З., *оп. цит.*, стр. 51.

доношење закона и других прописа. Прописи који се, дакле, примењују у Федерацији БиХ доносе се на три нивоа власти, док је у Републици Српској ситуација је доста једноставнија, јер је већина прописа релевантна за уговор о факторингу у надлежности ентитета, односно Републике Српске⁶⁸. Правни оквир за факторинг посао у Републици Српској чини више прописа, али ниједан у потпуности не регулише само факторинг посао, као што је то случај у Србији или у Хрватској. Ти прописи су Закон о облигационим односима, Закон о привредним друштвима, Закон о банкама, Закон о стечајном поступку, Закон о девизном пословању и др.⁶⁹

На основу напред описаног, као и на основу трендова развоја факторинг посла, његових позитивних страна и утицаја на развој малих и средњих предузећа, могло би се очекивати да ће и државе у окружењу, односно оне које још увек немају донете посебне прописе о факторинг послу, у наредном периоду израдити посебне прописе који би на један свеобухватан начин регулисале материју факторинг посла. Тиме би се повећала сигурност привредних субјеката, уз елиминацију правне неизвесности, а такође би се и увела јаснија и боља контрола државе у овом сектору који је итекако важан за привредни развој сваке од земаља у питању. У сваком случају, упоредно ће већ постојати резултати које су донели посебни закони у Србији, Хрватској и Црног Гори, те ће се прецизније предвидети практичне импликације одредби посебног закона о факторингу.

⁶⁸Ристић, Д., *оп. цит.*, стр. 122-123.

⁶⁹*Ибид.*

Табела 3. – Промет преко факторинг послова за 2016 годину у региону⁷⁰

ДРЖАВА	ДОМАЋИ	МЕЂУНАРОДНИ	УКУПНО
Словенија	550	450	1000
Хрватска	2688	137	1947
Србија	500	55	555
Босна и Херцеговина	нема података	нема података	нема података
Црна Гора	нема података	нема података	нема података
Македонија	нема података	нема података	нема података

⁷⁰Извор: Fourth EU Factoring and Commercial Finance Summit Athens, Greece / 6-7 March 2018, pp.51, доступно на:

https://www.fci.nl/downloads/2018%20EU%20Factoring%20Summit%20Athens%20Master%20presentation_Part1.pdf – приступљено 1.3.2019.

ГЛАВА II

ПРАВНА РЕГУЛАТИВА, ФУНКЦИЈЕ И ВРСТЕ ФАКТОРИНГА

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

У овом поглављу, најпре ће се приказати правна регулатива факторинга, коришћењем нормативноправног и упоредноправног метода, као извора који регулиши факторинг, а самим тим у уговор о факторингу. Такође, у овом поглављу ће се детаљније анализирати функције факторинг посла, и врсте факторинг послова, па уједно и различити модалитети уговора о факторингу.

1. Правна регулатива факторинг посла

О правној регулативи и изворима који регулишу факторинг, па самим тим и уговор о факторингу било је речи у претходном поглављу, а на овом месту ће се детаљније обрадити и анализирати, како на националном нивоу, тако и упоредно, у другим државама, али и на интернационалном нивоу.

Факторинг посао је на српску привредну сцену ушао 2005. године као аутономни посао трговинског права⁷¹. Пре тога представници српске правне теорије бавили су се овим послом као инструментом нове *lex mercatoria* који је са подручја англоамеричког права, захваљујући потребама привредне праксе, пренет у правне системе континенталног права⁷². Међутим, чак и у САД-у, где се налазе сами почеци савременог факторинга, нису постојали униформни услови, нити прецизна правила која би омогућавала несметано развијање факторинга, без недоумица и правних празнина. Након дуге примене и богате судске праксе, факторинг у САД-у је регулисан доношењем *Uniform Commercial Code*⁷³, донетог након 10 година припреме, који је више пута допуњаван, а опет је имао ограничено дејство због сложености федералног уређења државе, које нису одмах усвајале наведени законик, већ је то трајало

⁷¹Миленковић – Керковић, Т. и Атанасковић, Ж. (2014). *Дуална природа факторинг-посла и донети Закона о факторингу Републике Србије*, „Право и привреда“ бр. 1-3, стр. 42.

⁷²*Ибид.*

⁷³Јединственог трговинског законика, донетог 1952.

годинама⁷⁴. Релативност дејства овог законика се појачава и чињеницом да, осим што је усвајање текста законика од стране федералних држава трајало, државе чланице су имале избор да не усвоје читав текст, већ само делове законика који је подељен на 9 делова. Баш из горе наведеног, сматра се да пре него што је у децембру 2009. године објављен главни волумен америчког Закона о факторингу⁷⁵, литература о америчком факторингу састојала се од неколико чланака, неких релативно кратких одељака у комерцијалним финансијским уговорима и маркетиншких брошура које су издавали сами фактори. Није било свеобухватне расправе о закону о факторингу која би могла објаснити зашто је уговор о факторингу који би евентуално потписивали био структуриран на начин на који је био, како се разликовао од других уговора о факторингу и да ли су судови вероватно применили одредбе уговора на начин на који су се стране у уговору надале да ће то учинити⁷⁶. Изласком ове књиге, стање факторинг посла у САД-у се дефинитивно променило, те она представља свеобухватно, добро организовано, исцрпно истражено и пре свега јасно објашњење модерног факторског права⁷⁷. Дакле, чак и у тзв. колевци факторинга, САД-у, правна регулатива, па и практична примена факторинг посла, поред веома дуге традиције, није била јасно дефинисана.

На старом континенту, са друге стране, било је неопходно прилагодити америчку правну традицију европској. Тако је, на пример у Немачком праву (где код закључивања уговора постоји двојство између тренутка закључења уговора – када настају његова облигационо-правна дејства и тренутка преноса права између уговорних страна – када настају стварно-правна дејства уговора) дошло је до „цепања“ економски јединствене факторинг трансакције на оквирни уговор (*preliminary contract*) и већи број

⁷⁴<https://www.encyclopedia.com/social-sciences-and-law/economics-business-and-labor/businesses-and-occupations/uniform-commercial-code> - приступљено 8.3.2019.године

⁷⁵ David B. Tatge, David Flaxman and Jeremy B. Tatge (2009). *American Factoring Law*, BNA books (Bureau of National Affairs).

⁷⁶Rose, M. (2011). *Reviewed of American Factoring Law*; American Bankruptcy Institute Journal, https://www.bna.com/uploadedfiles/abi_journal_review.pdf - приступљено 8.3.2019.године.

⁷⁷*Ибид.*

уговора о преносу потраживања са повериоца на фактора⁷⁸. Занимљиво је и италијанско искуство са факторингом, која све до 1991. године, и поред развојеног факторинга, није имала специфично законодавство, док су се правне празнине из италијанског гађанског законика, веома успешно попуњавале креативном улогом судске праксе⁷⁹. Наиме, у италијанском праву је било отежано преношење будућих потраживања (због неодређености предмета уговора), али је судска пракса пронашла решења, те је преношење будућих потраживања постало могуће код факторинга, уколико је уговор из кога извире потраживање (првобитни уговор о продаји робе или вршењу услуга између повериоца и дужника) већ закључен⁸⁰.

Тако је све до 1988. године, факторинг на међународном плану био регулисан искључиво правилима обичајног трговинског права, као и општим условима пословања факторинг компанија. Те године УНИДРОИТ је на дипломатској конференцији одржаној у Отави 28.5.1988. године донео Конвенцију о међународном факторингу. Усвајањем конвенције претходио је дугогодишњи рад стручних органа и радних група у оквиру УНИДРИТ-а. Управни савет УНИДРОИТ-а је на својој 53. седници 1974. године, одржаној у Риму уврстио у програм рада и питање преноса потраживања, нарочито путем уговора о факторингу, да би комитет владиних експерата припремио дефинитиван нацрт Конвенције 1987. године. Основни задатак комитета је био да припреми таква правна правила која ће унапредити и омогућити даљи развој факторинг посла, а да у исто време буду прихватљива за што већи број земаља. Конвенција која се односи само на међународни факторинг усвојена је 1988. године а примена Конвенција на домаћи факторинг била би омогућена кроз преузимање одредби Конвенције у

⁷⁸Војтешки – Кљенак, Д. (2008). *Ефикасност примене савремених финансијских производа у Србији – са посебним освртом на послове факторинга*, Докторска дисертација, Универзитет Сингидунум, Департман за последипломске студије и међународну сарадњу, стр. 200.

⁷⁹*Ибид*, стр. 201.

⁸⁰Torsello, M. (2000). *The Relationship Between the Parties to the Factoring Contracts According to the 1988 UNIDROIT Convention on International Factoring*, *International Business Law Journal*, No 1, pp.45, *Наведено према*: Војтешки – Кљенак, Д., *Оп.цит.*, стр. 201.

националним законодавствима. Конвенција садржи 23. члана која су груписана у четири поглавља⁸¹.

1.1 Правна регулатива факторинга у Србији

Након осврта на међународну правну регулативу и регулативу која постоји у другим развојеним земљама, може се приступити домаћим правним изворима за факторинг посао. До доношења Закона о факторингу 2013. године, факторинг је практично постојао и био регулисан као и у већини других европских земаља, обичајним и аутономим трговинским правом. Пре Закона о факторингу, Тражња за факторингом као алтернативом кредитних послова је расла, упркос недовољном познавању природе ове трансакције, као и поред неадекватног законског оквира који није омогућавао услове за пуну примену одређених врста факторинга. При томе, економски показатељи факторинга јасно указују да је правни контекст факторинга у Србији очигледно ограничавајући фактор за бржи развој, пре свега међународног факторинга и факторинга без права на регрес⁸². Упркос великим потребама домаћих извозника за наплатом и обезбеђењем наплате својих потраживања у иностранству, у 2012. години међународни факторинг бележи пад од 60%,4 а тај пад настављен је и у 2013. години, док учешће домаћег факторинга у укупном промету износи 93%. Нејасна и ограничавајућа регулатива девизног пословања је све до краја 2012. године онемогућавала нерезидентима да преузимају и наплаћују потраживања резидената у иностранству. Тек су измене и допуне Закона о девизном пословању средином децембра 2012. године омогућиле да и нерезиденти могу да врше наплату по преузетим потраживањима домаћих субјеката у иностранству, што је омогућавало наплату по двофакторском систему факторинга, који је касније и предвидео експлицитним решењем Закон о факторингу. Очигледно је да несигурност наплате, као последица законског оквира у Србији, доводи до несигурног положаја фактора, који се стога окрећу праву на регрес, чиме се са једне стране губи једна од основних функција

⁸¹Миличевећ, Р. *Оп. цит.*, стр. 353

⁸²Миленковић – Керковић, Т. и Атанасковић, Ж. (2014). *Оп. цит.*, стр. 42-43.

факторинг посла (заштита клијената од кредитног ризика), али са друге стране, то директно утиче и на драстично смањење послова међународног факторинга, који се темељи на овој функцији, као и на двофакторском систему наплате, због чега се ови послови на међународном плану уобичајено закључују у облику факторинга без регресног права⁸³.

Сам Закон о факторингу⁸⁴, који уређује правни посао факторинга је у Србији конципиран на следећи начин:

- Закон броји 39 чланова и два самостална члана Закона о изменама и допунама од 2018. године, и подељен је у 12 делова:
 1. Основне одредбе
 2. Дефиниције појмова
 3. Услови за обављање факторинга
 4. Врсте факторинга
 5. Обрнути факторинг
 6. Уговор о факторингу
 7. Продаја потраживања
 8. Наплата потраживања
 9. Права, обавезе и одговорности у поступку реализације факторинга
 10. Надзор над обављањем послова факторинга
 11. Казнене одредбе

⁸³ *Ибид*, стр. 43.

⁸⁴ „Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018.

12. Прелазне и завршне одредбе

- У основним одредбама Закона о факторингу наведено је да се овим Законом уређују појам и предмет факторинга, учесници у факторингу, услови и начин обављања факторинга, врсте факторинга, права и обавезе учесника у факторингу, уговор о факторингу, обрнути факторинг и надзор над обављањем факторинга.
- У другом поглављу дате су дефиниције појединих израза употребљених у овом закону, као што су:

1. Факторинг
2. Предмет факторинга
3. Краткорочно потраживање
4. Учесници у факторингу (уступилац, фактор и дужник)

Предмет факторинга је посебно обрађен и то на такав начин да се наводи да то може бити и свако постојеће недоследно или будуће, цело или делимично, краткорочно новчано потраживање правног лица и предузетника које је настало по основу уговора о продаји робе или пружања услуга закљученог са корисником средстава буџета Републике Србије, буџета аутономне покрајине или буџета јединица локалне самоуправе, као и корисником средстава организација за обавезно социјално осигурање.

- У трећем поглављу, прописани су услови за обављање факторинга, те се прецизира да привредно друштво, основано у Републици ради обављања факторинга, може да обавља послове из члана 2. Тачка 1) овог закона ако испуњава услове прописане овим законом у погледу капитала друштва (мора имати основни новчани капитал у износу који не може бити мањи од 40.000.000 динара) и које има одобрење за обављање посла факторинга, издато од стране Министарства финансија.

Законом је регулисано када одобрење за обављање посла факторинга престаје да важи, те у којим случајевима министарство доноси решење којим се факторинг друштву одузима одобрење за обављање посла факторинга, као и обавеза вођења Регистра факторинга као јединствене, централне, електронске базе података о издатим и одузетим одобрењима за обављање посла факторинга, а води га Агенција за привредне регистре, преко регистратора, док министар, надлежан за послове финансија, прописује садржину Регистра.

- У четвртом поглављу дефинисане су врсте факторинга, и то домаћи и међународни, те факторинг без регреса и факторинг са регресом.
- У петом поглављу Закона обрађен је обрнути факторинг као посебна врста факторинга.
- У шестом поглављу обрађен је уговор о факторингу са аспекта његове форме и садржине, те је дефинисано да се факторинг може обављати само на основу уговора закљученог у писаној или електронској форми, који мора нарочито да садржи:
 1. податке о уговорним странама;
 2. податак о врсти факторинга;
 3. основ и податке о потраживању које је предмет уговора;
 4. износ, начин обрачуна и исплате откупљеног потраживања уступиоцу;
 5. износ, начин обрачуна и исплате накнаде фактору;
 6. право фактора на камату и друге трошкове, који могу проистећи из реализације уговора;
 7. датум закључивања уговора;

8. потписе законских заступника сваке уговорне стране, другог лица овлашћеног за потписивање уговора или пуномоћника ових лица.

Законом о факторингу прописано је да уговор о факторингу престаје да важи истеком рока на који је закључен, те да уколико није закључен на одређени рок, не може престати пре него што сва продата потраживања не буду наплаћена или регресирана од стране уступеоца. Такође, одређено је да су уговори о факторингу једног уступеоца закључени са различитим факторима, а који имају за предмет продају истог потраживања, забрањени и сваки такав накнадно закључен уговор је ништав.

- У седмом поглављу дефинише се да продају сваког потраживања одређеног уговором о факторингу уступилац врши уз истовремену предају фактору: уговора и/или фактуре и других докумената којима се доказује основ и врши идентификација потраживања, те обавештења дужнику да је потраживање продато фактору. О предаји документације уступилац и фактор сачињавају посебан документ, а датумом продаје потраживања сматра се датум кад је уступилац предао фактору документацију, наведен у документу о предаји документације. Законом је установљена обавезна нотификација, те је уступилац у обавези да достави дужнику обавештење о продаји потраживања у писаној или електронској форми, а то обавештење о продаји потраживања може бити учињено за сва потраживања која су предмет уговора о факторингу, без обзира да ли она постоје у време закључења уговора или не.
- Осмо поглавље осам дефинише да наплату доспелих потраживања фактор врши у своје име и за свој рачун.
- Девето поглавље регулиште права, обавезе и одговорности у поступку реализације факторинга, те обавезе фактора су да води уредну и ажурну евиденцију откупљених потраживања, коју је дужан показати надлежним органима у поступку надзора над обављањем послова факторинга, те да савесно управља откупљеним потраживањима, са пажњом доброг привредника. Уступилац је одговоран фактору за основаност и вредност потраживања која су предмет уговора о факторингу, он

гарантује фактору да су продата потраживања ослобођена залог, приговора, терета и осталих права трећих лица, односно да су по свим основама неспорна, осим ако није другачије уговорено.

- Десето поглавље регулише надзор над обављањем послова факторинга, те је прописано да надзор код факторинг друштава врши министарство, односно други надлежни орган, у складу са посебним прописима којима су утврђене њихове надлежности, док надзор над обављањем послова факторинга код банака врши Народна банка Републике Србије, у складу са прописима о банкама.
- Једанаесто поглавље чине казнене одредбе којима се одређују новчане казне (од 100.000 до 2.000.000 динара) за прекршај банке и привредног друштва ако:
 1. обавља послове факторинга супротно условима прописаним овим законом (члан 5);
 2. пријаву за упис у регистар привредних субјеката не поднесе у року прописаним овим законом (члан 7. став 7);
 3. обавља послове факторинга у међународном двофакторском систему супротно условима прописаним законом (члан 14. став 1);
 4. обавља послове факторинга без закљученог уговора;
 5. закључи више уговора о факторингу који имају за предмет продају истог, целог потраживања са више од једним фактором (члан 22. став 1);
 6. не води уредну и ажурну евиденцију или исту не покаже у поступку надзора над обављањем послова факторинга (члан 28. став 1).

Такође, прописано је да ће се за наведене радње казнити за прекршај и одговорно лице у банци и привредном друштву новчаном казном од 5.000 до 150.000 динара.

У овом поглављу се прописује и новчана лазна од 10.000 до 500.000 динара за прекршај предузетника ако:

1. обавља послове факторинга без закљученог уговора (члан 19. став 1);
2. закључи више уговора о факторингу који имају за предмет продају истог, целог потраживања са више од једним факторинг друштвом (члан 22. став 1).

У прелазним и завршним одредбама регулише се пословање факторинг друштава која су основана пре ступања на снагу овог Закона, а иста се обавезују да своје пословање ускладе са одредбама овог закона подношењем захтева министарству у року од шест месеци од дана ступања на снагу овог закона, с тим да ова друштва немају обавезу достављања изјаве из члана 7. став 2. тачка 5) Закона о факторингу Републике Србије, већ достављају доказ о испуњености услова из члана 6. став 2. истог. Законом се прецизира да се услови за обављање факторинга, прописани у трећем поглављу овог закона, не примењују на привредно друштво које је Република основала посебним законом ради финансирања извоза, а које пословање обавља у складу са тим посебним законом. Исто тако, прелазним и завршним одредбама је прописано да се одредбе овог закона не примењују на уговоре о факторингу закључене пре дана ступања на снагу овог закона.

1.2 Правна регулатива факторинга у Црној Гори и Хрватској

Већ раније, у делу који се тиче настанка и развоја уговора о факторингу је напоменуто, да осим Србије, правну регулативу, која регулише факторинг посао у окружењу, имају још и Црна Гора и Хрватска

Током 2017. године (01.11.2017. године) Скупштина Црне Горе је усвојила Закон о финансијском лизингу, факторингу, откупу потраживања, микрокредитирању и кредитно-гарантним пословима⁸⁵ којим се први пут утврђују услови за оснивање,

⁸⁵Закон о финансијском лизингу, факторингу, откупу потраживања, микрокредитирању и кредитно-гарантним пословима „Службени лист ЦГ“ бр. 73/2017.

пословање и контролу услуга лизинга и факторинга. Законом се уређује лиценцирање, пословање и контрола пословања привредних друштава која се баве пословима лизинга, факторинга и других врста откупа потраживања. То подразумева издавање дозволе за рад тим субјектима, контролу њиховог пословања и предузимање мера уколико се контролом утврде неправилности у њиховом пословању. Наведени закон, такође дефинише појам факторинга, чланом 55. *„Факторинг је правни посао у коме лице које обавља послове факторинга (фактор), купује предмет факторинга који произилази из правног посла продаје робе или пружања услуга, закљученог између повериоца предмета факторинга и дужника предмета факторинга (у даљем тексту: основни посао). Предмет факторинга је свако постојеће или будуће, укупно или делимично, недоспело краткорочно новчано потраживање које је настало по основу основног посла. Будуће потраживање је потраживање које не постоји у моменту закључења уговора о факторингу, али је у том тренутку одредиво и познат је дужник потраживања. Краткорочно потраживање, у смислу овог закона, је потраживање из основног посла које доспева за наплату у року до годину дана од дана закључења уговора о факторингу“*.

Законом су дефинисане и две врсте факторинг посла – са регресом и без регреса.

Члановима 63. до 65. Закон дефинише садржај и карактеристике уговора о факторингу, те његове обавезне елементе, нарочито:

1. Идентификационе податке о уговорним странама;
2. Податке о врсти факторинга;
3. Податке о основном послу, односно о предмету факторинга који настаје из тог посла;
4. Податке о износу, начину обрачуна и исплате вредности предмета факторинга;

5. Податке о износу, начину обрачуна и исплате факторинг накнаде, камате, плаћању и повраћају аванса, административној накнади и другим накнадама, зависно од врсте факторинга;
6. Време трајања уговора о факторингу;
7. Датум закључења уговора о факторингу; и
8. Потписе уговорних страна.

У Републици Хрватској, посебан Закон о факторингу је донет 2014. године⁸⁶ којим се уређује делатност факторинга у Републици Хрватској као и надлежности Хрватске Агенције за надзор финансијских (ХАНФА) услуга у спровођењу тог Закона.

Наведени Закон уређује следећа подручја:

1. Услове за оснивање, пословање и престанак рада факторинг друштва,
2. Уговор о факторингу, права и обавезе субјеката у пословима факторинга,
3. Извештавање, надзор пословања факторинг друштава,
4. Управљање ризицима,
5. Начин и услове за прекогранично обављање делатности.

Закон о факторингу ступио је на снагу 8. новембра 2014. године, док је Уредбом о измени Закона о факторингу, а потом Законом о измени Закона о факторингу мењан рок за усклађење оних правних лица које обављају послове факторинга, а које имају намеру ускладити се са Законом. Правна лица које су на дан ступања на снагу Закона о факторингу обављале послове факторинга и уписане су у судски регистар настављају пословати као факторинг друштва, у складу са Законом, а

⁸⁶Zakon o faktoringu, „Narodne novineRH“, br. 94/14, 85/15 i 41/16.

дужне су биле да се до 31. децембра 2016. године, ускладе са таксативно наведеним захтевима из одредби члана 117. ставка 2. Закона. Хрватски Закон о факторингу је најобимнији у земљама окружења. Има 118 чланова и одмах се уочава његова обимност у смислу дефинисања појмова и строгог дефинисања ове области (чак се законом дефинишу и удружења Агенција за факторинг као да то већ није дефинисано другим законима или прописима).

Посебна пажња у хрватском закону о факторингу се поклања дефинисању појма и садржаја уговора о факторингу, па је тако чланом 14. дефинисано шта Уговор о факторингу обавезно мора садржати:

1. податке о уговорним странама (компанија, скраћена компанија, име и презиме, седиште, односно адреса становања и лични (особни) идентификациони број – ОИБ),
2. одређење факторинг-посла с обзиром на обележје и врсту из члана 8. овога Закона,
3. одређење предмета факторинга,
4. одређење стопе камате и начина обрачуна, односно назнаку да је наведено утврђено посебним споразумом између пружаоца услуга факторинга и сносиоца трошка камате,
5. одређење факторинг-накнаде, административне накнаде и осталих трошкова, односно назнаку да је наведено утврђено посебним споразумом између пружатеља услуга факторинга и сносиоца тих трошкова,
6. потписе овлашћених особа сваке уговорне стране.

Поглавље 14 закона садржи казнене одредбе, где се прави разлика између лакших и тежих прекршаја факторинг друштва, те прекршаји осталих „особа“ и прекршаји физичких лица, па се распон новчаних казни креће у складу са наведеним.

2. Функције факторинга

Функције факторинг посла су садржане у његовом економском аспекту⁸⁷ који се остварује путем Уговора о факторингу, као правном аспекту појма факторинга. Различите функције факторинга доприносе остваривању финансијске и правне сигурности наплате потраживања⁸⁸.

Наиме, у теорији, али и у пракси, познате су четири функције факторинга и то:

1. обезбеђивање финансија;
2. одржавање потраживања, односно вођење рачуна у вези са потраживањем;
3. наплата потраживања и
4. заштита од кредитног ризика - гаранција⁸⁹.

Међутим, постоје и аутори који функције факторинга систематизују на другачији начин и наводе само три⁹⁰:

1. *del credere* функција, или функција осигурања кредита;
2. услужна функција или управљачка функција, тј. пружање стручних услуга у погледу остваривања потраживања према трећим лицима и
3. функција финансирања, тј. функција обезбеђења готовинског новца.

Осим што овде недостаје функција која се тиче тзв. одржавања потраживања или вођење евиденције о сваком потраживању (мада се то може подвести под услужну функцију и посматрати у оквиру ње), овде се и набрајање функција чини другачије, па се функција финансирања у набрајању наводи на последњем месту. Ипак, узимајући у

⁸⁷Страна 14 овог рада.

⁸⁸Спасић, И. (2010). *Продаја недоспелих потраживања као један од могућих облика финансирања у привреди (уговори о факторингу и форфетингу)*, „Право и привреда“ бр. 7-9, стр. 81.

⁸⁹Ристић, Д. и Ричка, Ж., *Оп. цит*, стр. 59.

⁹⁰Марковић, В. (2014). *Уговор о факторингу у праву Републике Србије*, „Правни записи“ бр. 2 (2014), стр.493.

обзир практичну употребљивост факторинг посла, како историјски, тако и данас, можда је целисходније наводити функцију финансирања на прво место, јер је она и основни мотив коришћења факторинга, без намере да се остале функције занемаре, јер је и њихова улога веома важна када се факторинг посао посматра у својој укупности. Такође, чини се целисходнијим посматрање функција одржавања потраживања и наплате потраживања у оквиру једне обједињене функције и то – услужне функције фактора.

2.1 Обезбеђивање финансија

Функција обезбеђивања финансија или функција финансирања код факторинг посла се састоји у томе да фактор финансира свог коминтента до висине уговорених продајних цена испоручене робе и то од тренутка испоруке робе, па све до тренутка реализације потраживања према трећим лицима. Када факторов коминтент испоручи робу трећем лицу он по правилу, уз одређене уговорене одбитке одмах наплаћује продајну цену од фактора, а за узврат на фактора преноси своје потраживање према трећим лицима. У пословној пракси, висина ових одбитака се најчешће креће највише до 30% номиналне вредности потраживања. Висина ових одбитака у себи обухвата, не само награду фактора за обављање посла факторинга, већ често служи за покриће ризика у погледу варитета потраживања, тј. ризика да ли је потраживање пуноважно. Ризик варитета потраживања који преузима фактор, може се, у циљу обезбеђења, покрити и неким другим обезбеђењем, као на пример, ручном залогом, хипотеком, гаранцијом, издавањем хартија од вредности и сл.⁹¹ Ова функција факторинга је као таква незаобилазна и код сваког одређивања појма факторинга, те се и у нашем позитивном праву факторинг првенствено одређује као финансијска услуга⁹²

⁹¹ Вукичевић, Ј. С. (2011). *Привредни уговори*, Копи Комерц, Београд, стр. 212-213.

⁹²Члан 2. Закона о факторингу Републике Србије.

2.2 Услужна функција

Услужна функција факторинга се састоји од низа услужних делатности фактора у погледу евидентирања, књижења, билансирања и реализације пренетих потраживања факторовог коминтента на фактора. Услужном функцијом фактора, фактором коминтент се ослобађа обављања низа стручних послова који су често законом прописани послови. Због ове услужне делатности фактора, за факторовог коминтента је посао поједностављен на такав начин да факторов коминтент целокупно пословање остварује на начин да за сваку испоручену робу задужује једино текући рачун фактора, тј. конто фактора⁹³.

Фактор обавља и груписање потраживања према уплати на конту, према времену доспелости, према дужницима, према врсти испоручене робе и сл. Фактор такође обавља све рачуноводствене послове, саставља потребне статистике нарочитих врста, обрачунава камате и провизију разних лица, обрачунава и исплаћује различите порезе и др. Фактор организује опомињање дужника и наплаћује потраживање итд⁹⁴.

Ова функција је описана и у позитивном праву, прво кроз одредбе о условима које мора да испуњава привредно друштво које пружа услуге факторинга, па кроз одредбу (члан 27.) ко врши наплату потраживања, те онда и кроз казнене одредбе, тј. ако фактор не води уредну и ажурну евиденцију и сл.

2.3 Заштита од кредитног ризика - гаранција

Функција заштите од кредитног ризика или *del credere* функција, омогућава продавцу робе да се ослободи ризика немогућности наплате продајне цене за испоручену робу. Ова функција истовремено омогућава коминтенту фактора да уговара са купцем, тј. трећим лицем, плаћање куповне цене у одређеном временском периоду после испоруке робе, јер тако, купци често од продавца или трговца захтевају овакав

⁹³Вукичевић, Ј. С. *Оп.цит*, стр. 212.

⁹⁴*Ибид.*

краткорочни кредит, односно кредит у погледу лифEROвања (испоруке робе), а фактором коминтент није увек у могућности да одобрава такав краткорочни кредит, због недостатка финансијских средстава. Међутим, када постоји фактор, онда је то могуће, уз одговарајуће гаранције коминтента. Фактору као обезбеђење за ове кредите које одобрава стоје на располагању потраживања коминтента према трећим лицима. Бонитет ових потраживања се у појединим земљама у пословној пракси обезбеђује уговором о осигурању бонитета потраживања. То је много чешће у пракси него да овај ризик преузима фактор. У пословној пракси се појављује интерес фактора да се ради о преносу свих потраживања коминтетна на фактора. Пренос потраживања се правно најчешће остварује у облику глобалне цесије⁹⁵.

3. Врсте факторинга

У теорији постоје различите поделе факторинга, а критеријуми углавном зависе или од конкретних функција које одређени факторинг посао садржи (на пример, прави и квази факторинг посао, факторинг са или без регреса), затим од тога да ли је потраживање које је предмет факторинга настало у спољнотрговинском пословању или не (међународни и домаћи факторинг посао), те обрнути факторинг као посебна врста факторинг посла.

Позитивно право Републике Србије разликује следеће врсте факторинга⁹⁶:

1. домаћи и међународни факторинг посао;
2. факторинг са и без регреса и
3. обрнути факторинг посао.

Остале поделе су творевина привредноправне теорије, као резултат различитих модалитета уговора о факторингу. Тако постоји и подела на отворени (отворени)

⁹⁵Ибид.

⁹⁶Члан 11-18. Закона о факторингу Републике Србије.

факторинг посао и неоткривени (скривени) факторинг посао који је карактеристичан за англосаксонски правни систем⁹⁷.

Поделе факторинг послова заправо представљају и поделу уговора о факторингу који су конципирани на такав начин да правно уобличе уговорене услове између уговорних страна у једном факторинг послу.

3.1 Прави и квази факторинг посао

Ова подела факторинг послова се заснива на критеријуму обавеза и функције факторинга, те се може рећи да представља најважнију поделу, како факторинг посла, тако и уговора о факторингу.⁹⁸

Прави факторинг (*old line factoring Conventional notification factoring*) постоји када фактор откупљује потраживање пре доспелости и тиме врши кредитирање клијента. Овде изостаје гарантна функција фактора а нема ни разлога да та функција постоји јер је потраживање откупљено. Насупрот томе, према посебној клаузули клијент може гарантовати фактору наплативост потраживања од дужника. Код неправог (квази) факторинга, фактор преузима потраживање само ради наплате за уступиоца и по правилу гарантује за наплативост потраживања. Значи присутна је функција *del credere*⁹⁹.

Постоје и аутори који ову поделу дефинишу још једноставније, односно наводе да је она извршена наспрам тога да ли се конкретним факторинг послом остварују све или само неке од функција факторинга¹⁰⁰

⁹⁷Павићевић, Б. (1992). *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и порфетингу*, Београд, стр. 50-51.

⁹⁸Зиндовић, И. (2011). *Правна природа и односи из уговора о факторингу*, „Гласник права“ бр. 1., Правни факултет Универзитета у Крагујевцу, доступно на <http://www.jura.kg.ac.rs/index.php/sr/412.htm> - приступљено 20.3.2019.године.

⁹⁹*Ибид.*

¹⁰⁰Марковић, В., *Оп. цит.*, стр. 494. и Павићевић, Б., *Оп. цит.*, стр. 45.

3.2 Домаћи и међународни факторинг посао

Ова подела факторинг послова је извршена на основу територијалног критеријума, односно од тога да ли је потраживање које је предмет факторинга настало у спољнотрговинском пословању или не.

Код међународног факторинга посао се обавља између уговорних страна које долазе из различитих земаља. Појам међународног факторинга одређен је међународном конвенцијом о факторингу. Она се примењује увек када се путем уговора врши промет робе и услуга између субјеката чија су седишта у различитим државама. Додатни услов за примену ове конвенције је да се државе из којих долазе испоручилац и дужник, као и држава у којој фактор има седиште морају бити уговорнице (конвенције) или када се на уговор о продаји роба и уговор о факторингу примењује право државе уговорнице. Међународни факторинг се најчешће јавља као прави факторинг. Код међународног факторинга се редовно јављају четири субјекта и то: продавац (клијент), његов фактор (најчешће домаћа банка), купац у иностранству (дужник) и коресподентни фактор у земљи купца (најчешће инострана банка)¹⁰¹.

Међународни факторинг се може обављати у једнофакторском систему и у двофакторском систему (који је сложенији од једнофакторског) преноса потраживања.

Једнофакторски систем подразумева постојање само једног фактора и где се врши пренос потраживања са домаћег клијента на домаћег фактора без његовог права регреса, при чему се ризик ублажава осигурањем код осигуравајућег друштва за случај доцње у испуњењу доспелог дуга од стране клијентовог дужника¹⁰². Осигурани случај, у овом случају, би представљало неиспуњење новчане обавезе од стране дужника у уговореном року (то је најчешће рок од 180 дана од дана доспелости потраживања). Дакле, код овог типа међународног факторинга, домицилни фактор купује кредитно осигурање за страна краткорочна потраживања која откупљује од својих домаћих клијената. На овај начин, кроз кредитно осигурање домаћи фактор поверава кредитну

¹⁰¹Зиндовић, И., *Оп. цит.*

¹⁰²Аранђеловић, Н. (2008). *Факторинг као нови банкарски производ*, „Правни живот“ бр. 12., стр. 780.

компоненту факторинг релације на своја страна потраживања, док задржава финансијску и компоненту наплате. У оваквим ситуацијама намеће се питање да ли кредитно осигурање конкурише факторингу или су то комплементарне активности¹⁰³. Имајући у виду да је, на овај начин, домицилни фактор у позицији да откупи и она потраживања која због несигурности и недовољне финансијске снаге иначе не би могао сервисирати, а да је оваква сарадња свакако интерес и кредитних осигураваача јер добијају додатни посао онда се може свакако констатовати да су кредитно осигурање и факторинг у ствари комплементарне активности¹⁰⁴.

Код двофакторског система који је доминантно присутан код развијених факторинг организација, по правилу учествују четири субјекта:

1. продавац (клијент, уступилац потраживања),
2. домаћи фактор,
3. купац у иностранству (дужник) и
4. коресподентни фактор у земљи купца (најчешће коресподентна банка).

Међународни факторинг је најчешће прави факторинг, односно факторинг код којег фактор преузима *del credere* ризик, јер само тако у међународним трансакцијама овај институт може бити конкурентан у односу на остале институте финансирања у спољној трговини¹⁰⁵.

Закон о факторингу Републике Србије је поделу на домаћи и међународни факторинг прописао својим одредбама на такав начин да је: „*Домаћи факторинг је факторинг чији је предмет продаја потраживања насталог продајом робе или пружањем услуга између домаћих лица на унутрашњем тржишту*“ (члан 12.), док је међународни факторинг дефинисао као „*Факторинг чији је предмет продаја потраживања насталог у спољнотрговинском промету робе, односно услуга, у смислу закона којим се уређује спољнотрговинско пословање*“ (члан 13.)

¹⁰³Ристић, Д., *Оп. цит.*, стр. 175.

¹⁰⁴*Ибид.*

¹⁰⁵*Ибид.*

Закон се даље бави и једнофакторским и двофакторским системом међународног факторинга, те прописује да : „Међународни факторинг се обавља:

- 1) у једнофакторском систему, кад у факторингу учествује само један фактор;*
- 2) у двофакторском систему, кад у факторингу учествују фактор са седиштем у Републици и фактор са седиштем у иностранству.*

Ако је продаја потраживања у спољнотрговинском промету робе, односно услуга уређена на другачији начин другим законом, код обављања међународног факторинга примењују се одредбе овог закона.

Фактор који обавља међународни факторинг у двофакторском систему у обавези је да:

- 1) закључи интерфакторски уговор, користећи међународно признати и прихваћени правни и технички оквир који су развила међународна удружења, нарочито Factors Chain International (FCI) и International Factors Group (IFG);*
- 2) предузме радње и мере познавања и праћења странке, у складу са прописима којима се уређује спречавање прања новца и финансирање тероризма.*

Интерфакторски уговор представља уговор између фактора са седиштем у Републици и фактора са седиштем у иностранству“ (члан 13. и 14.).

Позитивно право земаља у окружењу, односно оних које имају донет и усвојен специфичан закон за факторинг (Хрватска и Црна Гора), на сличан начин је одређена суштина ове поделе факторинг посла, с тим што се у позитивном праву Републике Хрватске, није улазило у појединости (једнофакторски и двофакторски факторинг и сл.), већ је само наведено шта се сматра међународним, а шта домаћим факторингом¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Члан 9. Закона о факторингу Републике Хрватске.

3.3 Факторинг посао са и без регреса

Ова подела факторинга представља једну од најзначајних подела факторинг послова. Са овом констатацијом је сагласно већина теоретичара који се баве наведеном облашћу. Подела факторинг посла на факторинг посао са и без регреса је извршена према обавези преузимања ризика наплате потраживања¹⁰⁷.

Код факторинга са правом на регрес, у случају немогућности фактора да наплати потраживање, он има право регреса према клијенту, док код факторинга без права на регрес, у случају изостанка исплате, фактор преузима целокупан ризик наплате потраживања, наравно уз вишу провизију¹⁰⁸.

Поделу по овом критеријуми, такође препознаје Закон о факторингу Републике Србије, те је одређује на следећи начин:

„Факторинг без регреса подразумева да је фактор преузео ризик наплате потраживања на себе.

Ризик наплате потраживања, у смислу овог закона, обухвата ризик неспособности плаћања од стране дужника“. (члан 15.)

„Факторинг са регресом подразумева да уступилац одговара фактору за наплативост потраживања - на дан доспелости потраживања.

Кад је уговорен факторинг са регресом, фактор има право да захтева намирење од дужника, уступιοца или од обојице у исто време, у границама одговорности дужника и уступιοца, ако није другачије уговорено.

Кад се ради о одговорности уступιοца из става 2. овог члана, фактор је дужан да обавести уступιοца да наплата потраживања није извршена и то у року од осам дана од дана доспелости потраживања.

¹⁰⁷Марковић, В., *Оп. цит.*, стр. 495.

¹⁰⁸Спасић, И. (2010). *Оп. цит.*, стр. 84.

Након оствареног регреса фактора према уступноцу, фактор је дужан да потраживање врати уступноцу“. (члан 16.)

„У случају кад се не може са сигурношћу утврдити да ли је уговорен факторинг са регресом или факторинг без регреса, сматраће се да је уговорен факторинг са регресом“. (члан 17.)

3.4 Обрнути факторинг посао

Обрнути факторинг се у теорији још назива и „добављачким факторингом“ (*supplierfinance*), односно „факторингом ланца снабдевања“ (*supply chain finance*), јер га иницира велики купац како би помогао својим добављачима да лакше финансирају своја потраживања и по нижој каматној стопи од оне коју би редовно добили¹⁰⁹.

Закон о факторингу Републике Србије је обрнути факторинг позитивноправно регулисао на следећи начин:

„Обрнути факторинг је посебна врста факторинга који се уговара између фактора и дужника из уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству, на основу кога фактор, преузимањем фактура од дужника, преузима његову обавезу плаћања према повериоцима, а има право наплате од дужника у року из уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству.

Дужник је у обавези да обезбеди сагласност повериоца.

На обрнути факторинг сходно се примењују одредбе овог закона којима је уређен факторинг.

¹⁰⁹Матић, М. (2014). *Обрнути факторинг – новина у домаћем законодавству*, „Право и привреда“ бр. 1-3, стр. 272.

*Корисници средстава буџета Републике Србије, буџета аутономне покрајине или буџета јединица локалне самоуправе, као и корисници средстава организација за обавезно социјално осигурање не могу бити учесници у обрнутом факторингу“.*¹¹⁰

Обрнути факторинг представља новину у домаћем законодавству, али и у пословној пракси. Према Речнику стандардне терминологије која се користи у земљама Европске уније, обрнути факторинг се назива на шпанском језику *factoring inverso*, на француском *affacturage inverse*, на немачком, италијанском и енглеском *reverse factoring* и представља уговор који се закључује између фактора и (обично јаког) купца – дужника којим фактор нуди сваком добављачу могућност да финансира оне фактуре које су одобрене за плаћање¹¹¹.

Обрнути факторинг је развијен током шездесетих година у Великој Британији, јер су факторинг компаније желеле да понуде додатну услугу клијентима да би им омогућиле бржи развој. Примењиван је у приликама када би клијент примио велику наруџбину коју није могао да финансира. Фактор је тада обезбеђивао финансирање одмах по закључењу посла, а после надокнађивао средства из дуга клијента. Концепт обрнутог факторинга првобитно потиче из аутомобилске индустрије где је био коришћен од стране произвођача аутомобила који је својим добављачима плаћао на овај начин, како би остварио најповољније услове куповине. Касније се проширио на ланце малопродаја у чијој основи посла је уговарање што дужих рокова плаћања а кашњење у плаћању уобичајено. Као циљне индустрије за будући развој обрнутог факторинга виде се трговина робом широке потрошње, аутомобилска, инжењеринг и машинска индустрија¹¹².

Фактори на тржиштима у окружењу имају у понуди услугу обрнутог факторинга, али се ретко користи због високог ризика ненаплате меница које се

¹¹⁰Члан 18. Закона о факторингу Републике Србије.

¹¹¹EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, The eUF Glossary on Factoring and Commercial Finance, Brussel, 2012, доступно на адреси: <https://euf.eu.com/glossary-and-translator.html> – приступљено 21.3.2019. године.

¹¹²Матић, М. *Оп. цит.*, стр. 273.

захтевају као обезбеђење. Обрнути факторинг је производ који подразумева финансирање испуњења обавеза које клијент има према добављачу, по основу куповине робе или услуга. Клијент има могућност да значајно раније, без одложеног плаћања измири добављачу своје обавезе, због чега стиче бољи пословни однос са добављачем, те може уговорити повољније услове набавке и цене роба и услуга које од њега купује. Реализација посла пружања услуге обрнутог факторинга обично се одвија у неколико корака: након што продавац, односно добављач прода и испоручи робу купцу – дужнику (клијенту) и испостави му фактуру са одложеним плаћањем, купац – дужник (клијент) подноси захтев фактору за обрнутим факторингом. Фактор проверава бонитет дужника (клијента) и одобрава лимит финансирања према конкретном клијенту. На основу закљученог уговора и прихваћеног обавештења продавца да је дуговање пренето на новог дужника – фактора, фактор у најкраћем року од потписивања уговорне документације о обрнутом факторингу исплаћује на рачун добављача 100% вредности уговора, а дужнику (клијенту) испоставља рачун за трошак факторинга. Дужник (клијент) по доспелости дуга плаћа у корист рачуна фактора. Код изузетно бонитетних клијената – дужника, не узимају се инструменти осигурања, те уговорне стране склапају уговор о обрнутом факторингу без регреса односно инструмената осигурања¹¹³.

¹¹³Ибид., стр. 273-274.

Графикон 2. – Модел обрнутог факторинга¹¹⁴



Иако је новина у правном систему Републике Србије, према Извештају о оствареном промету факторинга за 2016. годину, према упоредним подацима од 2013-2016. године, очигледан је невероватан скок у промету преко обрнутог факторинга, тако што је наведени промет 2013. године био **19.652.640** евра, а 2016. године **161.489.925** евра. Ни код једне врсте факторинг посла се не појављује такав скок промета, те се може закључити да су привредни субјекти пронашли свој интерес и своје пословање прилагодили пословању преко обрнутог факторинга¹¹⁵.

¹¹⁴Извор: Касавица, П. (2014). *Финансирање ланца снабдевања*; Банкарство бр. 3/2014., стр. 112.

¹¹⁵Извештај о оствареном промету факторинга за 2016. годину, Привредна комора Београда, мај 2017., Београд, стр. 2.

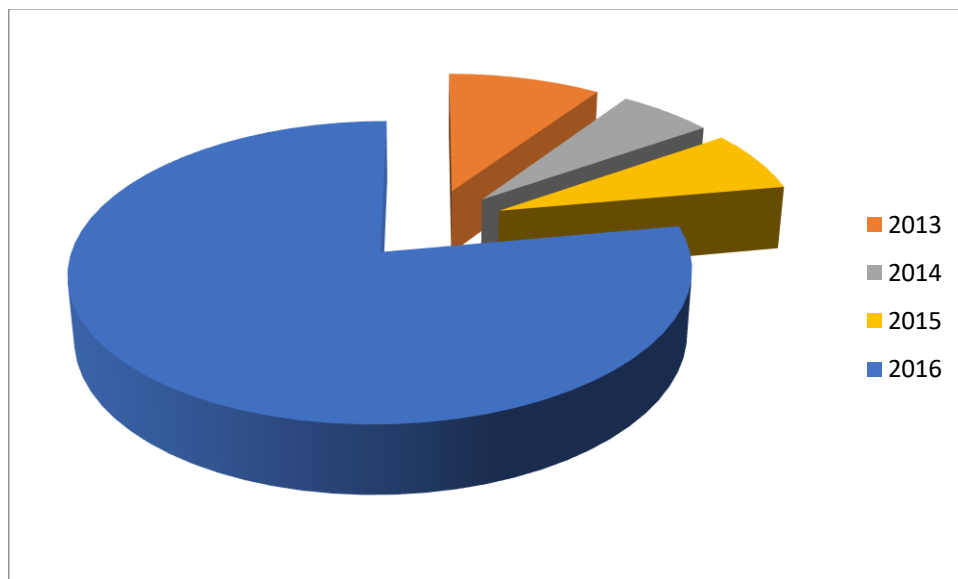
Табела 4. – Промет преко факторинг послова, по врстама факторинга за 2016
годину у Србији¹¹⁶

ВРСТА ФАКТОРИНГА	2013	2014	2015	2016
Домаћи факторинг	649529826	369688800	437646411	476637280
Инострани факторинг	37720217	42831519	52034952	51331882
Двофакторски	604050	10405250	13745819	20144222
Директни	37116167	32426269	38289133	31187660
Извозни факторинг	37097815	42831519	51810502	51225628
Увозни факторинг	622402	183000	224450	106254
Факторинг са регресом (укупно)	407842813	326101780	370923429	231841101
Факторинг без регреса (укупно)	26023025	66026451	100150591	134638136
Обрнути факторинг	19652640	12184647	14138529	161489925
Тихи факторинг	11298000	0	0	0
УКУПАН ПРОМЕТ	687250087	412520319	489681363	527969162

Анализирајући претходно наведену табелу, одмах се запажа да Привредна комора користи и неке, за теорију, а и за закон о факторингу, непознате врсте факторинга (инострани, уместо међународни факторинг, увозни и извозни факторинг, тихи факторинг). Ово само потврђује опште познату чињеницу да је стварност и привредни живот далеко динамичнији и богатији од теорије, а посебно од прописа који прате одређени институт, што је овде факторинг. Такође, потврђује се наведено да је од свих врста факторинга (изузимајући поделу на домаћи и међународни факторинг), обрнути факторинг имао највећи раст у промету, посматрајући упоредне податке 2013-2016.

¹¹⁶Извор – *Ибид.*

Графикон 3. – Промет преко обрнутог факторинга 2013-2016



3.5 Откривени и неоткривени факторинг посао

Ова подела је нарочито карактеристична за англосаксонски правни систем. Код откривеног факторинга, извозник (клијент) цедира на фактуру своја потраживања према иностраном купцу, имајући истовремено обавезу да о цесији потраживања обавести иностраног купца и позове га да дуговану цену исплати фактору¹¹⁷. Постоје два модалитета откривеног факторинга и то:

1. модалитет где извозник своја потраживања према иностраном купцу дефинитивно преноси на фактора и престаје бити странка у основном послу, те на његово место ступа фактор као нови поверилац (цесија потраживања). За уступљено потраживање, фактор исплаћује клијенту (извознику) одређену вредност тог потраживања, уз одбитак камате, трошкова и провизије. Ова вредност иде и до 95% књиговодствене вредности потраживања у зависности од обима промета, билансног стања купца и ризика који преузима фактор и

¹¹⁷Спасић, И. (2010). *Оп. цит.*, стр. 83.

2. модалитет откривеног факторинга где извозник (клијент) уступа фактору потраживања само ради наплате, те се овде цесија не врши ради дефинитивног преноса потраживања на фактора, већ само да би фактор наплатио потраживање од иностраног купца у своје име, а за рачун домаћег извозника (клијента)¹¹⁸.

Неоткривени факторинг представља веома сложен правни посао код кога се пред трећим лицем прикрива постојање фактора у послу. Код ове врсте факторинга, извозник продаје фактору робу намењену извозу, за готовину, а фактор (као прикривени налогодавац) ову робу препродаје, на кредит, преко извозника, иностраном купцу. Пред иностраним купцем се појављује само клијент, који није власник робе, јер је она раније већ продата фактору. Клијент иступа у своје име, а за рачун фактора (као његов комисионар). Оваква, веома компликована трансакција омогућује увећавање цене (будући да је у њу урачуната факторова зарада и краткорочни кредит дат извознику). Коришћењем овакве трансакције, извозник добија готовину, без обзира што се роба фактички продаје на кредит. Фактор, са друге стране, добија знатно већу провизију¹¹⁹

¹¹⁸Павићевић, Б. *Оп. цит.*, стр. 51.

¹¹⁹*Ибид*, стр. 51-52.

ГЛАВА III

ПРАВНА ОБЕЛЕЖЈА УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Овом поглављу, које уједно представља и централно и најважније поглавље у раду, посвећено је анализи правних обележја уговора о факторингу, као што су појам Уговора о факторингу, његова правна природа, битни елементи, те могуће уговорне технике, затим стране у уговору (њихова права и обавезе) и др.

1. Појам уговора о факторингу

Уговор о факторингу представља правни аспект факторинг посла¹²⁰, поред економског који се у свим анализама факторинг посла више истиче. Такође, у практичном смислу, економски аспект факторинг посла чини и саму суштину како факторинга, тако и уговора о факторингу. Међутим, постоји тесна, узајамна и нераскидива веза уговора о факторингу, као правном аспекту факторинг посла са економским аспектом, те се одвојено посматрање може чинити само зарад теоријске анализе. Са тим у вези, може се закључити да је уговор о факторингу механизам уз помоћ којег је могуће реализовати факторинг посао.

До доношења Закона о факторингу 2013. године, у српској правној теорији, уговор о факторингу је дефинисан као: „*Уговор о реализацији књиговодствених потраживања од стране банке и као уговор који је творевина аутономног привредног права који представља скуп правних правила којима се регулишу друштвено-економски односи у одређеној пословној и привредној целини*“¹²¹. Такође, одређен је и као: „*Облигациони уговор између клијента (продавца, повериоца) и фактора (банке или друге специјализоване финансијске институције), на основу кога се врши пренос потраживања и ризика наплате са клијента на банку, односно фактора*“¹²². Раније се

¹²⁰Види стр. 38. овог рада.

¹²¹Капор, В. и Царић, С., *Оп. цит.*, стр. 481-482.

¹²²Спасић, И. (2010). *Оп. цит.*, стр. 79.

још налазе и дефиниције које уговор о факторингу одређују као: „Уговор којим се једна страна – фактор, обавезује да преузме (недоспела, краткорочна) потраживања друге стране – клијента, да их наплати, у своје име и за свој рачун а клијенту одмах или у тачно прецизираном року исплати противредност потраживања и (под извесним условима) гарантује наплату, а клијент се обавезује да за то фактору исплати одговарајућу накнаду“¹²³. Као основне особине уговора о факторингу наводе се трајно извршење престација, да је то уговор *intuitu personae*, двострано-обавезан формалан и неименован, а у пословној пракси се најчешће реализује као уговор по приступу¹²⁴.

Након правног регулисања уговора о факторингу у Србији 2013. године, може се рећи да се дефиниције појма овог уговора нису битније промениле, осим што он више није неименован и могло би се рећи да више не спада у нове уговоре, како су то наводили поједини аутори крајем XX века, јер већ постоји извесна пракса и, могло би се рећи традиција његове примене. Наравно, промет преко факторинг послова, па самим тим и учесталост потписа уговора о факторингу није у обиму који постоји у одређеним земљама Европе, али свакако постоји.

Позитивноправно, Уговор о факторингу се у Републици Србији одређује одредбама Закона о факторингу (члан 19-22). У датим одредбама стоји следеће:

„Факторинг се може обављати само на основу уговора закљученог у писаној или електронској форми.

Уговор, чији предмет није дефинисан у складу са овим законом, не сматра се уговором о факторингу у смислу овог закона.

*Уговор о факторингу се не сматра уговором о кредиту или зајму, у смислу прописа Републике Србије и пословних обичаја*¹²⁵.

¹²³Спасић, И, и Тодоровић, М. (1989). *Међународни финансијски лизинг и међународни факторинг*, Београд, стр. 19.

¹²⁴Спасић, И. (2010). *Оп. цит.*, стр. 80.

¹²⁵Члан 19. Закона о факторингу.

Уговор о факторингу нарочито садржи:

- 1) податке о уговорним странама;*
- 2) податак о врсти факторинга;*
- 3) основ и податке о потраживању које је предмет уговора;*
- 4) износ, начин обрачуна и исплате откупљеног потраживања уступиоцу;*
- 5) износ, начин обрачуна и исплате накнаде фактору;*
- 6) право фактора на камату и друге трошкове, који могу проистећи из реализације уговора;*
- 7) датум закључивања уговора;*
- 8) потписе законских заступника сваке уговорне стране, другог лица овлашћеног за потписивање уговора или пуномоћника ових лица¹²⁶.*

Уговор о факторингу престаје да важи истеком рока на који је закључен, а ако није закључен на одређени рок, не може престати пре него што сва продата потраживања не буду наплаћена или регресирани од стране уступиоца¹²⁷.

Уговори о факторингу једног уступиоца закључени са различитим факторима, а који имају за предмет продају истог потраживања, забрањени су и сваки такав накнадно закључен уговор ништав је.

Одредбе уговора о факторингу и опитих услова пословања уступиоца или фактора које предвиђају другачије правило у односу на правило из става 1. овог члана, ништаве су¹²⁸.

¹²⁶Члан 20. Закона о факторингу.

¹²⁷Члан 21. Закона о факторингу.

¹²⁸Члан 22. Закона о факторингу.

Из овог позитивноправног одређења, приметно је да је законодавац у Србији уговор о факторингу покушао прилагодити пословној пракси, односно брзини закључивања, те је одредио да се он може закључити, осим у писменој форми, и електронским путем и тиме поједноставио начин закључивања овог уговора. Такође, законодавац је уговор о факторингу раздвојио од сродних уговора (уговора о кредиту или зајму), те таксативно навео садржину уговора и оне податке које један уговор о факторингу мора да садржи да би био пуноважан, што опет не значи да уговорне стране не могу уговорити и друге елементе, све док такав уговор садржи ове законом набројане, и да додати елементи нису у супротности са законским одредбама. Као допунски извор права за уговор о факторингу, закон предвиђа и опште услове пословања уговорних страна (уступиоца и фактора), који су, до доношења закона, били и једини извори права за овај уговор.

Након Србије, која је уговор о факторингу регулисала 2013. године, суседна Хрватска је посебан закон донела 2014. године у коме се уговор о факторингу одређује члановима 13 и 14. По овом закону уговор о факторингу се одређује на следећи начин:

„(1) Посао факторинга може се обављати само на темељу уговора о факторингу склопљеног у писаном облику.

(2) Уговором о факторингу пружатељ услуга факторинга обвезује се пружити услугу факторинга добављачу уз право на наплату камате, факторинг-накнаде, административне накнаде и других уговором утврђених трошкова факторинга.

Уговором о факторингу или посебним писаним споразумом између фактора и сносиоца трошка може се уговорити да факторинг-накнаду, административну накнаду, камату и/или друге уговором утврђене трошкове умјесто добављача сноси нека друга особа која је сносио трошка.

(3) Купопродајна цијена предмета факторинга представља номинални износ предмета факторинга.

(4) Камата за потребе послова факторинга је камата коју пружатељ услуга факторинга зарачунава на предујмљени дио купопродајне цијене предмета факторинга за раздобље између исплате предујма и уговореног дана доспијећа плаћања купопродајне цијене предмета факторинга.

(5) Ако датум доспијећа плаћања купопродајне цијене предмета факторинга није уговорен, узима се да је као датум доспијећа плаћања купопродајне цијене предмета факторинга код регресног факторинга уговорен дан на који дужник предмета факторинга испуни своју обвезу пружатељу услуга факторинга без обзира на датум доспијећа предмета факторинга (дан наплате предмета факторинга), а код безрегресног факторинга датум доспијећа предмета факторинга¹²⁹.

Садржај уговора о факторингу

(1) Уговор о факторингу обвезно мора садржавати следеће одредбе, односно податке:

1. податке о уговорним странама (твртка, скраћена твртка, име и презиме, сједиште, односно адреса становања и особни идентификацијски број – ОИБ)
2. одређење факторинг-посла с обзиром на обиљежје и врсту из чланка 8. овога Закона
3. одређење предмета факторинга
4. одређење стопе камате и начина обрачуна, односно назнаку да је наведено утврђено посебним споразумом између пружатеља услуга факторинга и сносиатеља трошка камате
5. одређење факторинг-накнаде, административне накнаде и осталих трошкова, односно назнаку да је наведено утврђено посебним споразумом између пружатеља услуга факторинга и сносиатеља тих трошкова
6. потписе овлашћених особа сваке уговорне стране.

¹²⁹Члан 13. закона о факторингу Републике Хрватске.

(2) *Агенција ће правилником детаљније прописати садржај уговора о факторингу*¹³⁰.

За разлику од Србије, Хрватска у свом посебном закону не предвиђа да се уговор о факторингу може закључити електронским путем.

У суседној Црној Гори, која је посебан закон донела 2017. године у коме је поред факторинга, регулисала и друге, сродне правне послова (финансијски лизинг, откуп потраживања, микрокредитирање и кредитно-гарантне послове), Уговор о факторингу је одређен (члан 63-65) на следећи начин:

*„Уговор о факторингу је уговор закључен у писаној форми, којим се фактор обавезује да пружи усугу факторинга, а повјерилац из основног посла да пренесе предмет факторинга на фактора, као и да фактору плати одговарајућу накнаду у зависности од уговорене врсте факторинга. Уговор о факторингу за предмет може да има један или више предмета факторинга. Уговор о факторингу се не сматра уговором о кредиту у смислу прописа којима се уређују кредит и зајам*¹³¹.

Елементи уговора о факторингу;

Уговору факторингу нарочито садржи,

- 1) идентификационе податке о уговорним странама;*
- 2) податке о врсти факторинга;*
- 3) податке о основном послу, односно о предмету факторинга који настаје из тог посла;*
- 4) податке о износу, начину обрачуна и исплате вриједности предмета факторинга;*

¹³⁰Члан 14. закона о факторингу Републике Хрватске.

¹³¹Члан 63. закона Црне Горе.

5) податке о износу, начину обрачуна и исплате факторинг накнаде, камати, плаћању и повраћају аванса, административној накнади и другим накнадама, зависно од врсте факторинга;

6) вријеме трајања уговора о факторингу;

7) датум закључења уговора о факторингу; и

8) потписе уговорних страна¹³².

Ништавост уговора:

Уговор о факторингу који за предмет има продају предмета факторинга који је предмет ранијег уговора о факторингу је ништав¹³³“.

Ни позитивноправна регулатива Црне Горе, као и Републике Хрватске не познаје закључење уговора о факторингу електронским путем, као што је то случај у Србији, па би се могло рећи да је законодавац у Србији увео ову, да кажемо, напредну одредбу и тиме ухватио корак са новим технологијама и потребама пословне праксе и привредног промета.

Осим наведене дистинкције у погледу закључења уговора, појам уговора о факторингу је регулисан на готово идентичан начин у сва три закона.

2. Правна природа уговора о факторингу

Схватање правне природе уговора о факторингу, за разлику од његовог појма, се итекако разликује у домаћој теорији пре доношења Закона о факторингу и након његовог доношења. Иако се његова правна природа није променила, ипак су се ставови и расправе о правној природи променили. Основна промена се огледа у томе да уговор

¹³²Члан 64. закона Црне Горе.

¹³³Члан 65. закона Црне Горе.

о факторингу, почев од 2013. године више није неименовани уговор иако се његово порекло не спори ни данас, односно да је он творевина аутономног привредног права који представља скуп правних правила којима се регулишу друштвено-економски односи у одређеној пословној и привредној целини¹³⁴. Такође, уговор о факторингу је до данас остао сложен уговор, који у себи укључује елементе неких других уговора као уговор о цесији, уговор о форфетингу, акредитиву, уговора о делу, уговора о комисиону и уговора о кредиту и др¹³⁵. Међутим, пре правног регулисања уговора о факторингу, поједини правни теоретичари, по свом концепту, уговор о факторингу су третирали као оквирни уговор¹³⁶ или пак као предуговор¹³⁷, а да је чак и онда преовладало становиште да је уговор о факторингу у суштини збирни новитет сачињен од правила других уговора који се међусобно допуњују. У немачкој правној теорији уговор о факторингу се третира као оквирни уговор којим се заснива трајнији однос у којем постоји општа понуда клијента и прихват, односно откуп понуђених потраживања од стране фактора¹³⁸. Поједини аутори истичу да, када се говори о правној природи факторинг посла, и правна анализа, али и пословна пракса, показују да уговор о факторингу није један правни посао, већ га чине два правна посла. Један је уговор о продаји потраживања, чији је предмет чињења само потраживање које се продаје. Кауза посла код овог уговора је пренос права својине на потраживању. Други тип уговора о факторингу је уговор о кредиту код кога је потраживање колатерал. Код овог уговора потраживање се не продаје и не мења власника, већ га фактор преузима само као обезбеђење кредита одобреног клијенту. Кауза посла је заправо кауза кредитног посла, тј. пренос порава на коришћење новца. Потраживање није објекат чињења, већ је потраживање објекат права обезбеђења, тј. средство обезбеђења¹³⁹.

¹³⁴Капор, В. и Царић, С., *Оп. цит.*, стр. 482.

¹³⁵Зиндовић, И., *Оп. цит.*

¹³⁶ Рајчевић, Т. (2005). *Факторинг*, Право и привреда. бр. 5-8/2005, стр.246.

¹³⁷Горенц, В. (1988). *Уговор о факторингу*, Загреб, стр.3.

¹³⁸Ристић, Д., *Оп. цит.*, стр. 184.

¹³⁹Миленковић – Керковић, Т. (2012). *Нове тенденције у регулативи правног посла факторинга - de lege ferenda*, Наука и криза, књига друга, Економски факултет, Ниш, стр. 295-304.

Међутим, иако се у овом уговору могу наћи одређени елементи других уговора облигационог права, уговор о факторингу се тешко може поистоветити са сваким од њих. Он је специфичан не само по функцији и циљу који се њиме постиже већ и по елементима које укључује – преузима из других уговора. Ипак разлике су уочљиве¹⁴⁰. Како ће о наведеном бити више речи касније у овом раду, на овом месту ће се навести само основне дистинкције које постоје између уговора о факторингу и уговора чије елементе садржи. Тако, уговор о факторингу, иако у основи подразумева цесију, разликује се од цесије по ширини престорија које се пружају клијентима. Ова различитост се посебно може приметити у случају када је уговор факторинг *del credere*, која функција је код класичне цесије непозната. И код факторинг и код форфетинг уговора ради се о куповини. Продају се новчана потраживања с тим што се код форфетинга ради о меничним потраживањима (сопствених меница), међутим код факторинга уступити се могу и доспела и недоспела потраживања док се код форфетинг уговора уступају недоспела потраживања с тим што иста могу бити и појединачна. Код форфетинга преносилац не одговара форфетеру за наплативост потраживања према трећем (форфетер нема право регреса према уступиоцу), док код факторинга у основи то није случај, мада може бити и тако уговорено. Предмет факторинг уговора су углавном потраживања чија је доспелост ограничена на краћи рок, док су предмет форфетинг уговора средњорочна и дугорочна потраживања¹⁴¹.

Код односа уговора о акредитиву и уговора о факторингу, разлика се јавља пре свега у чињеници да се акредитив склапа на темељу посебног уговора или клаузуле у основном уговору о плаћању и између њих постоји узрочна веза. Наиме, уговарач из основног уговора који треба да изврши плаћање, даје налог банци за отварање акредитива тј. са банком склапа уговор о отварању акредитива. склопљени акредитивни уговор преко кога се врши плаћање, је самосталан уговор али настаје поводом закључивања основног уговора. Значи код акредитивног уговора банка није уговорна странка из главног уговора, већ наступа према продавцу и купцу као налогопримац и

¹⁴⁰Зиндовић, И., *Оп. цит.*

¹⁴¹*Ибид.*

посредник. Акредитивни уговор не укључује ни преузимање *del credere* ризика, као што је случај код правог факторинг уговора, нити управљање потраживањима¹⁴². Сличност ова два уговора се огледа у чињеници да и факторинг и документарни акредитив имају функцију финансирања клијента односно акредитивног налогодавца путем фактора односно банке.

Разграничење уговора о факторингу од уговора о делу је доста уочљиво. Код уговора о делу посленик обавља искључиво фактичке радње док код уговора о факторингу, фактор поред фактичких може да обавља и правне радње. Уговор о факторингу се разликује од уговора о комисиону јер фактор не закључује уговор са трећим лицем у својству комисионара, већ према њему наступа у своје име и за свој рачун. Фактор према трећем лицу има само права а која произилазе из уговора о факторингу. Факторинг се разликује од уговора о есконтном кредиту по томе што је код ове врсте кредита предмет уговора куповина хартија од вредности а не потраживања као код факторинга. Када је у питању ламбордни кредит основна разлика се огледа у томе што код факторинга нема елемената залога¹⁴³.

Најзад, као резултат претходних теорија, настала је мешовита теорија заснована на одвојеним споразумима (кредит, услуге, осигурање) који се сматрају елементима мешовитог оквирног споразума. Ова теорија негира постојање одвојених самосталних споразума, већ уговор о факторингу посматра као комбинацију елемената више уговора међусобно повезаних у јединствену целину. Већина правних теоретичара данас посматра уговор о факторингу као атипични уговор мешовите правне природе са елементима уговора о продаји, уговора о цесији, уговора о кредиту и уговора о услугама¹⁴⁴.

Све напред наведено је и довело до тога да се уговор о факторингу посебно регулише и самим тим се доношењем посебног закона, потврдила његова посебна

¹⁴²Крвавац, М. (2003). *Уговор о факторингу*, Правни живот 11/20003, стр. 498.

¹⁴³Зиндовић, И., *Оп. цит.*

¹⁴⁴Ристић, Д. *Оп. цит.*, стр. 185-186.

правна природа, односно правна природа *sui generis*. Овакво виђење је било присутно у домаћој правној теорији пре него што је уговор о факторингу регулисан посебним законом, те се много писало о потреби да се овај уговор формира као посебан уговор облигационог права¹⁴⁵.

3. Уговорна техника

Више пута је напомињано да је факторинг специфичан уговор робног промета или уговор у привреди, те и за њега, као таквог важе одређена правила која се тичу самог закључивања, а која се опет разликују од уговора грађанскоправне природе.

Брз развој друштвено-економских односа који ствара повећану потребу за сигурношћу, заштита одређених друштвених интереса, као и заштита интереса самих уговорних страна у смислу олакшања доказивања постојања и елемената уговора и упозорења уговарача на озбиљност уговарања, учинили су да у новије време постоји тежња да се остави писмени траг о ономе што су стране уговориле (ренесанса формализма). Исто важи и за уговор о факторингу за који је законом одређена обавезна писмена форма.

За уговоре у привреди је карактеристично и њихово често и масовно закључивање, што уједно значи да је потребна и одређена брзина закључивања. Иако за уговор о факторингу се не може са сигурношћу тврдити да се толико масовно закључује, остаје да он јесте један од уговора у привреди, те да и за њега важе одређене специфичности које се тичу самог закључивања уговора. Оне, за све уговоре у привреди могу бити:

1. закључивање уговора преко телефона, путем телеграма, преко телепринтера и других система веза – ово је посебно значајно ако се има у виду брзина закључивања уговора, а у данашњем времену постају актуелни и други

¹⁴⁵ Шулејић. П. (2008). *Франшизинг, лизинг, факторинг – отворена питања код регулисања ових уговора уграђанском законике Србије*, Привреда и право 5-8/2008, стр. 504.

- савременији системи веза, као што је интернет, е-маил, конференцијска веза преко скајпа или других интернет апликација;
2. закључивање уговора по приступу (адхезијом) – ова група уговора у привреди се још назива и формуларни уговори у којима једна страна, обично понудилац (који је углавном тржишно моћнија уговорна страна) одређује услове уговора и углавном уз њега иду и Општи услови пословања који такође морају бити доступни и јасни другој страни у уговору, која једино има избор да ли да прихвати такав уговор или не (такви су, на пример, уговори о туристичким услугама, уговори из области осигурања, уговор о кредиту и сл.);
 3. закључивање уговора преко заступника и пуномоћника – уговор у име привредног субјекта могу закључити само овлашћена лица, која своја овлашћења црпе из прописа, статута привредног друштва или неког другог акта. Међутим, поред закључивања уговора преко законски овлашћених заступника, у пракси се уговори у привреди закључују и преко пуномоћника. Основно је правило да се пуномоћник мора кретати у границама овлашћења, те да може предузимати само оне правне послове за чије је предузимање овлашћен¹⁴⁶.

С обзиром на начин закључења, уговор о факторингу је адхезиони уговор. Он се најчешће закључује на унапред припремљеном обрасцу фактора, што може значити да је уједно и формуларни или типски уговор, намењен за регулисање неодређеног броја истоврсних, односно истоветних ситуација и где су унапред одређена права и обавезе уговорних страна¹⁴⁷, наравно прилагођен ситуацији и врсти факторинг посла који буде конкретно у питању. Уз овакве уговоре, најчешће иде и позивање на примену Општих услова пословања те уговорне стране која сачињава овакав уговор. Међутим, ако се претпоставка формуларности повеже са појмом адхезионих уговора или уговора по приступу, где једна уговорна страна, по правилу економски и тржишно јача уговорна

¹⁴⁶Капор, В. и Царић, С. *Оп. цит.*, стр. 43-47.

¹⁴⁷Вујисић, Д. *Оп. цит.*, стр. 23.

страна, диктира у потпуности права и обавезе из уговора. Иако особина приступа, односно адхезивности јесте уствари техника закључења, она итекако има велики утицај и на саму садржину и права и обавезе које се у таквим уговорима налазе. У домаћој правној теорији по овом питању постоје два опречна становишта, те се по једном за уговоре у привреди инсистира да могу бити закључени (због брзине и масовности закључивања) без одређене форме, што води закључку да они могу бити склопљени и усменим путем, те би формализам шкодио успоравајући привредни промет¹⁴⁸. Са друге стране, опет се наводи да формализам баш код уговора у привреди, може служити олакшавању, а не сметњи код закључивања уговора. Управо је ова друга тврдња, низ година касније и потврђена, када је посебним законом стриктно предвиђено да уговор о факторингу мора бити закључен у писменој форми. Тако се долази до закључка да је уговор о факторингу формуларни или типски уговор, те уговор по приступу или адхезиони уговор који сачињава, по правилу, економски јача уговорна страна – фактор, који је најчешће банка, са већом тржишном моћи којом утиче на уговорене услове пословања, а да другој уговорној страни остаје само да прихвати или не услове из таквог уговора. Међутим, обзиром на то да постоји више врста факторинг посла, те да се уговор о факторингу се заснива на личном, међусобном поверењу уговорних страна, што значи да спада у уговоре *intuitu personae*, онда се појам адхезивности не може посматрати уопштено, односно онако како се примењује за неке друге уговоре у привреди, већ се прилагођава ситуацији, уговорним странама и елементима уговора. Закључењем овог уговора успоставља се трајни правни однос између уговорних страна - најчешће на неодређено време и у том смислу, уговор о факторингу спада у уговоре са трајним престацијама¹⁴⁹.

Упоредно посматрано, оно што је специфично за закључивање уговора о факторингу у домаћем позитивном праву јесте да се овај уговор може закључити, осим

¹⁴⁸Капор, В. и Царић, С. *Оп. цит.*, стр. 28.

¹⁴⁹Рајчевић, Т., *Оп. цит.*, стр. 124.

у писменој, и у електронској форми¹⁵⁰, те је законодавно, то јединствено решење које не постоји у законима држава у окружењу.

4. Битни елементи уговора о факторингу

Битни елементи уговора о факторингу су одређени економским функцијама факторинга и по природи посла јесу: предмет уговора и цена која се плаћа за извршене услуге. Предмет уговора о факторингу чине потраживања која се преносе (цедирају) на фактора, као и вршење других услуга, предвиђених уговором, од стране фактора за њеног клијента. Потраживања која се преносе на фактора морају да испуњавају одређене услове:

1. морају да буду извршена у домаћој валути, тј. у валути земље банке фактора, јер банка фактор не преузима курсни и валутни ризик;
2. морају да потичу из неког привредног посла који дозвољава њихову продају (најчешће је у питању уговор о продаји робе, односно уговор о пружању услуга);
3. потребно је да постоји могућност идентификације потраживања;
4. уступљено потраживање је, по правилу, краткорочно (оно је најчешће плативо након 30, 60, 90 или 120 дана од дана испоруке и није оптерећено правима трећих лица¹⁵¹ .

Потраживања према крајњим купцима нису погодна за предмет уговора о факторингу, јер је код њих врло тешко утврдити платежну способност купца (дужника). Факторов клијент преноси (цедира) на банку главна потраживања, као и споредна потраживања и гаранције везане за одређено потраживање¹⁵². Клијент може пренети на фактора сва потраживања, или само поједине врсте потраживања, или

¹⁵⁰Уговор у електронском облику је уговор који правна и физичка лица закључују, шаљу, примају, раскидају, отказују, коме приступају и који приказују електронским путем уз коришћење електронских средстава – члан 3., став 1., тачка 7. Закона о електронској трговини („Службени гласник РС“ бр. 41/09 и 95/13).

¹⁵¹Миленовић, Д. (2009)., *Пословно право*, Центар за публикације, Ниш, стр. 411.

¹⁵²*Ибид*, стр. 412.

одређена потраживања. У пословној пракси, уговором о факторингу се најчешће врши глобална цесија свих клијентових потраживања - како постојећих, тако и будућих потраживања. Клијент не гарантује фактору и наплативост потраживања, већ само њихово постојање - истинитост својих потраживања према трећим лицима. Пошто на основу факторинг посла клијент продаје потраживања која има према трећим лицима банци факторингу, то овај уговор представља начин промета потраживања. Продаја потраживања фактору је коначна и без регреса према клијенту (уступиоцу потраживања). Откупљено потраживање од тренутка откупа припада фактору, који сноси ризик наплате тог потраживања. Преузимањем клијентових потраживања, фактор је ступио на место свог клијента.

Уговором о факторингу морају прецизно да буду одређене услуге које фактор врши за свог клијента. Оне могу бити различите (наплата потраживања, кредитирање, остале услуге)¹⁵³. Ако је клијент (уступилац потраживања), поред наплате потраживања, захтевао од фактора и добијање кредита (финансирање), уговором прецизно мора бити одређен проценат од књиговодствене вредности одобрених рачуна који ће му фактор исплатити. У пословној пракси најчешће тај проценат износи 90% од књиговодствене вредности одобрених рачуна. Уговором о факторингу мора бити одређена цена коју клијент плаћа фактору за извршене услуге, јер фактор за пружене услуге наплаћује одређену накнаду (провизију). Износ накнаде (провизије) фактора зависи од: износа камата на преузета (есконтована) потраживања до њихове наплате; ризика ненаплативости купљених потраживања (већи ризик - већа провизија); и накнаде за извршене услуге. Износ накнаде за извршене услуге фактора обично није мали. У пословној пракси тај износ се креће 10-25% вредности уступљених потраживања.

У позитивном праву Републике Србије, чланом 20. Закона о факторингу је прописано да Уговор о факторингу нарочито садржи:

1. податке о уговорним странама;

¹⁵³Спасић, И. (2009), *Оп. цит.*, стр. 187.

2. податке о врсти факторинга;
3. основ и податке о потраживању које је предмет уговора;
4. износ, начин обрачуна и исплате откупљеног потраживања уступиоцу;
5. износ, начин обрачуна и исплате накнаде фактору;
6. право фактора на камату и друге трошкове, који могу проистећи из реализације уговора;
7. датум закључивања уговора;
8. потписе законских заступника сваке уговорне стране, другог лица овлашћеног за потписивање уговора или пуномоћника ових лица.

Из претходног се може закључити да су битни елементи уговора о факторингу према домаћем позитивном праву, сви наведени. Једино би се могла довести у питање тачка 8., односно захтеви потписа уговорних страна, тј. њихових заступника. Наиме, Законом о електронској трговини, односно његовим изменама, члан који је регулисао електронски потпис (члан 11.) је брисан из закона, те се поставља питање како ће уговор о факторингу бити потписан (као што налаже Закон о факторингу), уколико се закључи електронским путем?

5. Уговорне стране

Уговор о факторингу закључују увек две стране, уступилац и фактор.

У домаћем позитивном праву, уступилац може бити банка, привредно друштво и предузетник са седиштем у Републици Србији, односно та лица са седиштем у иностранству, регистрована у складу са домицилним прописима¹⁵⁴. За уступиоца се у литератури често користи и термин „клијент“.

Са друге стране, фактор може бити:

1. банка, у смислу закона којим се уређује пословање банака;

¹⁵⁴Марковић, В. *Оп. цит.*, стр. 497.

2. привредно друштво организовано као акционарско руштво или друштво са ограниченом одговорношћу, са седиштем у Републици Србији, које има одобрење министарства надлежног за послове финансија за обављање послова факторинга и
3. страна банка и страном привредно друштво – искључиво у међународном факторингу¹⁵⁵.

Привредно друштво које има одобрење за обављање посла факторинга назива се факторинг друштво и оно може обављати само посао факторинга и повезане и сродне послове са факторинг послом. Такође, факторинг друштво у Србији мора имати основни новчани капитал у износу који не може бити мањи од 40.000.000 динара и капитал факторинг друштва увек мора бити у висини која није мања од наведеног износа¹⁵⁶.

Подаци о издатим и одузетим одобрењима за обављање послова факторинга евидентирају се у Регистру факторинга који води Агенција за привредне регистре, преко регистратора. Регистар је јединствена, централна, електронска база података о издатим и одузетим одобрењима за обављање посла факторинга¹⁵⁷. Евиденција се врши на основу Правилника о садржини регистра факторинга¹⁵⁸, а док су Правилником о ближим условима и начину издавања одобрења за обављање послова факторинга, прописани ближи услови и начин издавања одобрења за обављање факторинг послова¹⁵⁹.

У земљама у окружењу, уговорне стране су такође, уступилац, односно клијент и фактор, односно факторинг друштво. То је и разумљиво, обзиром на то да су се ови

¹⁵⁵ *Ибид.* стр. 498.

¹⁵⁶ Члан 6. Закона о факторингу.

¹⁵⁷ Тренутно, у наведеном регистру факторинга у Србији, постоји регистровано укупно 14 факторинг друштава. Види на: <http://pretraga2.apr.gov.rs/FactoringList> - приступљено 22.4.2019.године.

¹⁵⁸ „Службени гласник РС“ бр. 93/13.

¹⁵⁹ „Службени гласник РС“ бр. 93/13.

прописи доносили у складу са међународним изворима који регулишу факторинг посао.

Што се фактора, као уговорне стране тиче, у литератури се налази да је он углавном банка¹⁶⁰, мада то не мора бити. Тако, на пример, домаћи подаци упоредни подаци (2013-2016), прве и друге године, иду у прилог привредних друштава који се баве факторингом, где је однос био 6:8, односно 7:8, док последње две у прилог банака као фактора са односом 7:6, односно 8:6¹⁶¹. Тренутно, у надлежном Регистру факторинга, постоји 14 факторинг друштава која нису банке, док већина банака, између осталог, обављају и послове факторинга.

На нивоу Еворопе, број факторинг друштава варира, с тим да их највише регистрованих има Немачка (186), па Турска (69), затим Италија (40), док, рецимо Аустрија има само 4 регистрована привредна друштва која обављају факторинг послове¹⁶². На основу доступних података која се тичу самог промета преко факторинг послова на светском нивоу и на нивоу Европе, не може се увек пронаћи паралела између промета и броја факторинг друштава, тако да у неким државама, где постоји већи промет, постоји регистровано мало факторинг друштава (на пример Француска са вишим прометом преко факторинг послова од Немачке, а где постоји регистровано само 13 факторинг друштава). Наравно, ови подаци треба да се условно прихвате, јер треба имати у виду да се у већини тих држава, факторинг пословима баве и банке.

Табела 5. – Број факторинг компанија у Србији (2013-2016)¹⁶³

Број факторинг компанија	2013	2014	2015	2016
--------------------------	------	------	------	------

¹⁶⁰Коњхоцоћ, Х. и Кнего, Н. (1999). *Финансирање бродоградње путем факторинга*, „Наше море“ бр. 46(5-6)/99, стр. 178.

¹⁶¹Извештај о оствареном промету факторинга за 2016. годину, Привредна комора Београда, мај 2017., Београд, стр. 2.

¹⁶²Извор: Annual Review 2017., pp.23, доступно на: <https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>– приступљено 22.4.2019.

¹⁶³Извор – *Ибид.*

Банке	6	6	7	8
Факторинг компаније	8	7	6	6
УКУПНО	14	13	13	14

Табела 6. - Привредна друштва која имају одобрење за обављање посла факторинга¹⁶⁴

Р.бр	Фа. бр.	Пословно име факторинг друштва	Матични број	Број решења Министарства којим је издато одобрење	Датум доношења решења
1	ФА 1/2014	Društvo za faktoring TeleGroup Finance društvo sa ograničenom odgovornošću Beograd-Novi Beograd	20841729	401-00-00100/2014-16	16.1.2014
2	ФА 3/2014	PRVI FAKTOR - FAKTORING DRUŠTVO SA OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU, BEOGRAD (NOVI BEOGRAD) - U LIKVIDACIJ	20010452	401-00-00285/2014-16	27.1.2014
3	ФА 4/2014	FINERA FACTORING DOO BEOGRAD - U STEČAJU	20339489	401-00-00216/2014-16	3.2.2014
4	ФА 5/2014	DRUŠTVO SA OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU GAMICO FAKTORING BEOGRAD (STARI GRAD)	20527897	401-00-00307/2014-16	11.2.2014
5	ФА 6/2014	AGRO FAKTORING DOO NOVI SAD	20890096	401-00-00074/2014-16	12.2.2014

¹⁶⁴Извор - <http://pretraga2.apr.gov.rs/FactoringList> - приступљено 22.4.2019.године.

6	ФА 7/2014	DRUŠTVO ZA FAKTORING PROFINANCE DOO BEOGRAD (STARI GRAD)	20755075	401-00- 00300/2014-16	12.2.2014
7	ФА 8/2014	ABL FAKTOR DOO BEOGRAD	20360526	401-00- 00228/2014-16	19.3.2014
8	ФА 9/2014	FOCUS FACTOR PLUS DOO BEOGRAD-NOVI BEOGRAD	20890525	401-00- 00282/2014-16	22.4.2014
9	ФА 10/2014	Centar Faktor doo Beograd	17174878	401-00- 01460/2014-16	20.6.2014
10	ФА 1/2015	PRIVREDNO DRUŠTVO QUICK FAKTORING D.O.O. BEOGRAD-SAVSKI VENAC	21109304	401-00- 01046/2015-16	14.5.2015
11	ФА 1/2017	Alchemist Faktor doo Beograd-Savski Venac	21223000	401-00- 02013/2017-16	12.7.2017
12	ФА 2/2017	IDEAL FINANCE д.о.о. Београд-Земун	21327913	401-00- 02895/2017-16	2.10.2017
13	ФА 3/2017	ЕМЕЛИОН ФАКТОРИНГ друштво са ограниченом одговорношћу Београд- Стари Град	21350966	401-00- 03643/2017-16	21.12.2017
14	ФА 1/2018	PETERHOF FAKTORING друштво са ограниченом одговорношћу Београд- Стари Град	21430293	401-00- 03409/2018-16	26.10.2018

Табела 7. – Број факторинг компанија у Европи (2016)¹⁶⁵

Јерменија	6
Аустрија	4
Азербејџан	1
Белорусија	6
Белгија	5
Бугарска	8
Хрватска	1
Кипар	2
Чешка	6
Данска	9
Естонија	6
Финска	5
Француска	13
Грузија	3
Немачка	186
Грчка	7
Мађарска	15
Исланд	6
Италија	40
Казахстан	21
Летонија	6

¹⁶⁵Извор: Annual Review 2017., pp.23, доступно на:

<https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>– приступљено 1.3.2019.

Литванија	9
Луксембург	1
Малта	3
Молдавија	17
Холандија	5
Норвешка	4
Пољска	21
Португалија	14
Румунија	12
Русија	46
Србија	14
Словачка	10
Словенија	6
Шпанија	20
Шведска	12
Швајцарска	6
Турска	62
Велика Британија	46
Украјина	19
УКУПНО	694

Табела 8. – Број факторинг компанија у Свету (2016)¹⁶⁶

ДРЖАВА	Број факторинг компанија
Египат	7
Кенија	5
Маурицијус	3
Мароко	5
Јужна Африка	13
Тунис	5
УКУПНО АФРИКА	38
Аустралија	6
Кина	5615
Хонг Конг	17
Индија	11
Индонезија	2
Јапан	3
Кореја	16
Малезија	4
Сингапур	9
Шри Ланка	1
Тајван	22
Тајланд	19
Вијетнам	4

¹⁶⁶Извор: Annual Review 2017., pp.23, доступно на:

<https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>– приступљено 1.3.2019.

УКУПНО АЗИЈА	5729
Израел	10
Либан	3
Катар	1
Уједињени Арапски Емирати	4
УКУПНО СРЕДЊИ ИСТОК	18
Канада	65
Сједињене Америчке Државе	700
УКУПНО СЕВЕРНА АМЕРИКА	765
Аргентина	5
Боливија	1
Бразил	594
Чиле	150
Колумбија	18
Костарика	34
Хондурас	2
Мексико	18
Перу	8
Уругвај	2
УКУПНО ЈУЖНА АМЕРИКА	832
УКУПНО У СВЕТУ са Европом	8076

Поред уступиоца и фактора, иако се не сматра уговорном страном, важно је поменути и дужника. Наиме, према важећем позитивном праву и у међународним изворима, дужник није уговорна страна у уговору о факторингу, али постоји обавеза

уговорних страна да дужника обавесте о преносу потраживања. Уколико се та обавеза схвати као битан елемент уговора о факторингу, онда не поступање по њој може довести у питање и валидност самог уговора, те се дужник, као посредни учесник у факторинг послу не сме никако занемарити.

Дужник може бити банка, привредно друштво и предузетник са седиштем у Републици Србији, односно та лица са седиштем у иностранству, регистрована у складу са домицилним прописима¹⁶⁷.

5.1 Права и обавезе уступиоца

Факторинг посао је двострано обавезан, те стога постоје права и обавезе и једне и друге уговорне стране у уговору о факторингу. Основна обавеза уступиоца или како се још наива у литератури – клијента, је да на фактора пренесе потраживање које представља предмет уговора о факторингу. Пренос сваког потраживања одређеног уговором о факторингу уступилац врши уз истовремену предају фактору:

1. уговора (оригинал или копија оверена ид стране надлежног органа) и/или фактуре и других докумената, којима се доказује основ и врши идентификација потраживања;
2. обавештења дужнику да је потраживање продато фактору¹⁶⁸.

О предаји документације уступилац и фактор сачињавају посебан документ. Датумом продаје потраживања се сматра датум кад је уступилац предао фактору документацију наведену у документу о предаји документације. Уступилац је у обавези да достави дужнику обавештење о продаји потраживања у писаној или у електронској форми¹⁶⁹.

Обавештење о продаји потраживања може бити учињено за сва потраживања која су предмет уговора о факторингу, без обзира да ли она постоје у време закључења уговора

¹⁶⁷Члан 2, став 1. тачка 4. Закона о факторингу.

¹⁶⁸Марковић, В. *Оп. цит.*, стр. 499.

¹⁶⁹*Ибид.*

или не, тзв. сва будућа потраживања. Обавештење мора да садржи информације о уговору о факторингу, податке о фактору којем је дужник у обавези да плати и инструкције за плаћање. Ако се обавештење односи на једно или више постојећих потраживања, мора да садржи број фактуре, износ потраживања и валуту плаћања¹⁷⁰. Са преносом главног потраживања, преносе се и сва споредна права и гаранције везане за одређено потраживање. Након пријема обавештења, дужник је у обавези да потраживање исплати фактору.

Дужник има право на све приговоре које би имао према свом повериоцу из основног уговора¹⁷¹.

Исплатом потраживања уступиоцу, дужник се не ослобађа обавезе према фактору ако је пре исплате обавештен о продаји потраживања, а уступилац мора, без одлагања, такву исплату пренети фактору¹⁷².

Уступилац је одговоран фактору за основаност и вредност потраживања која су предмет уговора о факторингу. Такође, уступилац гарантује фактору да су продата потраживања ослобођена залогe, приговора, терета и осталих права трећих лица, односно да су по свим основима неспорна, осим ако није другачије уговорено¹⁷³.

Уступилац мора доказати да потраживање, као специфична роба, нема правних недостатака. Ово практично значи да на потраживању које је предмет уговора, трећа лица немају уступљена права или захтеве. Право и захтеви трећих лица могу потицати из претходног односа, као што су односи добављача према продавцу из основног правног посла, по основу испоручене, а неплаћене робе на којој је задржао право продужене својине, као и из односа других поверилаца који су продавцу одобрили

¹⁷⁰Члан 25. Закона о факторингу.

¹⁷¹Васиљевић, М. (2008). *Компанијско и трговинско право*; Правни факултет Универзитета у Београду и ЈП Службени гласник, стр. 298.

¹⁷²Марковић, В. *Оп. цит.*, стр. 499.

¹⁷³*Ибид*, стр. 500.

зајам у замену за конституисање заложног или другог права обезбеђења на роби или потраживању које продавац стекне продајом робе¹⁷⁴.

У случају да су продата потраживања оптерећена залогом, односно да су на било који начин оспорена од стране дужника или трећег лица, а уговором о факторингу није искључена гаранција уступиоца, фактор има право регреса од уступиоца и у случају кад је уговорен и факторинг без регреса¹⁷⁵.

5.2 Права и обавезе фактора

Основна обавеза фактора је да преузме и плати уступиоцу накнаду за купљено потраживање. Осим ове обавезе фактора, остале обавезе разликују се у зависности од врсте конкретне факторинг посла. Тако, на пример, ако је уговором уговорен прави факторинг, односно пренос потраживања при коме фактор преузима ризик наплате, односно даје гаранцију за откупљено потраживање, онда је обавеза фактора финансирање уступиоца потраживања, али и гарантовање наплате, те уколико дужник не плати потраживање код ове врсте факторинга, фактор нема право на регресни захтев према уступиоцу потраживања. Ако је, пак, фактор преузео потраживање само на наплату (неправи, квази факторинг) онда он има обавезу наплате и ако је уговорена регресна клаузула, фактор ће фактички вратити ненаплаћено потраживање уступиоцу потраживања, захтевајући од њега повраћај датог аванса увећаног за камату и накнаду. Ако, пак, није уговорена ни регресна клаузула, ни преузимање ризика уступилац потраживања и фактор ће заједнички сносити неуспех наплате. Дакле, код правог факторинга фактор има следећа права и обавезе:

1. исплату уступиоцу, односно клијенту (финансирање клијента кроз аванасне уплате),
2. управљање потраживањем (вођењем књиговодства у вези потраживања),

¹⁷⁴Букадиновић, Р. (2012). *Међународно пословно право*, Удружење за европско право, Крагујевац, стр. 764.

¹⁷⁵Марковић, В. *Оп. цит.*, стр. 500.

3. наплату потраживања,
4. заштита од неплаћања од стране дужника (преузимање ризика наплате)¹⁷⁶
и
5. право на провизију.

Испуњење обавезе плаћања уступиоцу накнаде одређено је местом, временом и начином. У погледу места испуњења, фактор ће уступиоцу исплатити уговорени износ у месту у коме су се договорили, а то је по правилу место у коме се налази банка уступиоца. Време се може уговорити периодично на одређени дан или у одређеном интервалу за потраживања која до тог времена буду пренета на фактора или ће исплаћивати сваку фактуру након што је пошаље уступилац¹⁷⁷. Плаћање у доцњи повлачи одговорност фактора за накнаду штете по општим правилима облигационог права, односно плаћање затезне камате. Износ накнаде за купљено потраживање је увек нижи од номиналног износа означеног на фактури уступиоца према дужнику. Од тог износа одбија се износ недоспелих камата, ризик посла и зарада или провизија фактора. У литератури се наводи да износ задржаних средстава зависи од бројних фактора, али да не би требало да пређе износ од 30% од номиналног износа који се купује¹⁷⁸.

Фактор врши наплату доспелих потраживања у своје име и за свој рачун. Његова обавеза је и да води уредну и ажурну евиденцију откупљених потраживања, коју је дужан показати надлежним органима у поступку надзора над обављањем факторинг послова. Такође, фактор има обавезу да савесно управља откупљеним потраживањима, са пажњом доброг привредника. Другим речима, то би био скуп радњи које обухватају обавезу фактора садржану у услужној функцији факторинга¹⁷⁹.

¹⁷⁶Ристић, Д. *Оп. цит.*, стр. 169.

¹⁷⁷Марковић, В. *Оп. цит.*, стр. 501.

¹⁷⁸*Ибид.*

¹⁷⁹*Ибид.*

6. Дуална природа факторинг посла

Основна обавеза уступеоца или клијента из уговора о факторингу, као што је већ и наведено, је да на фактора пренесе потраживање које представља предмет уговора о факторингу. Управо око овог преноса постоје дискусије које истичу својинско – правни аспект факторинга. Негде се тај пренос врши уговором о цесији, а изузетно у Француској се пренос потраживања врши путем суброгације (променом уговорене стране). Од посебне важности код преноса потраживања је питање преноса својине над потраживањем¹⁸⁰. Постоје домаћи аутори који указују на значај својинско-правног аспекта факторинг посла, који се састоји у питању правне форме и ефеката преноса потраживања на фактора, где се одређује субјективитет власника потраживања¹⁸¹. Уколико би пренос својине на потраживању био правно перфектуиран, то би омогућило и адекватну стварно-правну заштиту потраживања. По овом питању постоје значајне разлике у правима европских земаља, али оно што је очигледно јесте да постоји директна корелација између стварно - правне заштите потраживања и правне перфектности преноса потраживања (а тиме и привилегованог положаја фактора) и између степена развоја факторинг индустрије у појединим европским земљама. У кругу земаља које не само да признају пуноважни и стварно-правни статус преносу права на потраживањима, већ и признају привилеговани положај фактора у стечајном поступку, налазе се оне земље чији је промет факторинг пословања међу највећим на свету, попут Велике Британије, Немачке, Холандије и Шведске. Ово је и потврда директног утицаја правног амбијента на размере факторинг индустрије¹⁸².

У европској правној традицији постоји више система за пренос својине на основу уговора, па специфичности сваког од њих утичу и на стицање власништва на потраживањима. У теорији и у националним правним системима разликују се два основна схватања:

¹⁸⁰Ристић, Д., *Оп. цит.*, стр. 167.

¹⁸¹Миленковић – Керковић, Т. (2012). *Нове тендеције у регулативи правног посла факторинга - de lege ferenda*, Наука и криза, књига друга, Економски факултет, Ниш, стр. 295-304

¹⁸²Ристић, Д., *Оп. цит.*, стр. 167.

1. систем стварноправног дејства уговора и
2. систем облигационоправног дејства уговора.

Према првом систему, својина прелази на купца у моменту закључења пуноважног уговора, односно када се странке сагласе о предмету и цени (*solo consensus*) и примењује се у француском праву. Дакле, према првом систему преноса права својине, својина прелази на купца у моменту када је уговор закључен, с тим што су ово диспозитивна правила, па их уговорне стране могу мењати.

Према другом систему, поред закљученог уговора о продаји, за прелаз својине неопходна је и одговарајућа радња продавца (предаја ствари или регистрација). Овде су потребна два корака како би се реализовао пренос својине – потребан је ваљани правни основ за пренос, односно уговор (*iustus titulus*) и други корак је одговарајући начин стицања ствари (*modus acquirendi*). Овакав систем постоји у домаћем законодавству¹⁸³.

Све претходне дилеме, констатације и различита позитивноправна решења проистичу из чињенице да је факторинг творевина англосаксонске правне теорије, те је његово преузимање у европскоконтинентална законодавства резултирало одређеним потешкоћама. Те потешкоће су концепцијске природе и могу се груписати у две групе:¹⁸⁴

1. Прва потешкоћа се односи на питање правне природе самог потраживања, као објекта (предмета чинидбе) код уговора о факторингу, односно проблем преноса права својине на праву, јер потраживање као имовинско право нема материјалну природу, те предаја као начин преноса својине на покретним стварима или упис у јавне књиге за непокретности, као начини преноса права својине нису прикладни за пренос својине на правима.
2. Друга потешкоћа се огледа у дуалној природи факторинг посла који има своју облигационо – правну и својинско – правну димензију. Облигационо – правни аспект факторинг посла има више функција (наплата, гаранција, финансирање,

¹⁸³Миленковић – Керковић, Т., *Оп. цит.* стр. 6.

¹⁸⁴*Ибид.*

услуге уступиоца, о којима је било више речи у делу који се тичао економског аспекта факторинг посла). У својој другој димензији, односно својинско – правној еманацији факторинга постоје само две могућности, а то су продаја потраживања фактору (*sale of receivable*) и пренос потраживања фактору као обезбеђења зајма или аванса (*security assignments*)¹⁸⁵. Међутим, апсурдно је што се те две могућности не могу комбиновати, односно једна другу међусобно искључују, те овде долази до највише неспоразума и потешкоћа, како у пракси, тако и у правном амбијенту и постојећој правној регулативи факторинг посла¹⁸⁶.

7. Престанак уговора о факторингу и надзор

Уговор о факторингу престаје да важи истеком рока на који је закључен, а уколико није закључен на одређени рок, не може престати пре него што сва продата потраживања не буду наплаћена или регресирана од стране уступиоца (клијента). Наравно, уговор о факторингу може престати на начине на које престају и остали уговори у привреди, односно испуњењем, споразумом страна или једностраним раскидом¹⁸⁷.

Уговор о факторингу представља широк правни оквир за различите облике посла факторинга који се закључују у пракси. Њихова категоризација и класификација, према конкретним врстама факторинг посла, врши се према садржини, односно елементима сваког конкретног уговора. Природан начин престанка уговора је испуњење које се код новчаних обавеза остварује исплатом, а садржина исплате је у сваком конкретном случају одређена садржином дуга из кога потиче уговорена обавеза. Уговорне обавезе у послу факторинга престају испуњењем, које се састоји из уступања

¹⁸⁵Ибид, стр. 7.

¹⁸⁶Ибид.

¹⁸⁷Марковић, В. *Оп. цит.*, стр. 502.

продатог потраживања и исплате цене за купљено потраживање¹⁸⁸. Уступилац потраживања мора да пренесе на фактора уговорено потраживање и он је одговоран за правне недостатке потраживања. Уколико би се, на пример, утврдило да у тренутку преношења потраживање није постојало, уступилац није испунио своју обавезу. Уз пренос потраживања, уступилац потраживања је дужан да на фактора пренесе и да му преда на слободно располагање сва уговорена средства обезбеђења и уговорене документе. Као што је већ раније напоменуто, у складу са Законом дужник мора бити обавештен о преносу потраживања. Осим преноса потраживања уступилац је дужан да фактору исплати уговорене награде (провизије) и трошкове. Уговор о факторингу обично садржи рок испуњења и тада је уступилац потраживања дужан да пренос потраживања изврши у уговореном року. Када у уговору о факторингу није одређен рок, фактор је овлашћен да одмах захтева испуњење обавезе, а уступилац потраживања у том случају је обавезан на испуњење одмах када га фактор опомене¹⁸⁹. Из природе правног посла факторинга произилази да би у овом случају и уступилац потраживања имао право на узајамност и истовременост испуњења од стране фактора, односно имао би право да одмах захтева исплату цене. Испуњењем обавезе од старне уступилоца потраживања он престаје да буде власник продатог потраживања и споредних права. Када је испуњење истовремено, уступилац потраживања преносом потраживања и предајом документа истовремено прима и обрачун факторинг посла у којем су наведени подаци о потраживању, о поднесеној документацији и у којем је фактор изјавио да прихвата испуњење и да исплаћује уговорену цену. Међутим, код факторинга су истовремена испуњења веома ретка, а најчешће се ради управо о сукцесивним испуњењима и тада фактор, најчешће уступилоцу потраживања, издаје писмене потврде о пријему и прихватању у којој је предвиђено и време исплатне цене. Исплатом цене за пренесено потраживање фактор испуњава своју основну обавезу према уступилоцу потраживања. У уговору о факторингу се може предвидети да уговорна обавеза престаје протоком извесног времена. Тако се може предвидети да се фактор обавезује да потраживање купи до одређеног дана. Уколико би му уступилац

¹⁸⁸Ристић, Д., *Оп. цит.*, стр. 171.

¹⁸⁹*Ибид.*

потраживања понудио извршење након истека овог времена, фактор који одабере неизвршење треба само да му врати предметну документацију, а такође има право и на накнаду штете, уговорну или вануговорну. Да би се уговорна обавеза угасила (престала) услед немогућности извршења нужно је да је немогућност наступила након настанка уговорне обавезе и против воље дужника. Наиме, када би немогућност постојала пре настанка уговорене обавезе, обавеза не би ни настала. Дужник не сме да скриви немогућност и да буде у доцњи у време настанка немогућности, већ немогућност треба да буде последица више силе, на што дужник треба да се позове и то докаже. Дејство немогућности извршења манифестује се у томе што се уговорна обавеза гаси у потпуности код потпуне немогућности, док се код делимичне немогућности дужник ослобађа обавезе у делу у којем је немогуће да се испуни. Свакако да и у правном послу факторинга могу да престану неке обавезе, а тиме да дође и до престанка уговора због немогућности извршења. Немогућности на страни уступиоца потраживања би могле да буду кад нпр. услед дејства више не може да стекне уговорено потраживање¹⁹⁰. Ова немогућност, када је уступиоца потраживања докаже, може да доведе до гашења обавезе преноса потраживања.

Иако су то ретки случајеви, али до престанка обавеза из уговора о факторингу, могло би доћи и услед престанка уговорних странака као субјекта права. У случају да је до престанка дошло због статусних промена где имамо правне наследнике (спајање, припајање) уговорне обавезе пролазе заједно са правима на правне наследнике. Уговорне обавезе престају када, у случају стечаја или ликвидације, уговорне стране буду брисане из одговарајућег регистра и сл.

Што се надзора над обављањем факторинг послова тиче, органи који су надлежни да врше надзор су различити у зависности од тога ко се појављује у улози фактора. Наиме, уколико је фактор банка, онда надзор над обављањем послова факторинга врши Народна банка Србије и то у складу са прописима о банкама.

¹⁹⁰ *Ибид*, стр. 172.

Уколико се у улози фактора појављује факторинг друштво, надзор врши Министарство, односно други надлежни орган, у складу са посебним прописима којима су утврђене њихове надлежности¹⁹¹.

¹⁹¹Члан 33. Закона о факторингу Републике Србије.

ГЛАВА IV

САВРЕМЕНИ КОНЦЕПТ УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Овом поглављу, претходно анализирани економски и правни појам факторинг посла, као и његове функције, врсте и елементи се повезују са реалним потребама малих и средњих правних лица. Отуда се црпи и фактички значај факторинг посла, не само за мала и средња правна лица, већ и за локално, и шире национално, односно међународно тржиште, а самим тим и значај факторинга за укупан развој и конкурентност једне националне привреде као што је наша. Такође, пре упуштања у анализу малих и средњих правних лица и значаја који факторинг посао може имати на њихово пословање, осврнућемо се на појмовно одређење тржишта, његове функције, врсте и структуру, те на основне карактеристике савремених финансијских тржишта, као веома важних за предмет овог рада.

1. Појам тржишта

Уско гледајући, дефинисање појма тржишта спада у домен економске науке и представља економски институт. Међутим, одређивањем тог појма, економија своја достигнућа преноси и на друге области људског живота, које се тим дефиницијама воде и даље разјашњавају своје предмете истраживања.

Анализом економске литературе, може се закључити да не постоји свеопшта и универзална дефиниција тржишта. Разлоге томе треба тражити у чињеници да се појму тржишта дају различита значења у зависности од избора између мноштва елемената који се користе приликом одређивања тог појма. Такође, појам тржишта, иако економски, може се посматрати и са других аспеката (историјског, политичког, статистичког, социјалног стратешког, психолошког и др.), који сваки за себе и у светлу својих потреба истраживања, различито вреднује поједине елементе тржишта.

Неке од тих дефиниција су и „Тржиште представља скуп уговора између купаца и продаваца ради размене добара и услуга“¹⁹² или „Тржиште је организована интеракција између купаца и продаваца која им омогућује да међусобно размењују“¹⁹³ или „Тржиште је арена на којој се међусобно конфронтирају бројни субјекти и њихови интереси: производи и произвођачи, потрошачи, новац и профит, као и различите филозофије и идеологије“¹⁹⁴. Оно што је заједничко већини дефиниција јесте да тржиште представља одређени простор на коме се сусрећу купци и продавци, а ради међусобне размене одређених производа, те да се на њему сусрећу понуда и тражња. Да би економски систем уопште могао да функционише, потребно је постојање тржишта, али и својине која одређује ко ће бити учесник на тржишту и како ће се на њему понашати. Кад год постоји одређени однос између два или више лица, потребно је да се та активност координира и уреди, те исто важи и за тржиште на коме морају да постоје чврсто дефинисана правила понашања којих се држе сви учесници у размени. На тој основи, сваки учесник размене може да предвиђа реакције осталих тржишних субјеката на промену његове пословне одлуке и може такође, да оцени могуће дејство санкција у случају да су прекршена устаљена правила тржишне размене¹⁹⁵. Међутим, и поред постојања устаљених правила понашања, субјекти на тржишту треба да буду потпуно слободни у свом привредном одлучивању, односно сваки продавац је слободан у одлучивању о својој понуди и сваки купац потпуно слободно и независно од других, одлучује колико робе ће да купи. То се назива децентраизовано одлучивање, које карактерише тржиште¹⁹⁶.

Када се говори о тржишту, треба имати у виду још две чињенице:

1. тржиште делује *ex post* и

¹⁹² Лабус, М. (2007). *Основи економије*, Београд, стр. 66.

¹⁹³ Попов, Ђ. и Станковић, Ф. (1992). *Политичка економија*, Нови Сад, стр. 153.

¹⁹⁴ Мечановић, И. и Новосел, З. (2012). *Државне регулаторне агенције у функцији регулације тржишта и тржишне конкуренције*, „Правни вјесник“ бр. 3-4/28, стр. 67. 65-89.

¹⁹⁵ Лабус, М. *оп. цит.* стр. 66.

¹⁹⁶ *Ибид*, стр. 67.

1. оно даје само краткорочне информације.

Делујући *ex post*, тржиште касни као алокатор најзначајнијих дугорочних инвестиционих одлука, те тако касни у њиховој провери, оспоравајући или потврђујући њихову оправданост. О текућим и прошлим привредним активностима постоје информације које пружа тржиште, али су оне недовољне за доношење дугорочних економских одлука¹⁹⁷.

Однос тржишта и конкуренције, као две нераздвојне категорије јесте да је конкуренција битан атрибут тржишта, а да је, са друге стране, тржиште услов постојања конкуренције¹⁹⁸.

1.1 Врсте тржишта

Тржиште може да се класификује спрам различитих критеријума, па су стога поделе бројне, али свака од њих открива само један од сегмената тржишта или само неке његове особине, док су у реалности све те особености тржишта нераздвојне.

Тако постоји подела према предмету размене, као основном критеријуму:

1. тржиште роба и услуга;
2. тржиште фактора производње (рада, капитала и земљишта) и
3. тржиште новца, хартија од вредности и других финансијских инструмената¹⁹⁹.

Свако од горе наведених врста тржишта, има своје подкритеријуме према којима се даље може поделити – нпр. тржиште роба и услуга се може поделити према врсти роба и услуга, па имамо тржиште нафте, пољопривредних производа (које се даље дели на тржиште житарица, кукуруза и др.) итд.

¹⁹⁷ Ђорђевић, М. (2004). *Основи привредног система и системски приступ привредном развоју*, Крагујевац, стр. 39-40.

¹⁹⁸ Табораши, С. (2003). *Антимонополски прописи*, „Правни живот“ бр. 11, стр. 280.

¹⁹⁹ Варга, С. (2006). *Право конкуренције*, Нови Сад, стр. 9-10.

Према географском простору на коме се врши размена робе или према даљини циркулације робе између произвођача и потрошача, постоје:

1. локално тржиште;
2. регионално тржиште;
3. национално тржиште и
4. међународно и / или светско тржиште²⁰⁰.

Према начину циркулације робе између производње и потрошње, разликују се:

1. тржиште директне реализације (снабдевање потрошача директно од произвођача, без постојања посредника) и
2. тржиште индиректне реализације (набавка посредством трговинских организација).

Тржиште индиректне реализације има два основна облика – трговина на мало и трговина на велико.

Према степену слободе деловања тржишних механизма, посебно закона понуде и тражње, постоје:

1. слободна тржишта и
2. контролисана тржишта.

Према типу тржишних веза и односа, разликују се:

1. тржишта савршене конкуренције и
2. тржишта несавршене конкуренције²⁰¹.

Према карактеристикама тржишта, односно према тржишној структури или још уже – према степену концентрисаности тржишта, разликују се:

1. тржишта потпуне конкуренције, односно атомизирани тржишне структуре где постоји веома велики број продаваца;
2. олигополска тржишта, где постоји само неколицина продаваца и
3. монополска тржишта, где постоји само један продавац.

²⁰⁰Ибид.

²⁰¹Ибид.

Према замењивости предмета куповине, постоје:

1. хомогена тржишта и
2. хетерогена тржишта.

Према својству тржишних учесника, разликују се:

1. тржиште купаца и
2. тржиште продаваца²⁰².

1.2 Функције тржишта

Основна функција тржишта јесте повезивање производње и потрошње и обезбеђивање функционисања закона понуде и тражње. Ова основна функција тржишта се даље може рашчланити на четири конкретне тржишне функције и то: информативна, селективна, алокативна и дистрибутивна²⁰³.

Информативна функција тржишта се огледа у томе што оно пружа једну општу информацију тржишним субјектима о стању понуде и тражње за одређеном робом или услугом. Та општа информација је тржишна цена.

Селективна функција тржишта се састоји у томе да оно врши селекцију привредних субјеката који на њему учествују, односно да награђује оне који су ефикаснији и продуктивнији, а да кажњава, па чак и елиминише са тржишта оне који су мање ефикасни и недовољно продуктивни. Ова функција тржишта произилази из међусобне конкурентске борбе и такмичења привредних субјеката.

Алокативна функција тржишта је директно повезана са кретањем цена на одређеном тржишту. Конкретно се манифестује тако да уколико цене одређених производа расту, јавља се могућност веће зараде, те привредни субјекти своје привредне ресурсе преносе у ту делатност у којој постоји могућност веће добити.

²⁰²Ибид.

²⁰³ Лабус, М. *оп. цит.*, стр. 67.

Дистрибутивна функција тржишта служи примарној расподели друштвеног производа тако што одређује цене фактора производње на основу којих њихови власници стичу добит и учествују у расподели новостворене вредности.

Све наведене функције тржишта се односе, углавном на све привредне субјекте који учествују на тржишту. Једини изузетак јесу јавна предузећа чије пословање се разликује у односу на пословање других привредних субјеката.

1.3 Структура тржишта

Структуру тржишта чини скуп свих карактеристика тржишта, који опредељују начин на који ће се понашати привредни субјекти који учествују на тржишту.

Најзначајније карактеристике тржишта које уједно чине и његову структуру су:

1. тржишна концентрација, односно број продаваца и купаца;
2. тржишна диференцијација, или колико се производи појединих продаваца разликују међу собом;
3. степен отворености тржишта, односно могућност приступа нових конкурената на одређено тржиште;
4. мобилност тржишних субјеката и
5. информисаност купаца²⁰⁴.

Значај тржишне структуре се утолико повећава, ако се има у виду да од ње зависи деловање тржишних снага, односно конкуренција.

²⁰⁴ Варга, С. *оп. цит.*, стр. 11-13.

1.4 Основне карактеристике савремених финансијских тржишта

Под појмом савремена финансијска тржишта подразумевамо финансијска тржишта каква настају у последњих тридесетак година и каква срећемо у савременом свету.

Слободно можемо рећи да је у том периоду дошло до огромних промена у сфери финансија. Јављају се нови облици финансијских инструмената (активе), усавршава се информациона технологија и телекомуникациони системи, руше баријере националних тржишта и долази до низа других промена које су утицале да свет савремених финансија постане врло динамична и турбулентна област.

Једна од битних карактеристика савремених финансијских тржишта је „континуелност“, која подразумева непрекидност у њиховом раду и могућност сталног трговања. Континуелна тржишта су она где се цене непрекидно формирају током целог радног дана, све док се извршавају налози купаца и продаваца. Ова карактеристика подразумева да је данас, помоћу савремене информативне технологије могуће непрекидно пратити трансакције и обављати трговину 24 часа дневно на скоро свим финансијским тржиштима широм света. Све промене у свету савремених финансијских тржишта тешко је класификовати, али се условно могу сврстати у три основне категорије, које уједно представљају и основне карактеристике савремених финансијских тржишта:

1. Интернационализација и глобализација финансијских тржишта,
2. Појава и развој финансијских иновација и
3. Дерегулациони токови²⁰⁵.

²⁰⁵Вукадин, Е. (2009). *Економска политика*, Београд, стр. 148.

1.4.1 Интернационализација и глобализација финансијских тржишта

Интернационализација и глобализација финансијских тржишта представља једну од основних карактеристика савремених финансијских тржишта. Глобализација значи процес интеграције финансијских тржишта националних економија у једно светско међународно (интернационално) финансијско тржиште. Том тенденцијом у савременим међународним економским односима се омогућава привредним субјектима да се све више окрећу интернационалном финансијском тржишту у тражењу извора за финансирање својих потреба. Конкретније речено, привредни субјекти имају више могућности за прикупљање слободних финансијских средстава, не само у границама своје националне привреде, већ у целом свету.

Тренд настајања интернационалног финансијског тржишта почиње од средине 60-их година, паралелно са развојем међународног тржишта ино-обвезница, нарочито тржишта еврообвезница (*eurobonds market*). Иностране обвезнице представљају једну од врста обвезница где субјекти из једне земље њиховом емисијом прикупљају средства за своје потребе у некој другој земљи. При томе, они морају да поштују законску регулативу и регулативу у вези емисија хартија од вредности те друге земље²⁰⁶.

Такође, нарочито је важно да их емитују са деноминацијом (номиналном вредношћу) валуте те друге земље. На пример, познати немачки произвођач аутомобила BMW емитује обвезнице у САД-у са номиналном вредношћу од 1.000 \$. Ино обвезнице нису нове у историји финансијских тржишта. Велики талас изградње железнице у САД средином 19. века је финансиран емитовањем ино-обвезница у Великој Британији. Средином 50-их година 20. века када су на Лондонској берзи почеле да се продају такве обвезнице, то је врло лоше деловало на промет на Њујоршкој берзи, којој је требало добре две године да се опорави. Иначе, сам разлог емисије ових обвезница - изградња

²⁰⁶ Матић, В.(2003). *Савремени инструмент финансирања – факторинг*, „Правни живот“ бр. 11, стр. 34.

железнице, да ствар буде још интересантнија је представљао један од најважнијих фактора развоја америчке привреде и финансијског тржишта.

У односу на класичне ино-обвезнице, еврообвезнице пружају могућност емитенту да их емитује у валути која се разликује од валуте земље у којој се врши емисија. На пример, америчка фирма АТ&Т емитује обвезнице у Лондону са деноминацијом у УС \$. Тржиште еврообвезница се нагло развило средином 60-их година, паралелно са развојем евродоларског тржишта. Ово тржиште има огроман значај. Почетком 90-их око 80% нових емисија свих обвезница се односи на еврообвезнице. У новчаним релацијама обим емисије се кретао преко 200 милијарди US \$²⁰⁷. Иначе, један од највећих центара еврообвезница је Лондон. Интернационализација и глобализација финансијских тржишта су у складу са тенденцијама до којих долази у Европи почетком 90-их. Уједињење 1992. године и стварање Европске уније (ЕУ) су мотивисани жељом за отварањем националних финансијских тржишта и повећањем степена конкуренције. То је требало да има за циљ већу ефикасност привредних субјеката, ниже трошкове усмеравања средстава од штедних као инвестиционим субјектима и у крајњој линији бржи привредни раст и развој²⁰⁸.

1.4.2 Појава и развој финансијских иновација

Почев од средине 60-их година у свету светских финансија се појавио јако велики број финансијских иновација које су допринеле ширењу финансијских тржишта, послова на њима и које су у крајњој линији даље допринеле токовима глобализације и интернационализације финансијских тржишта. У теорији постоје одређене тешкоће око класификације свих иновација.

Постоји више схватања ове појаве. Према једном, које се везује за тумачења „Економског савета Канаде“ могуће је све иновације класификовати у три групе:

²⁰⁷ Ерић, Д. (1977). *Финансијска тржишта и инструменти*, Виша пословна школа, Београд, стр. 39.

²⁰⁸ *Ибид.*

1. инструменти ширења тржишта, који су довели до повећања ликвидности тржишта и атрактивности за нове инвеститоре,
2. инструменти управљања ризиком, који служе за трансфер ризика са оних субјеката који су више осетљиви ка онима који су мање аверзни према ризику,
3. арбитражни инструменти и процеси, који омогућавају остваривање предности у погледу виших приноса или нижих трошкова на различитим тржиштима²⁰⁹.

Стивен Рос разликује две велике групе финансијских иновација:

1. нове финансијске производе, пре свега различите облике финансијских инструмената у виду изведених хартија од вредности (опције, фјучерси) које боље одговарају променљивим условима и тржиштима и
2. нове стратегије, које су засноване на њиховом коришћењу²¹⁰.

По схватању стручњака „Банке за међународне обрачуне (BIS - *Bank for International Settlements*) све иновације је могуће сврстати у следеће групе:

1. иновације у домену трансфера ценовних ризика, које су креиране са циљем да се смањи ризик у вези промена цена хартија од вредности, девизних курсева и слично;
2. инструменти за трансфер кредитних ризика, посебно ризика од неизвршења обавеза;
3. иновације у циљу повећања ликвидности;
4. иновације ради побољшања кредитирања;
5. иновације ради прибављања новог акционарског капитала²¹¹.

²⁰⁹Матић, В.(2003). *Оп. цит.*, стр. 36.

²¹⁰Ross, A. S. (1989). *Institutional Markets, Financial Marketing and Financial Innovation*, Journal Finance, pp.541.

²¹¹Матић, В.(2003). *Оп. цит.*, стр. 36.

Као што се може видети из прегледа ова три упоредна схватања постоји изузетно велики број финансијских иновација и велике тешкоће око њиховог груписања и класификовања. Најважније су:

1. фјучерс уговори, опције (куповна, продајна и читав низ стратегија заснован на њиховом комбиновању),
2. своп (*swap*) аранжмани, обвезнице са променљивом каматном стопом,
3. "пут" обвезнице, *TIGR* и *CATS* као посебне врсте обвезница без купона,
4. хипотекарне заложнице (велики број),
5. електронски новац,
6. кредитне картице и др²¹².

1.4.3 Дерегулациони токови

Финансијски системи и финансијска тржишта у већини земаља света су готово увек представљали једну од највише регулисаних области. При томе, одмах на почетку треба истаћи велику улогу и велики притисак који могу да врше политичке структуре, које преко регулисања финансијског система и финансијских тржишта желе да остваре своје циљеве. Владе својим мерама и одлукама у великој мери опредељују функционисање финансијских тржишта и учесника на њима. Промене регулативе у великој мери изазивају промене у понашању појединих учесника. У погледу регулисања функционисања финансијских тржишта између земаља постоје значајне разлике у зависности од културе, историје и традиције.

У последњих двадесетак година у већини најразвијенијих земаља света долази до регулативних реформи. Постоји више разлога који су до тога довели. Једно од

²¹²Вукадин, Е. (2009). *Оп. цит.*, стр. 160.

класичних објашњења је везано за фактор, који је често деловао и у историји развоја финансијских тржишта на његове промене и усавршавања: финансијске кризе, до којих повремено долази²¹³. Други разлог је већ помињана глобализација светских финансијских тржишта где се са све већим степеном интернационализације појављују проблеми компатибилности законске регулативе између различитих земаља. Наиме, националне владе могу да врше регулацију у оквиру граница своје земље. Међутим, све више се јавила потреба међусобног усклађивања, регулатива између различитих земаља и различитих финансијских тржишта. Коначно, не треба запоставити ни још један разлог а то је појава и развој великог броја финансијских иновација, као што су деривативне хартије од вредности, чија је појава захтевала потпуно нову регулативу²¹⁴.

Значајни резултати дегерулативних токова су биле велике структурне промене у пословању финансијских институција. Те промене су ишле у правцу стварања тзв. „финансијских супермаркета“ који су нудили широк спектар различитих финансијских услуга. На тај начин је дошло и до развоја две врсте банкарства: класичног комерцијалног и инвестиционог.

Дерегулациони токови су се разликовали између земаља, али су имали једну заједничку карактеристику: смањење улоге државе у регулацију финансијских тржишта. Како би се обезбедили сигурност и поверење, држава је задржавала надлежности у области законодавства и одржања жељеног нивоа конкуренције. Међутим, све више долази до развоја различитих регулативних тела у оквиру појединих сегмената финансијских тржишта. Долази до јачања функција мониторинга, контроле и ревизије, као и поваћање нивоа дисциплине и одговорности за све учеснике.

²¹³ Worthy, R. G., (2003). *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, pp. 20.

²¹⁴ Ерић, Д. (1977). *Оп. цит.*, стр. 121.

У суштини дерегулативни токови су обухватили следеће тенденције:

1. смањење улоге државе и државних органа,
2. комбиновање законског регулисања и саморегулативе,
3. оснивање саморегулишућих тела,
4. повећање степена конкуренције,
5. повећање јавности рада,
6. предузимање низа мера на повећању поверења,
7. све већа контрола и мониторинг пословања свих учесника,
8. отварање домаћих финансијских тржишта ино субјектима (ту посебно предњаче - САД, Велика Британија, Јапан и Немачка),
9. промене власничке структуре у смислу приватизације и др.²¹⁵.

2. Дефинисање појма малог и средњег правног лица

У складу са претходно наведеним карактеристикама, прво општег појма тржишта, па онда и карактеристикама савремених финансијских тржишта, истраживање се наставља кроз анализу малих и средњих правних лица на таквим тржиштима. Наиме, мала и средња правна лица (МСП) нису никаква новина у економији. Она имају веома дугу историју, а њихов развој означен је повременим ширењем и стагнацијама. Можда највећу експанзију мала и средња правна лица или

²¹⁵Беговић, Б. (2011). *Институционални аспекти привредног раста*, Београд, стр. 108.

предузећа, како се често називају, доживљавају у новије време, почетком 70-их година 20. века. Новост је у томе што су од тада мала и средња предузећа постала све више конкурентна великим предузећима, а успешно се укључују и у савремену глобализацију пословања. Део њих се и даље темељи на традиционалној техници и технологији, али је и све већи број оних која примењују нову и високу технологију. Управо МСП у обављању своје делатности показују висок степен иновативности и флексибилности у свом окружењу. Иако су и даље претежно усмерена на локално тржиште, мала и средња предузећа имају све значајнију улогу и у међународној размени²¹⁶.

Међутим, иако нису новина, њихово дефинисање и данас представља велики изазов, како за теоретичаре, тако и за законодавце и оне који практично примењују критеријуме према којима се одређује које предузеће, односно који бизнис сматрамо малим и средњим, а који пак великим. Такође, у наведеном постоје и велике разлике у односу на различите државе света. Тако се на пример, у области привреде, као друштвеном процесу, исти посао може описати као мали, ако се стави у однос са великим послом и као велики посао, ако се упореди са малим послом. Шта је мали посао (бизнис), мало предузеће, у доброј мери зависи од појединих схватања. Велики број ће сврстати продавницу, ресторан или сервис у мали посао, на исти ће они прозвођача аутомобила или произвођача цемента сврстати у посао или велико предузеће. Неки ће економисти 50. националну компанију по величини, у некој развијеној земљи, сврстати у мали бизнис. 16 потврђује дискутабилну природу одређивања шта је то мали и велики бизнис (посао), кога је могуће схватити на различите начине. Међутим, јасно дефинисање малог бизниса је неопходно ради разграничења одговарајућих проблема у привредној структури и њиховог законског регулисања. Ако се вратимо у прошлост, видећемо да је пре индустријске револуције то било веома лако, јер су сви послови били мали. Међутим, након индустријске револуције, велики посао је постао преовлађујући у многим областима индустрије и трговине. Гиганти су засенили мале радионице, мала кућна, или јавна предузећа и

²¹⁶ Павловић, Н.(2009). *Утицај малих предузећа на привредни раст*, Научностручни часопис „Развој и управљање”, бр. 3, стр. 40–43, Бања Лука, Друштво за енергетску ефикасност БиХ.

удружења. Гиганти имају по неколико хиљада или десетина хиљада запослених и неколико милијарди долара вредности укупних средстава. Дакле, настанак великих предузећа повезан је са развојем и применом модерне технологије, ширењем масовне производње, али и са врло специфичним условима кретања тражње и понуде производа који се нуде на тржишту. Међутим, структура модерног тржишта оставља простор и за наступ малих произвођача и малих предузећа. Конјуктурне промене на тржишту често су неприхватљиве за велика предузећа. Поставља се пи тађе зашто? Зато што у случају наглог раста они не могу прилагодити капацитете за оптималну производњу на вишем нивоу, а у случају пада тражње не могу издржати раст просечних фиксних трошкова²¹⁷.

Тако велики произвођачи, због горе наведених карактеристика, дају тржишни легитимитет малим произвођачима. Што је у једној привреди ниво конкуренције виши, то је толерантност великих произвођача према малим, већа. С једне стране, провера пословних идеја је много рационалнија код малог него код великог предузећа, а са друге стране, огромна фундаментална истраживања која спроводе велика предузећа су незамислива у малим предузећима. Међутим, мала предузећа су врло ефикасна у рађању и тржишној провери комерцијалних (предузетничких) идеја, које настају и одликују се високим степеном тржишне флексибилности и иновативности. Мали бизнис је онај бизнис који поседује најмање две од следеће четири карактеристике 1. менаџмент у фирми је независан. Обично, менаџери су и власници; 2. капитал је власништво појединца или мале групе. 3. подручје за деловање је углавном мало, а радници и власници живе у једној заједници. Зато тржиште не мора да буде локално; 4. релативна величина фирме у индустрији мора да буде мала када се упоређује са највећим предузећем из тог подручја.

Општа дефиниција малог бизниса одређује да су то: „бизниси који се финансирају од власника, а њихови фондови треба да буду значајно мали, иста личност

²¹⁷<http://vssp.edu.rs/wp-content/uploads/2017/03/Skripta-Upravljanje-porodicnim-biznisom.pdf> - приступљено 20.5.2019. године.

или мала група су власници и управљају бизнисом, ресурси се обезбеђују локално, производи се дистрибуирају локално²¹⁸.

US Small Bussines Administration, користи следеће стандарде при дефинисању малог бизниса и оцењивања способности да се узме кредит:

1. власништво и деловање су независни;
2. да има просечно запослених, не више од 250 радника, или до 1500 радника (под одређеним условима у индустрији);
3. у велепродаји његов годишњи промет није већи од 9,5-22 милиона долара у зависности од индустрије;
4. у малопродаји и услугама, да његови годишњи приходи нису већи од 2-8 милиона долара у зависности од индустрије;
5. у земљорадњи да његови годишњи приходи нису већи од 1 милион долара.

При дефинисању малог бизниса, морамо одредити карактеристике које ће помоћи ради тачнијег дефинисања појма шта је мали бизнис.

Имајући претходно у виду, поставља се питање: које мерило узети при дефинисању неког посла или предузећа? Може ли се мали посао или мало предузеће тачно описати, само због тога што су му конкуренти много већи? Да ли је власништво одређујући фактор? Да ли је број запослених, или обим продаје, логичан водич за опис величине посла? Може ли се мали посао тачно описати код производње и трговине на мало? Ова и друга питања треба да помогну при покушају разграничења малог и великог посла и што прецизнијем одговору на суштинско питање: шта је, заправо, савремена мала привреда и мали посао?

Светска теорија и пракса, различито и најчешће, непотпуно дефинишу мало предузеће. Та различитост је, пре свега, условљена специфичностима њиховог друштвено-економског развоја, карактером својине над средствима за производњу,

²¹⁸ *Ибид.*

политичким ставовима и опредељењима, као и достигнутим степеном привредне развијености.

Систем критеријума за дефинисање малог и средњег предузећа, код нас и у свету, полази најчешће од две врсте критеријума и то: квантитативни и квалитативни. Полазећи од односа ова два критеријума, свака земља може да дефинише шта је то мало, односно средње предузеће у одређеним делатностима.

Тако, на пример, према статистичком критеријуму, који је један од квантитативних критеријума, дефинисању појма малог и средњег предузећа полази од одговарајућих статистичких обележја малих и средњих предузећа и то: броја запослених радника, обима остварене производње, висине оствареног прихода, вредности ангажованих средстава. Према овом критеријуму, мала предузећа се дефинишу као предузећа са мањим бројем запослених радника (обично до 200), мањим обимом производње, мањом вредношћу.

У Републици Србији, према важећим законским прописима (Закон о рачуноводству²¹⁹). Правна лица се разврставају у микро, мала, средња и велика зависно од: броја запослених, прихода и просечне вредности пословне имовине (израчунара као аритметичка средина вредности на почетку и на крају пословне године)²²⁰.

Према Закону, микро правна лица су она која испуњавају најмање два од три постављена критеријума:

1. просечан број запослених - 10;
2. просечан приход 700.000 ЕУР у динарској противвредности;
3. просечна вредност пословне имовине 350.000 ЕУР у динарској противвредности (вредност утврђена на дан састављања редовног годишњег финансијског извештаја у пословној години).

²¹⁹„Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018.

²²⁰Члан 6. Закона о рачуноводству.

Закон предвиђа да се малим правним лицима она правна лица која испуњавају најмање два од следећих критеријума:

4. просечан број запослених - 50²²¹;
5. просечан приход 8.800.000 ЕУР у динарској противвредности;
6. просечна вредност пословне имовине 4.400.000 ЕУР у динарској противвредности.

Средњим правним лицима у смислу овог Закона, сматарају се она правна лица која испуњавају најмање два од следећих критеријума:

1. просечан број запослених – 250²²²;
2. просечан приход 35.000.000 ЕУР у динарској противвредности;
3. просечна вредност пословне имовине 17.500.000 ЕУР у динарској противвредности.

Велика правна лица, по Закону су она која премашују бар два критеријума од оних који су наведени за средња правна лица – дакле, број запослених или просечан приход или, пак просечну вредност пословне имовине.

У Европској унији важе и додатни критеријуми, тако да се, на пример, великим предузећем сматра оно које остварује годишњи промет већи од 40 милиона евра.

У САД-у Законом се мало правно лице дефинише као организација која се самостално поседује и води и није доминирајућа у тој области пословања. Законодавац је притом овластио Small business Administration (Америчка Управа за малу привреду) да утврди стандарде за одређивање малог и великог бизниса према броју запослених и обиму продаје. Према овом критеријуму, SBA истиче да су мала и средња предузећа она предузећа која запошљавају до 500 радника, изразито персонализована, руковођена и контролисана од стране власника. Овај критеријум, такође, примењује и комора у

²²¹Што би практично значило од 11-50 запослених

²²²Што би значило од 51 – 250 запослених.

САД-а²²³. И у Европској Унији утврђени су стандарди, према којима се такође број запослених узима као критеријум за дефиницију малог и великог бизниса. У ЕУ под Small business се подразумевају мала и средња предузећа до 200 или 500 запослених, у зависности од земље и цензуса, из свих привредних делатности. То су углавном, индивидуални власници (proprietorship) малих и средњих предузећа и радњи, а затим власници партнери (partnership) и власници малих корпорација. Овде се још убрајају и лица које ове три категорије власника запошљавају, као и лица која се самостално баве домаћом радиношћу или неком другом делатношћу из домена мале привреде²²⁴.

3. Значај малих и средњих правних лица на тржишту

Мала и средња правна лица (МСП) - другим речима, правна лица са мање од 250 запослених - често се називају окосницом европске економије, обезбеђујући радна места и могућности за раст. У 2015. години, велика већина (92,8%) предузећа у нефинансијској пословној економији Европске уније била су предузећа са мање од 10 запослених (микро предузећа). Насупрот томе, само 0,2% свих предузећа имало је 250 или више запослених и стога су били класификовани као велика предузећа.

²²³<https://www.sba.gov/> - приступљено 4.6.2019. године.

²²⁴<http://vssp.edu.rs/wp-content/uploads/2017/03/Skripta-Upravljanje-porodicnim-biznisom.pdf> - приступљено 20.5.2019. године.

Табела 9. - МСП у Европској унији²²⁵

Non-financial business economy
(% share of total, by size class, EU-28, 2015)



Source: Eurostat (online data code: sbs_sc_sca_r2)

ec.europa.eu/eurostat

Наведени проценти учешћа МСП у Европској унији у укупној економији већ говоре сами за себе о значају тих правних лица. Такође мала и средња правна лица су велики извор запошљавања радне снаге у ЕУ, као и значајан извор богатства. Преко 60% запослених у приватном сектору Европске уније ради у малим и средњим предузећима, а и преко 50% нових радних места се креира у овом сектору. Занимљив је и податак да је преко милион малих и средњих предузећа у Унији донело неку иновацију у пословању. Колико су важна мала и средња предузећа потврђено је и на Самиту шефова влада Европске уније у Лисабону, у марту 2002. године, где је сектор предузећа мале привреде означен као један од стубова у постизању циља да Европска

²²⁵Извор: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/EDN-20181119-1> - приступљено 4.6.2019. године.

унија постане најконкурентнија и најдинамичнија привреда у свету до 2010. године. У јуну 2002. године, лидери Европске уније су усвојили Европску повељу за мала предузећа, којом се земље чланице Европске уније и Европска комисија позивају да пруже подршку и помогну малим предузећима у бројним кључним областима, као што су: образовање и обука предузетника, стварање ефикаснијег законодавства, прописа, пореског и финансијског система. На тај начин у потпуности је признат значај малих предузећа и предузетника за развој, конкурентност и запосленост Европској унији. Од преко 200 милиона предузећа мале привреде која послују на територији Европске уније, чак четвртина се бави трговином, а друга четвртина послује са некретнинама или се бави консалтингом. Већина предузећа која су обухваћена овим истраживањем су приватно власништво. Скоро 97% МСП послују у сектору индустрије као самостална предузећа, а 3% су делови других предузећа. Мора се напоменути да је приликом ове анализе узет у обзир само број предузећа, а не и њихова економска снага²²⁶.

Стратегија развоја, у Републици Србији се већ дуго година базира се на опредељењу да микро, мала и средња правна лица постану носиоци будућег привредног развоја, чиме би се надокнадио постојећи вакуум створен тоталним колапсом великих предузећа²²⁷.

Континуирано јачање сектора МСП након 2000. године, резултат је побољшања општих услова привређивања и предузетих подстицајних мера и активности од државног до локалног нивоа власти. Посебна пажња посвећена је креирању стимулативног окружења за пословање и обезбеђење финансијске подршке развоју сектора малих и средњих предузећа и предузетништва (МСПП). И поред тога што се промене нису одвијале жељеним темпом, нису остале непримећене на међународном плану. У годишњим извештајима Европске уније за Србију, истиче се позитивна тенденција развоја и утицаја МСПП на ублажавање почетних негативних ефеката

²²⁶Ожеговић, Л. и Павловић, Н. (2012). *Менаџмент малих и средњих предузећа, Носилац развоја привреде*, „Школа бизниса“ бр. 1/2012, стр. 78, 74-84

²²⁷Павловић, Н. и Бугар, Д., (2008). *Коегзистенција малих и великих предузећа у савременој привреди*, Научностручни часопис „Менаџмент, иновације и развој”, бр. 6, стр. 10–13.

транзиције. Индекс развоја МСПП показује да је Србија у претходном периоду успела да направи значајан напредак. У 2005. години Србија је сврстана у земље са брзим прогресом, а у 2006. достигла је ниво развијености МСПП сектора Пољске, Мађарске и Словачке из 2003. године. Активности Србије у спровођењу регулаторних реформи обухваћене су и истраживањима Светске банке и Међународне финансијске корпорације, па је 2005. проглашена за лидера у спровођењу реформи, а 2006. се према условима пословања приближила новим чланицама ЕУ (Привредна комора Републике Србије, 2006). Погоршање ранга српске привреде у 2007. (ранг 86, према 68. у 2006), резултат је спорије динамике побољшања пословног амбијента у односу на посматране земље. Важност малих и средњих предузећа у Србији илуструју основни показатељи – ова предузећа чине 99,8% укупног броја предузећа нефинансијског сектора. У МСП, према последњим званичним извештајима, запослено је 940.000 радника, што је 67,2% укупно запослених у нефинансијском сектору и 43,2% од укупног броја запослених. Да је овај сектор одиграо важну улогу у отварању нових радних места, показује и чињеница да је у периоду 2004–2008. године, услед реструктуирања привреде, број радних места смањен за 163.620, али је у истом периоду у МСП запослено 187.419 радника. Посредством малих и средњих предузећа остварује се 50% извоза Србије, што је у 2007. години донело 226 милијарди динара²²⁸.

4. Уговор о факторингу и мала и средња правна лица

Мала и средња правна лица често се током свог пословања сусрећу са недостатком финансијских средстава која су им неопходна за финансирање њиховог пословања. Ове ситуације су последица чињенице да она нису довољно финансијски јака да самостално финансирају своје пословање, док са друге стране изузетно тешко

²²⁸Ожеговић, Ј. и Павловић, Н. (2012). *Оп. цит*, стр. 80.

добиају и банкарске кредите због немогућности да испуне све захтеве које банке стављају пред своје клијенте пре њиховог одобравања²²⁹.

Ограничен приступ изворима финансирања представља један од кључних узрока изостанка раста и развоја ових предузећа, а некада може бити и узрок њиховог пропадања. Управо из тих разлога факторинг се намеће као значајан извор финансирања обртних средстава за мала и средња предузећа којима је отежан приступ банкарским кредитима, а имају хроничан недостатак обртног капитала. Кориштењем факторинга као облика финансирања уместо традиционалних банкарских кредита мала и средња предузећа могу остварити неколико предности. Те предности се пре свега огледају у лакшем приступу финансијским средствима, смањењу кредитног ризика и ефикаснијој наплати потраживања. Поред наведених предности, употребом факторинга мала и средња правна лица имају могућност да свој фокус интересовања ставе на производњу, маркетинг, набавку и друге функције које имају велику важност у пословању. Могућност да се мала и средња правна лица финансирају у виду аванса од факторинг друштва има значајне предности у односу на класичне облике финансирања. Класични облици финансирања, као што су банкарско кредитирање, не могу увек бити доступни малим и средњим правним лицима. Нарочито су недоступни ако се ради о новооснованом правном лицу или правном лицу које има мали износ капитала или нема адекватно обезбеђење у виду хипотеке или јемства. У таквим условима отежаног краткорочног финансирања значајну улогу има факторинг. Једини потребан услов који мала и средња правна лица треба да задовоље да би се финансирала путем факторинга јесте да имају квалитетна потраживања. Значај факторинга се огледа у бржем одобравању средстава дисконтоване вредности потраживања при чему комплетан ризик прелази на фактора. За мала и средња правна лица то представља могућност за унапређење продаје чак и у периодима сезонских флукуација у тражњи. Свакако, факторинг јесте и посао који се огледа у побољшању

²²⁹Балабан, М., Жупљанин, С. и Талић, Д. (2018). *Факторинг као значајан извор финансирања предузећа*, Научно – стручни часопис „СВАРОГ“ бр. 16, стр. 126-127. 125-136

бржег обрта обртних средстава, а тиме и ликвидности малих и средњих правних лица²³⁰.

Постоји још један разлог зашто је за многа мала и средња правна лица приступ финансирању изазов, а то је тешко финансирање производног циклуса, обзиром на то да се роба испоручује, а већина купаца тражи 30 до 90 дана за плаћање. За ово трајање продавци издају фактуру, евидентира се за купца као рачун који се плаћа и за продавца као рачун, која је неликвидна имовина за продавца док се не прими исплата. Факторинг је врста финансирања добављача у коме фирме продају своје кредитно вредне рачуне на попуст (у правилу једнак каматама и накнадама за услуге) и примање непосредне готовине²³¹.

Као што је већ истакнуто, факторинг је једна од главних зајмовних техника, која се користи за финансирање МСП. У односу на остале инструменте, овај вид финансирања има и предности и недостатке. Међутим, његове предности сугеришу да факторинг треба да игра важну улогу код развоја и финансирања МСП. Неколико карактеристика факторинга могу му дати предност, а то су прво, чињеница да факторинг издваја потраживања из имовине зајмопримца у банкротству може бити корисна у земљама са примитивним и неефикасним правним системом – услови који постоје у неким европским земљама. Друго, као врста финансирања заснованог на активи, факторинг има посебну предност у финансирању високо ризичних МСП. Веома је значајно да се ризична МСП развију у земљама у транзицији, пошто се приватни сектор у овим земљама развија и делује како би достигао системе и механизме у Западној Европи. Треће, као технологија која почива на активи, факторинг може имати предности у односу на остале кредитне производе приликом позајмица информативно затвореним зајмопримцима. Фактори могу своје одлуке о позајмицама базирати на основу стања основног рачуна МСП, а не на основу њихове укупне кредитне способности. То је посебно важно у земљама где пословна активност може бити

²³⁰Ибид, стр. 127.

²³¹Klapeer, L. (2006). *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, Journal of Banking & Finance No. 11, pp. 3112-3130.

померена у корист МСП која су по природи ствари информативно затворенија од великих компанија. Две карактеристике слабе информационе структуре – слаби рачуноводствени стандарди и мало одитованих финансијских извештаја – су уобичајене карактеристике пословног окружења земаља којој и ми припадамо. Међутим, други аспект слабе информационе структуре могао би бити проблематичан за факторе. Ограничене информације о перформансама плаћања – као што су оне које су прикупљене у јавним кредитним регистрима, приватним пословним кредитним бироима и приватним осигуравајућим компанијама, или информације које прикупи сам фактор, могу бити проблематичне за факторинг са домаћим потраживањем. Може бити мање проблематично за факторинг са иностраним потраживањем, где је обвезник у индустријским земљама са јачом информационом инфраструктуром. Четврто, тесно повезано са претходним, је да факторинг може бити екстремно користан у почетним годинама развоја МСП која извозе у развијеније земље. Велики фактори који делују у земљама увоза вероватно већ имају информације о способности плаћања увозника²³².

У прилог тврдњи да је факторинг значајан извор финансирања за мала и средња правна лица често се наводе следећи разлози:

- трошак финансирања је конкретан у односу на алтернативе
- доступност финансирања кроз факторинг аранжман је већа мањим растућим предузећима него традиционални извори (као на пример краткорочни банкарски кредит) зато што фактори сматрају продајну фактуру као сигурну имовину, док банке типично гледају на фиксну имовину као сигурност
- фактори су у могућности да обраде захтев и обезбеде средства на основу фактура много брже него што је време које је потребно да се успостави одређена кредитна линија кроз краткорочне банковне кредитне линије

²³²Ковачевић, Р. (2005). *Оп. цит*, стр. 90-91.

- услуга кредитног менаџмента који нуде фактори често пружа економско решење за мања предузећа која или немају релевантна знања, или су трошкови у вези са обављањем ових функција ограничавајући фактор²³³.

5. Предности и недостаци факторинг посла за мала и средња правна лица

У литератури углавном се истичу предности које факторинг посао има за мала и средња правна лица и њихово пословање, те се набрајају вишеструки бенефити које МСП имају од коришћења факторинга. Међутим, осим предности, коришћење факторинг посла за МСП може имати и своје недостатке, те је веома важно да се са институтом факторинга, његовим правним последицама и свим другим могућим ситуацијама са којима се у пракси могу суочити МСП, упозна, како правна и стручна јавност кроз научно-истраживачке и стручне радове, тако и менаџмент МСП. Једино тако се, на најбољи могући начин могу искористити сви потенцијали које факторинг посао нуди, а да се притом евентуални недостаци при оваквом пословању, или потпуно избегну или да се сведу на најмању могућу меру.

5.1 Предности факторинг посла за МСП

Мала и средња правна лица могу остварити неколико предности по основу факторинг послова у поређењу са традиционалним банкарским финансирањем. Те предности укључују смањење кредитних губитака, смањење кредитног ризика и наплате штете, а повећање ефикасности функције наплате. Тиме руководство МСП има могућност да своју пажњу усресреди на производњу, трговину, маркетинг, набавку и друге функције, које могу бити посебно атрактивне за мала и средња правна лица²³⁴.

²³³Балабан, М., Жупљанин, С. и Талић, Д. (2018). *Оп. цит.*, стр. 128.

²³⁴Целетовић, М., Милошевић, М. и Нешић, С. (2016). *Оп. цит.*, стр. 58.

Све већи број малих и средњих правних лица схвата значај факторинга и предности које он доноси у односу на традиционалне изворе финансирања, пре свега у односу на банкарске кредите. У неким земљама као што су САД значај факторинга као извора финансирања посебно се истиче у неким индустријским гранама, док је у европским земљама распрострањен значај факторинга као извора финансирања обртног капитала. Током претходних 20 година факторинг индустрија је доживела изузетно значајне промене. Основни покретач значајног повећања у укупној вредности факторинг трансакција на глобалном нивоу је било систематско повећање употребе факторинга у већини развијених земаља и земаља у развоју. Ово повећање су у највећој мери генерисале факторинг компаније које су у власништву комерцијалних банака или њихових организационих делова, посебно у Европи и Азији. Интересантан је податак да се у Европи, на пример, преко 90% факторинг трансакција обавља преко факторинг компанија које су у власништву комерцијалних банака. У већем делу Азије банке контролишу огромну већину факторинг активности које се одвијају на тржишту. У Кини су, на пример, до пре неколико година банке биле једине финансијске организације које су имале дозволу за обављање факторинг послова. Постоје и тржишта, попут Бразила и Сједињених Америчких Држава, на којима послови факторинга још увек нису у потпуности регулисани и на којима се већина факторинг компанија сматра за небанкарске финансијске институције. Упркос свему, експлозивни раст факторинга, посебно након почетка Светске економске кризе 2008. године, у великој мери је последица раста схватања глобалног ризика факторинга, али и преласка са необезбеђених кредитних на послове факторинга засноване на преузимању потраживања од купаца. Ипак, највећи утицај на нагли раст факторинга је свакако имало уверење да он једноставно представља веома добар начин краткорочног финансирања пословања правних лица²³⁵.

Способност да се МСП финансирају у виду аванса од фактор друштава има значајне предности у односу на алтернативне облике финансирања. Алтернативни облици финансирања, као што су банкарско кредитирање, не могу бити увек доступна

²³⁵Балабан, М., Жупљанин, С. и Талић, Д. (2018). *Оп. цит.*, стр. 131.

МСП поготово ако је правно лице новоосновано, уколико има мали износ капитала, уколико нема адекватно обезбеђење у виду хипотеке или јемства и уколико је услед одређених параметара класификовано у лошију категорију ризика од стране банака⁷. У таквим условима отежаног краткорочног кредитирања значајну улогу има факторинг. Једино што је потребан услов јесте да МСП има квалитетно потраживање или квалитетан пласман својих производа који је из одређених, углавном тржишних, разлога уговорио са валутом за одложено плаћање. Предност факторинга јесте брже одобрење средстава дисконтоване вредности потраживања чиме комплетан ризик прелази на фактора. За МСП то представља побољшану способност да унапреди продају, чак и у периодима сезонских флукуација у потражњи. Свакако, факторинг јесте посао који се огледа у побољшању бржег обрта обртних средстава, а тиме и побољшању ликвидности МСП²³⁶.

Генерално, факторинг је флексибилнији од банкарских кредита јер се базира на процени квалитета потраживања и купаца клијента, а не на његовој кредитној способности, тако да фактор може обезбедити финансирање чак и ако је клијент ново привредно друштво или има слабу кредитну историју и неодговарајући ток готовине²³⁷.

Факторинг има низ предности код финансирања и за извознике, јер осим обезбеђења обртног капитала омогућава и већу сигурност у наплати потраживања или заштиту од ризика неплаћања. Тако се повећава конкурентност и извозни потенцијали тог сектора на међународном тржишту. Преузимање ризика наплате потраживања од стране фактора, управљање и мониторинг потраживања, посебно је стимулативно за предузећа која нуде робу на „отворено” или на одложено плаћање или која започињу посао с новим купцима. Клијентима се, применом факторинга, омогућава бољи ток готовине и бржи приступ обртном капиталу кроз авансне уплате од фактора, а тиме се побољшава општа ликвидност клијента. Како сада клијент има боље финансијске услове, он на време плаћа своје добављаче, те може прихватити више посла, па тиме проширити и обим продаје својих производа. На овај начин раст компаније се

²³⁶Целетовић, М., Милошевић, М. и Нешић, С. (2016). *Оп. цит.*, стр. 58.

²³⁷Ристић, Д. и Ричка, Ж., *оп. цит.*, стр. 65.

финансира без нових задужења, без месечних плаћања или плаћања одједном на дан доспећа²³⁸.

Ризик или лоши дугови су елиминисани уколико се ради о факторингу без регреса, или су бар умањени кроз благовремену наплату. На овај начин се доприноси повећању правне сигурности уговорних страна, што би могло утицати на повећање инвестиција како домаћих тако и страних, те јачање конкурентности привредних субјеката²³⁹.

Чињеница је да факторинг има глобалну снагу која олакшава обављање трговинских трансакција. Скоро свако правно лице, без обзира на величину и делатност, из било ког краја света, може да оствари позитивне ефекте на основу сарадње са факторинг компанијама. Све већи број правних лица, малих и средњих, може проширити и побољшати своје пословање, избегавајући притом проблеме које са собом носе традиционални извори краткорочног финансирања, коришћењем професионалних услуга факторинг компанија²⁴⁰.

Још једна од предности факторинг посла за МСП, ако не и највећа јесте да им он пружа прилику да благовремено реагују на све промене које се дешавају на тржиштима на којима она послују, зато што им омогућава да у сваком тренутку наплате своја недоспела потраживања и на тај начин да много брже реагују на акције које предузимају њихови конкуренти.

Уколико би покушали све претходно набројати, онда би предности факторинг посла за МСП биле следеће²⁴¹:

²³⁸ *Ибид.*

²³⁹ Микеревић, Д. (2013). *Шансе и замке факторинга у санирању неликвидности предузећа и привреде*, „АСТА Есономіса“, бр. 18, стр.194.

²⁴⁰ Балабан, М., Жупљанин, С. и Талић, Д. (2018). *Оп. цит.*, стр. 132.

²⁴¹ Вукотић, И. (2009). *Факторинг алат за обезбеђење ликвидности*, „Профит магазин“, бр.12, март, стр. 41-43.

- Брзо и лако прибављање новчаних средстава, која по правилу не захтевају додатна улагања. Факторингом својих недоспелих потраживања МСП могу да прибаве новчана средства која су им неопходна за обављање текућег пословања, а да притом за њих не морају да дају никакве облике додатног осигурања.

- Ефикасно и економично трошење средстава. МСП само одређује динамику по којој ће повлачити средства која му стоје на располагању на основу уговора о факторингу. Коришћењем факторинга недоспелих потраживања МСП се може одлучити да обавезе према својим добављачима испуни пре рока њиховог доспећа, може увек бити у ситуацији да на време плаћа све своје обавезе, може направити уговоре о авансном плаћању са најважнијим добављачима и сл.

- Повећање ефикасности пословања. Приликом склапања уговора о факторингу фактор на себе преузима реализацију свих оперативних активности у вези са уступљеним потраживањима. На овај начин се клијент ослобађа обавеза и психолошког притиска у вези са наплатом тако да се он може у потпуности посветити осталим пословним обавезама и може на ефикаснији и продуктивнији начин искористити потенцијале својих запослених.

- Повећање сигурности пословних активности. Факторинг компанија на себе преузима послове у вези са провером бонитета свих постојећих и нових купаца, како оних у земљи, тако и иностраних. На овај начин клијент може стећи много јаснију слику о својим пословним партнерима на основу које, са много већом сигурношћу, може доносити пословне одлуке у вези са условима продаје према сваком појединачном купцу. Уколико се ради о пословима међународног факторинга, фактор на себе преузима и ризик наплате потраживања од купаца, тако да је клијент потпуно заштићен од опасности да купац не плати своје обавезе. Поред тога, факторинг компаније својим клијентима пружају и све врсте стручних савета о начинима на које би они могли да побољшају своје пословање са купцима.

- Продужење рокова плаћања. МСП је у прилици да, захваљујући коришћењу услуга факторинга, својим купцима омогући и додатно продужење рока плаћања које је

иницијално било договорено приликом склапања уговора о факторингу. На овај начин оно може повећати обим сарадње са купцима или им може понудити нешто више цене у односу на конкуренцију која нуди плаћање у много краћим временским роковима.

- Факторинг има позитиван ефекат на билансе МСП. Најзначајнија предност факторинга, посматрано из угла биланса, огледа се у чињеници да факторинг, за разлику од банкарских кредита, не повећава задуженост у билансима, чиме се остварује позитиван ефекат приликом обрачуна бонитета од стране банака. Коришћењем факторинга МСП се у потпуности може ослободити краткорочних кредита, чиме се оставља додатни простор у билансима за узимање дугорочних и инвестиционих кредита који се усмеравају на раст и развој пословања.

- Олакшавање активности на планирању новчаних токова. Захваљујући услугама факторинга предузећима се знатно олакшавају активности надзора над новчаним токовима и поједностављује се њихово планирање, пре свега због чињенице да су она у могућности да сама дефинишу динамику повлачења новца од факторинг компаније.

5.2 Недојаци факторинг посла за МСП

Поред свих наведених предности факторинг посла, неопходно је указати и на његове евентуалне недостатке. Иако је мишљење које постоји у литератури, углавном окренуто свим очигледним предностима овог правног посла, постоје и аутори који указују и на његову другу страну – недостатке.

Тако, на пример, превелико ослањање на факторинг компанију може имати за резултат губитак директних односа са клијентом, те погрешно управљање

потраживањем. Трошкови факторинга су обично већи од трошкова банкарског кредита, то је скупљи начин финансирања и омогућава само текуће финансирање²⁴².

Поједини аутори²⁴³ систематизују највеће и најважније недостатке факторинг посла на следећи начин:

- факторинг са собом носи додатне трошкове пословања, што често доводи до повећања цена производа и услуга које корисник факторинга или МСП нуди на тржишту,
- МСП која се превише ослањају на услуге факторинг компаније могу доживети превелику продајну експанзију коју не могу да прате осталим деловима организације,
- препуштање превише послова факторинг компанији може довести до губитка добрих односа са клијентима, пре свега због чињенице да факторинг компанија на себе преузима већи део комуникације са њима,
- трошкови факторинга су по правилу већи од трошкова узимања краткорочних банкарских кредита, што доводи до повећања цена производа,
- извозници морају бити сигурни да купци неће имати примедбе на квалитет и карактеристике испоручених производа,
- постоје купци који изричито инсистирају на томе да у купопродајни уговор не буде укључена трећа страна,
- факторинг представља краткорочни извор финансирања који се не може користити за испуњавање свих потреба са којима се МСП сусреће током свог пословања,
- фактор преузима потраживања клијента само у ситуацијама када је сигуран у солвенотност,
- факторинг компаније предност дају клијентима који имају мањи број потраживања високе појединачне вредности,

²⁴²Ристић, Д. и Ричка, Ж., *оп. цит.*, стр. 66.

²⁴³Балабан, М., Жупљанин, С. и Талић, Д. (2018). *Оп. цит.*, стр. 130.

- клијент је ослобођен ризика наплате само у ситуацији када је са фактором договорио факторинг без регреса, док у свим осталим случајевима клијент и даље задржава одговорност за ненаплативост потраживања, чак и у случају када су она дисконтована,
- уколико се узму у обзир све провизије које се плаћају фактору, као и чињеница да су ризици губитака у великом броју случајева на клијенту, факторинг се у неким случајевима може показати као веома скуп начин финансирања.

Дакле, тек када се изврши и анализа свих или скоро свих најважнијих евентуалних недостатака факторинг посла, могу се предвидети и сви ефекти које факторинг посао може имати у пословању малих и средњих правних лица. Наиме, основна предност коришћења факторинга као начина финансирања – долазак до готовог новца код новооснованих правних лица, релативизује се недостатком – да фактор преузима ризик наплате потраживања (одлучује се да закључи уговор о факторингу), тек када је сигуран у солвентност, а клијенти се ослобађају ризика наплате потраживања, само онда када се уговори факторинг без регреса и слично. Иако краткорочно представља добар начин финансирања МСП, са свим својим предностима, нужно је да МСП одмерено и рационално користе факторинг да би преко овог правног посла обезбедили себи све његове бенефите, док би истовремено избегли недостатке који, дугорочно гледајући, могу водити лошим пословним резултатима.

ГЛАВА V

СЛИЧНОСТИ И РАЗЛИКЕ УГОВОРА О ФАКТОРИНГУ СА ДРУГИМ СРОДНИМ УГОВОРИМА У ПРИВРЕДИ

УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Овом поглављу, последњем теоријском поглављу, а ради додатног појашњавања основног појма факторинга, те његовог лакшег и прецизнијег препознавања у реалности, обрадиће се сличности и разлике уговора о факторингу и факторинг посла са другим, сродним уговорима у привреди, као што су уговор о цесији, уговор о есконтном кредиту, уговор о гаранцији, уговор о делу, уговор о комисионом послу и уговор о форфетингу.

1. Уговор о факторингу и уговор о цесији

Уговор о цесији је уговор којим поверилац (уступилац, цедент) уступа трећем лицу (пријемнику, цесионару) своје потраживање од дужника (цезуса), а цесионар преузима потраживање као своје или само ради његове наплате. Уговор је именован, неформалан, комутативан, двострано или једнострано обавезујући, са тренутним извршењем престација, добротан или теретан и закључује се без обзира на својства личности или *intuitu personae*. За форму уговора о цесији важи правило да се он закључује у форми правног посла који се цедира²⁴⁴. Међутим, код уговора у привреди због фискалних обавеза и евиденције, он ће редовно имати писану форму. Сврха уговора о цесији је пренос потраживања. Њиме се омогућава једном лицу које има потраживање од другог да то потраживање пренесе трећем лицу. Разлози за пренос потраживања могу бити различити. Цесионар можда прихвата да му уместо испуњења обавезе коју му дугује цедент, цедент уступи потраживање од цесионара. Можда цедент тако кредитира цесионара или жели да му учини поклон.

²⁴⁴Цесија је у нашем праву уређена чл. 436-445 Закона о облигационим односима.

У принципу се могу уступити сва потраживања, како она стечена по основу уговора, тако и потраживања која потичу из других извора облигација, укључујући и она која су створена судском одлуком. Не могу се уступити потраживања везана за личност, она за која је законом забрањено уступање, као ни она која се по својој природи противе преношењу на другога. Поверилац и дужник могу својим уговором унапред искључити цесију. У том случају евентуална цесија не дејствује према дужнику²⁴⁵.

Уступање настаје на основу уговора цедента и цесионара. Потребно је да цезус буде обавештен о уступању, али се не тражи и његов пристанак. Цесија дејствује према цезусу од момента обавештавања о цесији. Уколико је цезус, не знајући за цесију, испунио своју обавезу повериоцу (цеденту), испуњење је пуноважно, а обавеза дужника се гаси. У случају вишеструке цесије, тј. у случају да је поверилац своје целокупно потраживање са више уговора о цесији пренео на више лица, пуноважна је само она цесија о којој је дужник прво обавештен .

Дејство уговора о цесији састоји се у преносу потраживања од цедента на цесионара. Уобичајено се каже да повериоцу није свеједно ко му дугује, а да је дужнику свеједно коме дугује, што и не мора бити тачно. Ако је, на пример, дужник могао да пребије свом повериоцу неко своје потраживање са обавезом, није му свеједно ако се услед уступања промени поверилац, тако да више не може да изврши пребијање. Због тога се предвиђа да цесионар постаје поверилац потраживања које је цезус дуговао цеденту и то тако да цезус има право да цесионару истакне све приговоре које је могао да истакне и цеденту до момента када је сазнао за цесију²⁴⁶. Осим ових приговора, цезус може да истакне цесионару и приговоре које има непосредно према њему, а који нису везани за само потраживање које је цедирано.

²⁴⁵ Спасић, И. (2009). *Оп. цит*, стр. 64.

²⁴⁶ *Ибид*, стр. 65.

Правна дејства цесије тичу се односа цедента и цезуса, цесионара и цезуса, и цедента и цесионара. Последица цесије на однос цедента и цезуса састоји се у престанку права цедента да захтева испуњење обавезе од цезуса. Услов за престанак права цедента јесте да је цезус обавештен о цесији. У случају да је цедент пропустио да обавести цезуса о цесији, а цезус испунио своју обавезу цеденту, сматра се да је испуњење уредно, дужникова обавеза се гаси, а цесионар нема права да захтева испуњење. И у случају када је цесионар даље цедирао потраживање, сматра се да је цезус испунио своју обавезу уколико ју је испунио лицу за које је обавештен да му је последњем цедирано потраживање према цезусу. Одлучујућа је, дакле, савесност цезуса. Да би доказао његову несавесност, цедент може доказивати да је цезус сазнао за цесију на други начин (нпр. од цесионара), чиме цезус постаје несавестан, а његова обавеза се не гаси све до испуњења цесионару. Цесионар по основу цесије ступа у правни положај цедента, односно цезусовог повериоца. Цезусова обавеза се услед цесије не мења ни у чему. Све приговоре које је цезус могао да истиче цеденту до момента сазнања за цесију, може да истиче и цесионару. После сазнања за цесију, све приговоре цезус може да истиче само цесионару. Може се десити да је после цесије цезусов правни положај чак и побољшан јер после наступања првих дејстава цесије, цезус може да истиче не само приговоре које је могао да истиче цеденту, већ и приговоре које може да истиче само цесионару²⁴⁷ (Спасић, 2009, стр. 65).

Када је основ цесије неки теретан уговор, цедент одговара цесионару за постојање уступљеног потраживања. Међутим, цедент не одговара и за наплативост, осим ако је то изричито уговорено (Спасић, 2009, стр. 66). И онда када је уговорена одговорност и за наплативост, цедент одговара за наплативост, али само до висине онога што је примио од цесионара. Када је основ уступања добротини уговор, цедент не одговара ни за постојање, ни за наплативост потраживања.

²⁴⁷ *Ибид.*

У досадашњој пракси цесија се често показивала као инструмент повлашћивања поверилаца. Захваљујући цесији цедент може своја потраживања, уместо да их наплати, да их уступи цесионару који ће се директно наплатити од цезуса. У случајевима када је жиро рачун цедента блокиран, тј. када он већ има доспеле а неисплаћене обавезе, цесија се показује и као инструмент изигравања неких поверилаца и повлашћивања других²⁴⁸.

Начелно постоји сагласност да цесија не смета ни цезусу јер ни њега, ни његове повериоце не ставља ни у бољи, ни у гори положај у односу на онај који је претходио закључењу уговора о цесији²⁴⁹.

Иако се у теорији сматра да управо између уговора о цесији и уговора о факторингу постоје највеће сличности, те да може често доћи до забуне у пракси, ипак се у правној теорији, али и у пракси итекако проналазе јасне дистинкције између ова два уговора. Непобитна чињеница да се и једним и другим уговором клијент, односно цедент обавезује да ће пренети потраживања која има према свом дужнику на фактора, односно цесионара, те да без цесије, као његовог главног елемента, уговор о факторингу није ни могућ. Међутим, између уговора о цесији и уговора о факторингу постоји и велики број разлика на основу којих се ова два уговора могу релативно лако раздвојити, посебно од како је и уговор о факторингу постао именован и регулисан посебним законом 2013. године.

Прва и најзначајнија разлика ширина из које се пружа факторинг организација, као и по *del credere* функцији фактора (неправи факторинг) која је непозната код цесије²⁵⁰. Наиме, факторинг обухвата трајну пословну сарадњу између фактора и уступиоца потраживања, односно клијента и кроз ову сарадњу и услуге које обезбеђује фактор не само да врши пријем и наплату потраживања, већ

²⁴⁸ Стефановић, З. (2008). Привредно уговорно право, Службени гласник, Београд, стр. 325.

²⁴⁹ *Ибид*, стр. 327.

²⁵⁰ Васиљевић, М. (2014). *Трговинско право*, Удружење правника у привреди, Београд, стр. 354.

уступиоца потраживања ослобађа административних и стручних послова везаних за наплату потраживања и често врши саветодавне услуге за њега. Уговор о цесији је ограничен само на пренос потраживања и код њега нема додатних услуга и функција, нити је то уговор са трајним престацијама. Цесија је фактички купопродаја потраживања, јер се цесијом преноси једно или више новчаних потраживања уз новчану накнаду.

Друга разлика се састоји у томе да код редовне цесије преносе се постојећа потраживања (доспела или недоспела) док се код уговора о факторингу, најчешће у облику глобалне цесије преносе сва будућа и кракорочна потраживања уз могућност уговарања *del credere* функције. Дакле, уговор о факторингу представља фактички правни оквир за вршење глобалне цесије потраживања, он је више позив да се учини понуда цесије од стране уступиоца потраживања у улози цедента, а до саме цесије, у правном смислу, долази тек кад фактор учини прихват понуде дате од стране уступиоца потраживања, односно кад преузме одређено потраживање.

Трећа, битна разлика између уговора о цесији и уговора о факторингу је и у чињеници да је основна претпоставка за закључење уговора о факторингу постојање уговора о купопродаји робе или уговора о вршењу услуга између уступиоца потраживања и његовог пословног партнера купца роба, односно услуга, што за уговор о цесији није релевантно.

Четврта разлика се односи на врсту у коју спадају ови уговори и на његове субјекте, односно, уговор о факторингу је банкарски посао и послове факторинга врше мултинационалне компаније груписане у три највећа система (International Factors Group, Factors Chain International, Hiller International Group) и велике и снажне банке, а цесију може да закључи сваки привредноправни субјект.

Најзад, пета разлика се састоји у томе што се уговор о факторингу заснива се на претходно усвојеном елаборату о факторингу у целини и посебно за сваки уговор којим треба показати економске, технолошке и финансијске користи и

трошкове факторинга, док цесија не захтева претходно елаборирање користи и трошкова²⁵¹.

2. Уговор о факторингу и уговор о кредиту

Уговор о факторингу има највише сличности са специјалним кредитним пословима, односно са уговором о ломбардном и есконтном кредиту. Међутим, нужно је осврнути се и на општи појам уговора о кредиту, да би се на обухватнији начин могла направити јасна дистикција од уговора о факторингу.

Уопштено, уговор о кредиту је такав банкарски посао којим се банка обавезује да кориснику кредита стави на располагање одређени износ новчаних средстава, на одређено или неодређено време, за неку намену или без утврђене намене, а корисник се обавезује да банци плаћа уговорену камату и да добијени износ новца врати у време и на начин како је утврђено уговором²⁵². Овој дефиницији уговора о кредиту се приписује низ недостатака, као што су:

1. уговор о кредиту јесте банкарски посао али не и само банкарски посао, јер у улози кредитора може да се појави и неко друго правно лице;
2. кредит на неодређено време је правно-технички незамислив, јер је рок враћања кредита редовно одређен или одредив;

²⁵¹Ибид, стр. 196-197.

²⁵²Закон о облигационим односима, члан 1065., а на нивоу Европске уније је донета посебна директива која се тиче управо уговора о кредиту: *Directive 2008/48/EC of the European Parliament and of the Council on credit agreements for consumers and relating Council Directive 87/102/EEC, OJ L 133.*

3. камата не мора да буде једини облик накнаде за коришћење кредита; и др.²⁵³

Према Закону о облигационим односима, битни елементи уговора о кредиту су новчани износ који се ставља на располагање кориснику кредита (предмет уговора о кредиту јесте најчешће новац али то може бити и роба), услови давања кредита (најчешће нису битни елемент овог уговора; у питању су нпр. радње које претходе закључењу уговора, а које банка предузима приликом процене кредитне способности лица заинтересованог да добије кредит од банке и од резултата испитивања кредитне способности зависи да ли ће банка закључити уговор о кредиту са заинтересованим лицем), услови коришћења кредита (код наменских кредита) и услови враћања кредита²⁵⁴. Уговор о кредиту је двострано-обавезан, теретан (камата се мора платити и кад није уговорена и тада се плаћа камата одређена законом), формалан (мора бити закључен у писменој форми) и третира се као уговор по приступу²⁵⁵.

Као што је претходно већ напоменуто, уговор о факторингу највише сличности има на специјалним кредитним пословима лобардним кредитом и са есконтним кредитом.

Уговор о кредиту на основу залог хартија од вредности, ломбардни кредит²⁵⁶ је такав банкарски посао код кога банка (кредитор) одобрава кредит у одређеном износу уз обезбеђење залогом хартија од вредности које припадају кориснику кредита или трећем који на то пристане²⁵⁷. Из дефиниције закона о

²⁵³ Антонијевић, З., Петровић, М. и Павићевић Б. (1982). *Банкарско право*, Београд, стр. 174.

²⁵⁴ Вујисић, Д. *Оп. цит.*, стр. 256.

²⁵⁵ *Ибид.*

²⁵⁶ Овај банкарски посао настао је у италијанској покрајини Ломбардији, отуда и назив, а тада су се залагале драгоцености и уметнички предмети.

²⁵⁷ Закон о облигационим односима, чл. 1069.

облигационим односима произилази да се ради о посебном (специјалном) кредитном послу који карактерише специфичан начин обезбеђења кредитора (банке). Обезбеђење се односи на хартије од вредности које се залажу код кредитора. Залагати се могу све хартије од вредности (новчане и неновчане; менице, чекови, акције, обвезнице, преносиви товарни лист, складишница, и др.). Залагати се могу и драгоцености и уметнички предмети. Међутим, данас је то реткост, и пре свега се залажу хартије од вредности. Правну конструкцију овог банкарског посла чине паралелно два правна посла: уговор о залози хартија од вредности корисника кредита или трећег лица уз његову сагласност код банке (кредитора), на основу кога банка конституише заложно право на овим хартијама од вредности, не и право својине (кредитор стиче залог хартија од вредности корисника кредита или трећег лица, док право својине на хартији остаје код корисника кредита или трећег лица) и уговор о кредиту, где банка на основу заложног права на хартијама од вредности одобрава кредит кориснику кредита (одобрени кредит је, у пракси, увек мањи од вредности заложених хартија од вредности)²⁵⁸. Уговор о кредиту на основу залог хартија од вредности (ломбард) мора бити закључен у писменој форми и садржати назначење хартија од вредности које се залажу, назив, односно фирму и седиште, односно пребивалиште имаоца хартија, износ и услове одобреног кредита, као и износ и вредност хартија која је узета у обзир за одобрење кредита²⁵⁹. Основне обавезе кредитора (банке) су стављање на располагање кориснику кредита одређеног износа новчаних средстава, као и враћање залогодавцу (кориснику кредита или трећем лицу) заложених хартија од вредности када кредит буде враћен (о доспелости). Основне обавезе корисника кредита су предаја банци (кредитору) хартија од вредности на које се односи уговор, плаћање уговорене камате, уредно и благовремено враћање кредита. У случају да корисник не врати кредит о доспелости, кредитор може

²⁵⁸ Вујисић, Д. *Оп. цит.*, стр. 261.

²⁵⁹ Закон о облигационим односима, чл. 1070.

намирити своје потраживање продајом заложене хартије од вредности, односно робе коју та хартија представља или вршењем права из хартије (нпр. наплатом потраживања из менице од меничних дужника).

Уговор о реломбарду - представља посебну врсту уговора о ломбарду, где банка која је на основу ломбарда стекла право залоге на хартијама од вредности, залаже те хартије од вредности код друге банке (по правилу, централне, односно емисионе банке) ради добијања потребних новчаних средстава. Рокови доспелости (враћања) добијеног реломбардног кредита су веома кратки; по правилу, не дужи од 14 дана²⁶⁰.

Уговором о есконтном кредиту ималац одређене хартије од вредности продаје исту пре њене доспелости банци – кредитору. Као предмет есконта по правилу, појављују се недоспеле хартије од вредности (менице, обвезнице и др.), а изузетно то могу да буду сва друга недоспела потраживања²⁶¹. У правној теорији постоје различита схватања правне природе есконтног кредита, јер се ради о веома сложенем правном послу. Неки аутори сматрају да је уговор о есконтном кредиту посебна врста зајма, други да је цесија потраживања, док трећи сматрају да је куповина хартија од вредности²⁶². Из такве теоријске конструкције и теоријских мимоилажења, најцелисходније је уговор о есконтном кредиту посматрати као самосталан уговор који садржи и елементе цесије и елементе зајма, односно кредита. Елементи кредитног односа у овом послу састоје се у чињеници да продавац од недоспелих хартија од вредности стиче готова новчана средства у временском тренутку који претходи ефективној могућности реализације потраживања из те хартије од вредности према дужницима из ње (доспелост)²⁶³.

²⁶⁰ Вујисић, Д. *Оп. цит.*

²⁶¹ Шогоров, С. (2004). *Банкарско право*, Нови Сад, стр. 134-135.

²⁶² Васиљевић, М. (2014). *Оп. цит.*, стр. 349.

²⁶³ Антонијевић, З. (1986)., *Привредно право*, Београд, стр. 456-457.

На основу уговора о есконтном кредиту банка откупљује недоспеле хартије од вредности исплаћујући њеном имаоцу номинални износ на који хартија гласи, уз одбитак недоспелих камата, својих трошкова и своје провизије (овај одбитак се у пословној пракси назива дисконт)²⁶⁴. Другим речима, висина суме коју банка исплаћује имаоцу хартије од вредности зависи од бонитета хартије, односно од платежне способности лица која су дужници из хартије по њеној доспелости за наплату. Највећи степен сигурности за наплату банци пружају менице, због њихове апстрактне правне природе и солидарне одговорности меничних дужника (и продавац недоспеле менице се појављује као дужник банке, кад у меничном односу има положај банчиног индосанта)²⁶⁵.

Есконтна банка је власник есконтоване хартије од вредности и може њом да располаже по својој вољи. Отуда, уместо да чека њен рок доспелости и да реализује као поверилац наплату од дужника из хартије од вредности (зависно од њене природе), она може и сама есконтовати, пре рока доспелости, откупљену хартију од вредности. У овом случају се ради о тзв. уговору о реесконту. Реесконт есконтованих хартија од вредности врши најчешће централна (емисиона) банка, чиме, у ствари, утиче на количину новца у оптицају, као значајног инструмента монетарне политике. У земљама са развијеним тржиштем хартија од вредности реесконт се често врши и на тржишту хартија од вредности²⁶⁶.

Што се самог односа уговора о факторингу и специјалних уговора о кредиту тиче (ломбардни и есконт), факторинг се разликује од уговора о есконтном кредиту по томе што је код ове врсте кредита предмет уговора куповина хартија од вредности, а не потраживања као код факторинга. Када је у питању ломбардни

²⁶⁴ Васиљевић, М. (2014). *Оп. цит.*, стр. 349.

²⁶⁵ *Ибид.*

²⁶⁶ *Ибид.*

кредит основна разлика се огледа у томе што код факторинга нема елемената залога, већ се ради о преносу потраживања, односно елемената цесије²⁶⁷.

3. Уговор о факторингу и уговор о гаранцији

У пословној пракси се под изразом „гаранција“ често подразумевају различити институти, чија је заједничка одлика обезбеђење извршења преузетих уговорних обавеза банчаних коминтената²⁶⁸. Терминолошке разлике везане за овај термин најчешће настају због мешања појма јемства и гаранције, а што је последица различитог поимања правне природе односа између банке гаранта и њеног корисника, односно због различитог одређивања природе обавезе банке. Мада се у законодавству појединих држава веома често користе изрази који се преводе као гаранција, најчешће се под њима подразумевају грађанско - правни послови јемства са акцесорним и субсидијарним обавезама њихових дужника, односно привредно правни послови јемства са солидарном обавезом гаранта²⁶⁹.

Према Закону о облигационим односима, банкарска гаранција представља писмену исправу којом се банка обавезује према примаоцу гаранције (кориснику) да ће му за случај да му треће лице не испуни обавезу о доспелости измирити обавезу ако буду ислуђени услови наведени у гаранцији²⁷⁰.

У упоредном праву, банкарска гаранција се правно другачије регулише, односно наше законодавство је једно од ретких које га регулише. Уместо тога,

²⁶⁷ Зиндовић, И. (2011). *Оп. цит.*

²⁶⁸ Васиљевић, М. (2014). *Оп. цит.*, стр. 397.

²⁶⁹ Ристић, Д. (2014). *Оп. цит.*, стр. 235.

²⁷⁰ Члан 1083. ЗОО.

већина држава основ за примену овог института налази у блиским институтима, као на пример у Немачкој једнострано обећање дуга и асигнација²⁷¹.

Банкарске гаранције се могу делити према различитим критеријумима. Најприхватљивији од њих су:

1. према врсти правног посла чије се извршење обезбеђује гаранцијом (лицитациона гаранција, гаранција за добро извршење посла, гаранција за враћање аванса);
2. према услову који мора да буде испуњен да би гаранција била исплаћена (условна и безусловна);
3. према зависности од основног посла (самостална и акцесорна);
4. према броју банака које учествују у гаранцијском послу (супергаранција, конфирмирајућа – потврђена, авизирајућа и контрагаранција) и
5. према осталим критеријумима (конзорцијалне и индивидуалне, чинидбене и новчане, „покривене“ и „непокривене“, коносманске и консигнационе итд.)²⁷².

Правни односи код гаранције се манифестују у односима са најмање три лица:

1. налогодавац (дужник из основног посла);
 2. банка гарант и
 3. корисник гаранције (поверилац из основног посла са налогодавцем).
- У гаранцијски посао се може укључити и више банака, што зависи

²⁷¹ Антонијевић, З., Петровић, М. и Павићевић Б. (1982). *Оп.цит.*, стр. 270.

²⁷² *Ибид*, стр. 259-270.

од сложености одређене пословне операције и поверења корисника гаранције у банку која је издала гаранцију.²⁷³

Први однос јесте однос између повериоца и дужника из основног уговора са финансијском клаузулом о обавези дужника да прибави гаранцију одређене банке, као обезбеђење потраживања повериоца. Овом клаузулом у основном уговору, морају се решити сва питања у вези са гаранцијом, и то: значење банке, износ гаранције, рок важења гаранције, врста гаранције, услови гаранције, рок за предају гаранције кориснику. Непоштовање ове клаузуле у целости даје право повериоцу на једностранни раскид уговора и на накнаду проузроковане штете²⁷⁴.

Други правни однос јесте однос између банке и налогодавца (дужник из основног посла). Овај однос настаје закључењем уговора о издавању банкарске гаранције. По својој правној природи, овај уговор спада у уговоре о налогу, али може садржати и елементе уговора о кредиту. Пошто се давање гаранције везује за персоналитет одређене банке, реч је о уговору *intuitu personae*. Такође, овај уговор спада у теретне послове јер се за давање гаранције плаћа одређена провизија²⁷⁵.

Трећи правни однос јесте однос између банке и корисника гаранције (поверилац из основног правног посла). Овај правни однос се успоставља давањем гаранције (по правилу у виду давања гарантног писма) банке кориснику гаранције, у извршењу уговора о издавању банкарске гаранције закљученог са налогодавцем. Издавањем гаранције, за банку настаје обавеза да, према условима из саме гаранције, изврши исплату гарантног износа ако дужних из основног уговора, повреди своје уговорне обавезе. Давањем гаранције заснива се самостални правни однос банке гаранта и корисника гаранције, те одбијање исплате гарантног износа

²⁷³ Васиљевић, М. (2014). *Оп. цит.*, стр. 400.

²⁷⁴ *Ибид*, стр. 401.

²⁷⁵ *Ибид*.

води одговорности банке за штету нанету кориснику и, наравно, слаби њен пословни углед²⁷⁶.

Понекад може да се успостави и четврти правни однос који може настати између банке у земљи и корисника гаранције (када се по домаћим прописима признаје само гаранција домаће банке) и банке налогодавца овој банци за отварање гаранције за њен рачун, која се налази у земљи налогодавца (контрагаранција), као однос између две банке у случају супергаранције²⁷⁷

И коначно, треба појаснити међусобни однос банкарске гаранције и уговора о факторингу, као све сличности и разлике које између ова два правна посла постоје. Наиме, потраживање које је предмет уговора о факторингу, односно предмет откупа потраживања, може да буде обезбеђено банкарском гаранцијом. Банкарском гаранцијом се обавезује банка (гарант) према примаоцу гаранције (кориснику) да ће му у случају да му треће лице не испуни обавезу о доспелости измирити обавезу, ако буду испуњени услови наведени у гаранцији²⁷⁸. Другим речима, то значи да лица у правном послу банкарске гаранције су налогодавац, који није уговорна страна у уговору о гаранцији, али је дужник из основног уговора (о куповини робе на кредит или извршењу услуга) и који се у одговорајућој клаузули тог уговора обавезао да ће за одређени износ (који најчешће покрива главни дуг и припадајуће камате) издејствовати издавање банкарске гаранције. Надаље, у овом правном послу присутна је банка (гарант) која по налогу налогодавца издаје гаранцију и која је преузела обавезу да ће кориснику исплатити у гаранцији назначени износ када се испуне предвиђени услови из гаранције. Треће лице у послу банкарске гаранције је корисник и то је у ствари продавац робе, односно пружалац услуга из основног уговора и он према гаранту има само права, а нема

²⁷⁶Ибид.

²⁷⁷Ибид., стр.402.

²⁷⁸Члан 1083. ЗОО.

обавеза. Сличност између правног посла факторинга и банкарске гаранције је управо у чињеници да се ова лица појављују и у послу факторинга, али под другим именима. Корисник гаранције је факторов клијент (уступилац потраживања), односно продавац потраживања. Налогодавац за издавање банкарске гаранције није уговорна страна у уговору о факторингу, али у послу учествује уступљени дужник, купац роба или услуга из основног посла. Ни банка гарант није уговорна страна у послу факторинга, али у овом уговору има правни положај као гарант уступљеног дужника²⁷⁹.

За посао факторинга је битна одредба закона, према којој корисник може своја права из гаранције уступити трећем лицу само заједно са уступањем потраживања које је гаранцијом обезбеђено и са преносом својих обавеза у вези пренесеног потраживања²⁸⁰. Код уговора о факторингу подразумева се да је факторов клијент, пре преноса потраживања, испунио своје уговорне обавезе из основног уговора, јер фактор не може преузимати обавезе клијента из основног уговора са уступљеним дужником, али нема сметње за пренос гаранције као средства обезбеђења уз уступљено потраживање.

Банкарска гаранција, у послу факторинга, мора да испуни следеће услове:

1. да буде безусловна (да коришћење исте није зависно од испуњења неких услова), да је апстрактна и да садржи изјашњење гаранта да одустаје од захтева за компензацијом;
2. да је неопозива и
3. да је преносива и да се може цедирати²⁸¹.

²⁷⁹Ристић, Д. (2014). *Оп. цит*, стр. 241.

²⁸⁰Члан 1086. ЗОО.

²⁸¹Ристић, Д. (2014). *Оп. цит*.

Факторов клијент, као корисник банкарске гаранције, према уговору о факторингу треба да исту пренесе на фактора.

Даље, сличност постоји и због чињенице да су и уговор о факторингу и банкарска гаранција у функцији финансирања факторовог клијента.

Међутим, и поред наведених свих сличности гаранције и факторинга, ипак је реч о два одвојена и различита института, где главна разлика произилази из саме њихове правне природе. Наиме, према Једнообразним правилима за уговорне гаранције²⁸², банкарска гаранција је једностранни правни посао, односно по мишљењу неких аутора то је једнострано обавезујући уговор, а уговор о факторингу је двострано обавезујући правни посао са тачно дефинисаним обавезама једне и друге уговорне стране. Банкарска гаранција има само функцију обезбеђења плаћања, а не функцију плаћања као код уговора о факторингу. Банкарска гаранција је апстрактна и представља самосталну обавезу гаранта и корисник има право само дефинисано у гаранцији, а код уговора о факторингу факторов клијент има сва права и обавезе из уговора о факторингу²⁸³.

4. Уговор о факторингу и уговор о делу

Уговором о делу посленик се обавезује да обави одређени посао (фактичку радњу, физички или интелектуални рад), а наручилац се обавезује да му за извршени рад плати накнаду²⁸⁴.

²⁸²Једнообразна правила за гаранције на први позив, чл. 16

²⁸³ Ристић, Д. (2014). *Оп. цит.*, стр. 242.

²⁸⁴Члан 600. ЗОО.

Уговор о делу је именовани уговор који је регулисан Законом о облигационим односима, који, између осталог регулише однос са уговором о продаји и наводи да се уговор о делу разликује од уговора о продаји ако је преовладајући део посла послеников рад, као и да ће се сматрати уговором о делу и уговор у коме наручилац посла даје битан део материјала за израду ствари²⁸⁵.

Битни, законом дефинисани, елементи овог уговора су предмет, односно одређени уговорени посао (дело) и накнада за извршење дела, а поред њих битан елемент, по вољи странака, је рок израде, односно завршетка дела. Субјекти уговора о делу су: посленик (лице које изводи радове) и наручилац (предузимач радова). Овај уговор се закључује најчешће усмено, наиме уговорачи се налазе у непосредном контакту и једноставним изјављивањем воља заснивају правни однос. Уговор о делу је консензуалан, а не реалан, мада се у пракси често, моменат закључења уговора поклапа са предајом материјала за израду дела²⁸⁶. Овај уговор могуће је закључити и прикупљањем понуда јавним надметањем. Закључивање уговора јавним надметањем подразумева обавезу наручиоца да закључи уговор са оним лицем које понуди најнижу цену или најповољније остале услове за обављање понуђених радова. Позив упућен одређеном или неодређеном броју лица на надметање за извршење одређених радова, под одређеним условима и уз одређене гаранције, обавезује позиваоца да закључи уговор о тим радовима са оним ко понуди најнижу цијену, изузев ако је ту обавезу искључио у позиву за надметање. У случају искључења обавезе да се закључи уговор, позив за надметање се сматра као позив заинтересованим лицима да направе понуде уговора под објављеним условима²⁸⁷.

²⁸⁵ *Ибид*, члан 601.

²⁸⁶ Ристић, Д. (2014). *Оп. цит.*, стр. 232.

²⁸⁷ Члан 604. ЗОО.

Обавеза посленика се састоји у дужности израде, односно обављања и завршења уговореног дела и предаји истог наручиоца. Посленик је дужан обавити уговорено дело саобразно уговору и водећи рачуна о правилима струке. Како је предаја материјала обавеза наручиоца из уговора о делу то је посленик дужан скренути пажњу наручиоцу на недостатке материјала које му је он предао, а које је приметио или морао приметити, иначе ће одговорати за штету које дело трпи услед мана материјала²⁸⁸.

Рок за завршавање дела може бити одређен уговором, а ако ништа није уговорено он се одређује према правилима посла. Стога је обавеза посленика, у случају да рок није уговорен, да дело заврши у разумном року за такве и сличне послове. Уколико до задоцњења у извршењу дела дође услед радњи наручиоца (не преда материјал на време), посленик неће одговарати за кашњење. Посленик одговара за скривене недостатке на делу, а за видљиве ће одговарати само у случају да је несавестан, односно да их је прикрио од наручиоца. Наручилац је о уоченом недостатку дужан обавестити посленика што пре, а најдуже у року од месец дана. Сношење ризика за случајну пропаст или оштећење дела зависи од тога ко је дао материјал за израду дела.

Посленик има право на накнаду за свој рад. Обавеза наручиоца је да прими рад, извршен према одредбама уговора о делу и правилима посла, као и да плати накнаду за извршени посао²⁸⁹.

Уговор о делу престаје гашењем облигација које из њега произилазе, односно када посленик заврши уговорено дело или оконча договорени посао и преда га наручиоцу који је дужан да му за исто плати накнаду. Код овог уговора је најчешћа истовременост престација, односно чинидбе се извршавају истовремено. Посленик, према закону, има заложно право на стварима које је направио све док

²⁸⁸ *Ибид*, члан 606.

²⁸⁹ *Ибид*, члан 622-624.

наручилац не изврши своју обавезу плаћања²⁹⁰. Уговор о делу се може раскинути ако се испуни законски раскидни услов. Тако посленик може раскинути уговор у случају да наручилац неће посленику да преда материјал погодан за прераду и ако би израда дела од повереног материјала могла да нанесе штету посленику. Према закону, наручиоц би могао да раскине уговор пре завршеног дела ако посленик одступа од уговорених упутстава, ако је рок битан елеменат уговора (а посленик не заврши дело у року), уколико рок није битан елеменат уговора, ако би због посленикове доцње наручилац изгубио интерес за испуњење уговора и ако се недостаци (мане) дела не могу отклонити ни на који начин.

Уколико посматрамо сличности и разлике уговора о делу и уговора о факторингу, може се закључити да је разграничење ова два уговора доста уочљиво. Код уговора о делу посленик обавља искључиво фактичке радње док код уговора о факторингу, фактор поред фактичких може да обавља и правне радње²⁹¹. Даље, ова два уговора се разликују и по својим особинама. Заједничко им је да су оба двострано - обавезни и теретни уговори. Међутим, у свим осталим особинама се битно разликују. Уговор о факторингу је формалан уговор, док је уговор о делу неформалан. Уговор о факторингу је уговор *intuitu personae* и за уговорене стране је битан однос познавања и међусобног поверења, док то није случај код уговора о делу, те посленик, ако није другачије уговорено, може трећим лицима поверити извршење посла. Уговором о факторингу успоставља се трајни пословни однос између уговорних страна, док је уговор о делу најчешће ограничен само на извршење конкретног дела. Уговор о факторингу је сложен мешовити правни посао који у себи садржи елементе више уговора (па и уговора о делу), а уговор о делу је једноставан правни посао.²⁹²

²⁹⁰ *Ибид*, члан 628.

²⁹¹ Зиндовић, И. (2011). *Он. цит.*

²⁹² Ристић, Д. (2014). *Он. цит.*, стр. 234.

5. Уговор о факторингу и уговор о комисионом послу

Уговор о комисиону је такав уговор робног промета који ствара обавезу једној уговорној страни да у своје име, а по налогу и за рачун друге уговорне стране обави један или више уговора робног промета, уз награду. Комисионар има право на накнаду (награду) и када она није уговорена, јер се сматра да се овај посао обавља стручно и професионално у циљу зараде. На уговор о комисиону сходно се примењују правила уговора о налогу, уколико не постоје посебна правна правила о уговору о комисиону²⁹³. Уговорна страна која обавља делатност у своје име а по налогу и за рачун друге уговорне стране се зове комисионар, а друга страна је комитент.

У нашем позитивном праву уговор о комисиону је регулисан у већем броју закона, и то углавном на различите начине. Системски је регулисан Законом о облигационим односима, јер се ради о правним правилима која се примењују на све врсте уговора о комисиону и на све облике комисионог пословања²⁹⁴. Комисионо пословање у нашем праву се посебно појављује у спољнотрговинском промету и на унутрашњем тржишту у облику консигнационих складишта које воде домаћи привредни субјекти у своје име, а за рачун иностраних фирми. То је посебна врста продајног комисиона у коме има доста елемената складишног посла. Састоји се у томе што консигнат (комитент) шаље своју робу у консигнацију на чување и продају консигнатору (обично иностраном комисионару).²⁹⁵ У области банкарског пословања чести су такође случајеви да банкарске организације у домаћем и спољнотрговинском промету иступају у своје име, а за рачун својих комитената,

²⁹³Члан 771-772. ЗОО.

²⁹⁴Члан 771-785. ЗОО.

²⁹⁵Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Пословно право*, Универзитет Синидунум, Београд, стр. 256.

дакле, у облику комисионог пословања. Посебни облик комисионог пословања у пословној пракси се појављује код емитовања хартија од вредности²⁹⁶.

Комисиони посао, као специјализована делатност одређених привредних субјеката, има вишеструки значај за привредноправну праксу. Прво, овакав правни посао омогућава специјализацију и професионализацију обављања одређених привредних услуга, што је посебно значајно за квалитативни аспект обављања ове делатности и за професионализацију одговорности²⁹⁷. Друго, комисиони посао доприноси посебно афирмацији произвођачких организација, будући да комисионар са афирмисаним трговачким именом у правном промету иступа у своје име, које практично „позајмљује својим комитентима²⁹⁸. Треће, професионализација овог посла омогућава велику уштеду комитентима на трошковима, уз унапређење квалитета обављања посла и најзад, четврто, информације којима располаже комисионар о приликама на тржишту, омогућују у значајној мери временску уштеду његовим комитентима²⁹⁹.

Приликом одређивања појма уговора о комисиону у правној теорији се полази од самосталне привредне делатности групе привредника који се називају комисионари а не од начина и облика закључења послова привредног права. Комисионари, међутим, поред закључења уговора у своје име а за рачун комитента о куповини или продаји робе и хартија од вредности, овлашћени су да обаве низ других фактичких и правних радњи којима је циљ да омогуће остварење комисионе купопродаје. Те радње су, на пример, чување робе, контрола и одржавање

²⁹⁶Царић, С. (2002). *Појам и значај уговора о комисиону у правној теорији и пословној пракси*, Правни живот, број 11/2002, стр. 374

²⁹⁷Васиљевић, М. (2014). *Оп. цит*, стр. 142.

²⁹⁸*Ибид.*

²⁹⁹*Ибид.*

примљене робе ради комисионе продаје, спровођење царинских радњи око увоза или извоза робе, поверавање складиштару чувања робе итд³⁰⁰.

Уговор о комисиону је по правној природи посебна врста непотпуног, индиректног, посебног заступништва. Комисионар у економском погледу непосредно, директно заступа комитента чије интересе на посебан начин штити, јер послује за његов рачун. Ово непосредно економско заступање се правно изражава на индиректан начин, јер комисионар послује у своје име. Иако послује у своје име, комисионар по извршењу посла мора комитенту да положи рачун, пошто његове интересе штити.³⁰² Правни односи који се успостављају између комитента и комисионара идентични су односима који се успостављају између налогодавца и налогопримца. Налогопримац се обавезује да у извршењу налога предузима послове за рачун налогодавца, то чини и комисионар за рачун комитента. Приликом извршавања преузетих обавеза из уговора и налогопримац и комисионар исте обављају у своје име, а за рачун налогодавца односно комитента³⁰¹. Комисиони посао се закључује неформално, простом сагласношћу воља. У пракси се врло често комитент и комисионар одлучују да закључе уговор о комисиону у писменој форми. Разлог је у већој сигурности уговорних страна да ће се посао извршити благовремено, као и да ће се поштовати све клаузуле о извршењу посла, утврђене у самом уговору. Поред тога, у случају спора одређене околности је много лакше доказати подношењем писменог уговора. Ради извршења комисионог налога комисионар ступа у правни однос са трећим лицем. То је последица комисионаревог иступања у своје име а за рачун комитента. За треће лице уговорна страна је једино комисионар а не и комитент. Треће лице само од комисионара може захтевати извршење уговорених обавеза³⁰². Између комитента и трећег лица

³⁰⁰Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит.*

³⁰¹Јованчић, М. (1983). *Уговор о комисионој куповини и продаји у нашем и упоредном праву*, магистарски рад, Правни факултет у Новом Саду, стр. 188.

³⁰²Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит.*, стр. 257.

нема правног односа све док комисионар не цедира своја права према трећем лицу на свог комитента³⁰³. Ипак, чињеница да комисионар послује за рачун комитента производи одређене правне последице. Прво, сва потраживања која има комисионар према трећем лицу се третирају према њему и према његовим повериоцима као потраживања комитента и пре него што их је цесијом уступио комитенту. Ово правило је нарочито значајно у случају стечаја комисионара и служи за заштиту оправданих интереса комитента. Други случај се јавља код комисионаревог захтева за накнаду штете према трећим лицима. Ако се ради о комитентовим потраживањима, без обзира што су формално-правна потраживања комисионара према трећим лицима, ова потраживања се третирају као комитентова потраживања јер их је комисионар стекао послујући за рачун комитента. Постоји још једна врста комисионара а то је комисион *del credere*. То је уговор којим се комисионар обавезује да за накнаду (која је већа од оне која се наплаћује у основном уговору о комисиону), обави у своје име, а за рачун комитента један или више послова које му комитент повери и да солидарно одговара за испуњење обавезе трећег лица³⁰⁴.

Основна обавеза комисионара из уговора о комисиону је да извршава налоге свог налогодавца и при извршавању те обавезе он је дужан да поступа са пажњом доброг привредника³⁰⁵. Начин на који ће у конкретном случају комисионар поступати по налозима свог комитента зависи од врсте налога (императивни, индикативни или факултативни). Императивни налози се извршавају онако како налогодавац захтева и од њих се може одступити само уз сагласност налогодавца. Код индикативних налога комисионар може одступити без сагласности налогодавца ако то захтевају оправдани интереси. Факултативни налози су оријентационе и инструктивне природе тако да код њих налогодавац има највишу слободу, јер су

³⁰³ *Ибид.*

³⁰⁴ *Ибид.*, стр. 258.

³⁰⁵ Члан 776. ЗОО.

фактички постављени само оквири поступања. Комитент може опозвати комисиони налог док комисионар не обави поверени му посао. Уколико је опозвао налог, комисионар има право на комисиону накнаду за дотадашњи труд, а у случају неоснованог одустанка и накнаду штете³⁰⁶. Дужност комисионара да штити интересе свог комитента манифестује се и кроз обавезу обавештавања комитента о имену саговорача, односно трећег лица са којим је закључио комисиони уговор. Обавеза комисионара је и да води посебне пословне књиге у које уписује податке о пословима извршеним на основу комитентовог налога³⁰⁷.

По обављеном послу комисионар је дужан да комитенту положи рачун о обављеном комисионом послу³⁰⁸. Права комисионара у суштини представљају уговорне обавезе комитента из уговора о комисиону. Тако је комитент обавезан да омогући обављање послова из предмета уговора о комисиону, што се реализује кроз предају робе трећем лицу, или предајом одговарајуће документације, обавештавањем о одређеним ризицима и указивањем на неопходност осигурања робе и слично³⁰⁹.

Комитент је дужан платити комисионару провизију (накнаду) за обављени посао, као и извршити накнаду трошкова које је комисионар имао у обављању комисионог посла. Комисионар има право и на предујам трошкова, као и на право законске залогe. Право на предујам трошкова има када се уговорне странке, у складу са пословним обичајима, око тога усагласе. Комисионар има законско право залогe на стварима које су предмет уговора о комисиону док се те ствари налазе код њега, или неког који их држи за њега или док је он у поседу документа помоћу којих може располагати са њима (нпр. коносман, складишница и др.). Он има и

³⁰⁶Ристић, Д. (2014). *Оп. цит.*, стр. 229.

³⁰⁷*Ибид.*

³⁰⁸Васиљевић, М. (2014). *Оп. цит.*, стр. 151.

³⁰⁹*Ибид.*

право првенствене наплате из потраживања која је, извршавајући налог, стекао за рачун комитента³¹⁰.

Након наведеног, могу се извући одређени закључци који се тичу сличности и разлика уговора о факторингу и уговора о комисиону. Наиме, како је уговор о факторингу настао и развио се првенствено из уговора о комисиону, може се закључити да ова два уговора имају доста сличности. На пример, уговор о факторингу састоји се у обављању послова садржаних у налогу за другу страну иступајући у своје име. Затим, ова два правна посла су слична уколико се посматрају и одређене њихове врсте, као што су прави пуни факторинг и *del credere* комисион. Наиме, код оба постоји и гаранција, од стране фактора за наплату потраживања (фактор преузима ризик платежне неспособности дужника), односно комисионара за извршење уговорне обавезе трећег лица.

Ипак, и поред уочених сличности, уговор о факторингу и уговор о комисиону се релативно једноставно могу разликовати, јер њихова разлика произилази из саме суштине ових правних послова. Другим речима, уговор о факторингу се разликује од уговора о комисиону јер фактор не закључује уговор са трећим лицем у својству комисионара, већ према њему наступа у своје име и за свој рачун. Фактор према трећем лицу има само права а која произилазе из уговора о факторингу.

Ова два правна посла разликују се и по својим основним функцијама. Док су код факторинга основне и обавезне функције финансирање комитента кроз наплату потраживања, комисионим уговором комисионар се обавезује да у своје име за комитента обави један или више послова које му повери комитент, при чему финансирање није обавезна функција³¹¹.

³¹⁰Ибид, стр. 152-154.

³¹¹Ристић, Д. (2014). *Оп. цит.*, стр. 231.

6. Уговор о факторингу и уговор о форфетингу

Форфетинг је, као и факторинг, створила банкарска пракса земаља западне Европе, Јапана и Сједињених Америчких Држава. Није регулисан ни националним, ни међународним законодавством. Уговором о форфетингу клијент продаје форфетеру своја недоспела права на потраживање према купцима, са обавезом банке и друге финансијске организације која се може појавити у улози форфетера, да исплати клијенту договорену цену, уз одређено снижење и уз одрицање права на регрес према продавцу уколико потраживање не буде наплаћено од дужника у корист форфетера³¹².

Код уговора о форфетингу, битно је да се ради о спољнотрговинском потраживању дугорочног карактера које није оптерећено могућностима регресног захтева трећег лица, односно које је ослобођено од овакве могућности трећег лица, а које је истовремено обезбеђено неким сигурним уговорним средствима обезбеђења³¹³.

По правилу дугорочна права на потраживање представљају основни предмет уговора о форфетингу. Та права произилазе из уговора о комплетном инжињерингу, уговора о испоруци опреме, уговора о извођењу инвестиционих радова, а могу бити садржана и у хартијама од вредности, тј. разним инструментима плаћања и обезбеђења плаћања. Код међународног уговора о форфетингу учесници су следећи: клијент, који је у ствари домаћи извозник, односно продавац недоспелог права на потраживање; форфетер, који је најчешће банка или нека друга финансијска институција која откупљује тражбено право од килијента; и дужник који се јавља у улози објекта према којем гласи тражбено право које је предмет уговора о форфетингу и који би своју обавезу сада, уместо

³¹²Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит*, стр. 303.

³¹³Капор, В. и Царић, С. (2000). *Оп. цит*, стр. 541.

клијенту требало да плати форфетеру. Суштина је постојање неизвесности реализације те наплате³¹⁴.

Уговор о форфетингу представља мешовити уговор и састављен је од више именованих. Највише садржи елемената уговора о купопродаји робе, уз ту основну разлику да се не ради о роби, него о потраживању. Друга суштинска разлика је у томе што код посла форфетинга продавац потраживања мора да ослободи купца потраживања права трећих лица према купцу потраживања. Значи, треће лице према купцу потраживања не може правно оспоравати потраживање, ни због физичких ни због правних недостатака. То је уговорна обавеза продавца да на тај начин заштити купца потраживања. Како и на који начин ће то остварити продавац није битно са аспекта посла форфетинга³¹⁵. Пошто то није једноставно, нити увек објективно могуће и довољно привредно ефикасно, у појму уговора о форфетингу, као битном елементу овог уговора, предвиђено је да је ово потраживање обезбеђено додатним уговорним средствима обезбеђења. Не ради се, дакле, о потенцијалној могућности обезбеђења уговорним средствима обезбеђења као општој могућности код свих уговора робног промета. Код уговора о форфетингу, уговарање уговорних средстава обезбеђења је битни елемент појма овог уговора, без уговорених уговорних средстава обезбеђења, овај уговор не постоји³¹⁶.

Осим уговора о купопродаји робе, уговор о форфетингу садржи и елементе уговора о цесији и уговора о кредиту, али је период кредитирања неизванстан због непознанице дана доспећа. Уговором о форфетингу, чији је основ уговор о цесији и уговор о кредиту, уобичајен је пренос тражбеног права променом лица на страни повериоца. Само право на потраживање према дужнику заједно са свим инструментима обезбеђења остаје непромењено. Клијент је у обавези да гарантује

³¹⁴Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит.*

³¹⁵Капор, В. и Царић, С. (2000). *Оп. цит.*

³¹⁶*Ибид.*

само праву ваљаност постојања права на потраживање, али не и бонитет дужника и његову наплативост³¹⁷.

Форфетинг послови спадају у групу формалних уговора³¹⁸. Међутим, постоје аутори који негирају обавезну форму овог уговора, као његовог битног елемента из разлога што је уговор о форфетингу творевина аутономног, привредног и међународно привредног права³¹⁹. Ипак и ови аутори су сагласни да се у пракси уговор о форфетингу ипак закључује у посебној форми, писменом облику, ради лакшег доказивања његове садржине, као и ради обезбеђења вишег степена сигурности, јер се, по правилу овим уговором регулише правни промет већих вредности³²⁰.

Правна природа уговора о форфетингу је веома спорна у правној теорији. Поједини теоретичари сматрају да је уговор о форфетингу по својој правној природи, посебна врста купопродаје. Други су пак, мишљења да је уговор о форфетингу, по својој правној природи, посебна варијанта уговора о кредиту. Поједини аутори у овом послу виде посао закупа или посао послуге³²¹. Да би се дилема око правне природе уговора о форфетингу у потпуности решила, нужно је разграничити овај уговор од уговора о факторингу, који му је по сложености правне природе, најближи.

Наиме, основна сличност уговора о факторингу и уговора о форфетингу јесте да и код једног и код другог правног посла су присутна схватања о купопродаји и обезбеђењу потраживања, те што су оба уговора изворно потекла из америчке пословне праксе која се заснива на америчком правном систему и који се

³¹⁷Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит.*

³¹⁸Спасић, И. (2010). *Оп. цит.*, стр. 90 и Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит.*

³¹⁹Капор, В. и Царић, С. (2000). *Оп. цит.*, стр. 542.

³²⁰*Ибид.*

³²¹*Ибид.*

због тога веома тешко и са много проблема уклапа у континенталне правне системе европских земаља. Такође, до 2013. године, оба ова уговара су у домаћем позитивном праву била неименована и регулисана аутономним изворима, општим условима пословања банака и других специјализованих финансијских организација. Након доношења посебног закона који регулише факторинг, појавила се још једна јасна дистинкција уговора о факторингу, као именованом уговору робног промету и уговора о форфетингу, који је и даље остао неименован и регулисан аутономним изворима права и општим условима пословања банака и других специјализованих организација. Даље, иако се код оба уговора у целости преузима ризик наплате, где се искључује право на регрес од клијента уколико купљено право на потраживање остане ненаплаћено, разлика постоји у квалитету права на потраживање. Код уговора о форфетингу увек је предмет откуп дугорочног потраживања, а код уговора о правом факторингу предмет је откуп краткорочних потраживања. Форфетинг послове увек раде банке, преузимајући ризик наплате потраживања, а факторинг послове највећим делом раде специјализоване факторинг компаније, а банке у мањој мери где фактор није у обавези да преузме и ризик наплате потраживања. Претходно зависи од процене ризика и уговорног договора. Закључивање уговора о форфетингу се обично односи на конкретно потраживање и то је појединачни правни посао. Најчешће је реч о великим вредностима, док код факторинг послова то могу бити и мање вредности. И треба истаћи да је делатност правног посла код факторинга увек шири од делатности форфетинга, који никада не обухвата и неке друге услуге³²². Другим речима, код уговора о факторингу, најчешће се ради о глобалној продаји скупа потраживања или свих потраживања једног привредног субјекта, док се код уговора о форфетингу увек ради о купородаји појединачног потраживања, и то потраживања са посебним правним својствима.

³²²Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Оп. цит.*, стр. 304.

ЗАКЉУЧАК

Савремени уговор о факторингу јесте творевина америчке и енглеске пословне праксе и као таквог, није га било лако прилагодити пословној пракси. Међутим, искуство је показало, да без обзира на схватање правне природе уговора о факторингу, те различитих и бројних расправа у литератури, овај уговор је данас веома важан инструмент финансирања привредних субјеката. Суштина самог уговора, уз уважавање свих наведених расправа, недоумица и подела, јесте да је крајња сврха уговора о факторингу, као финансијском инструменту, релативно једноставно прибављање обртног капитала. Међутим, у току анализе, уговор о факторингу се показао све само не једноставним, почев од одређивања појма, правне природе, функција, врсте и правне регулативе. Када се наведеном дода и чињеница технике уговарања, односно то што уговор о факторингу спада у уговоре по приступу, тј. адхезионе уговоре, онда постане јасно колико се озбиљно факторинг послу треба приступити. Дакле, фактор, као једна од страна у уговору, је тај који, условно речено, диктира услове према којима се уговор о факторингу закључује, реализује и, на крају, престаје.

Доношење Закона о факторингу у Републици Србији је донекле допринело уређењу основних питања везаних за овај правни посао, али и даље остаје чињеница да се аутономија воље уговорних страна код уговора робног промета мора поштовати и тиме омогућити уговорним странама да слободно поступају у привредноправном промету. Иако Закон регулише сам појам уговора о факторингу, он је првобитно настао и развио се у теорији, као потреба да би се и фактички приступило његовој реализацији. Тако се уговор о факторингу одређује као уговор о продаји недоследног потраживања фактору од стране привредног субјекта. Његов основни смисао је да се привредним субјектима обезбеде потребна готова новчана

средства када се остваривање потраживања, по правилу, може остварити у релативно дужем временском периоду са присутним ризиком наплативости.

Обрасци Уговора о факторингу (са и без регреса) дати у прилогу овог рада, итекако осликавају реалну слику и схватање озбиљности факторинг посла, те се међу елементима уговора налази веома велики број питања која су унапред регулисана. Овакав начин уговарања свакако доприноси потврђивању једне од постављених хипотеза на почетку рада, а то је:

Правилно, прецизно и законски основано дефинисање међусобних права и обавеза уговорних страна приликом закључења уговора о факторингу је једини начин избегавања међусобних спорова у случају неиспуњена обавеза преузетих уговором.

Наравно, међусобно преузете обавезе у овом правном послу свакако зависе и од врсте уговора о факторингу који се потписује. Тако, на пример код правог факторинга (*old line factoring Conventional notification factoring*) фактор откупљује потраживање пре доспелости и тиме врши кредитирање клијента. Овде изостаје гарантна функција фактора а нема ни разлога да та функција постоји јер је потраживање откупљено. Насупрот томе, према посебној клаузули клијент може гарантовати фактору наплативост потраживања од дужника. Међутим, код неправог (квази) факторинга, фактор преузима потраживање само ради наплате за уступиоца и по правилу гарантује за наплативост потраживања. Значи присутна је функција *del credere*. Дакле, приметна је разлика између наведене поделе факторинг посла и у сваком од њих морају бити правилно, прецизно и законски дефинисана међусобна права и обавезе уговорних страна (клијента и фактора). Такође, опште је позната правна констатација да су реалност и живот далеко „богатији“ од било које правне регулативе, па и оне најпрецизније, те је немогуће сачинити такав двострано обавезан правни посао и у њему дефинисати сва могућа питања и ситуације које се у реалности могу догодити. Дакле, и поред обостране

слободне воље и жеље да се, при самом закључењу уговора прецизно уреде сва питања везана за одређени факторинг посао, увек ће остати простора за евентуалне допуне, пропусте, међусобне спорове и сл. Другим речима, наведена прва и главна хипотеза, која гласи: **правилно, прецизно и законски основано дефинисање међусобних права и обавеза уговорних страна приликом закључења уговора о факторингу је једини начин избегавања међусобних спорова у случају неиспуњена обавеза преузетих уговором**, само условно може бити потврђена, јер би њено потпуно потврђивање значило да живимо у савршеној стварности, без непредвиђених ситуација које су изван наших могућности и тиме би представљала извесни правни *nonsens*.

Сматра се да је уговор о факторингу, од свог настанка, па до данас, правни посао који се највише прилагодио пословној пракси, па се временом мењала, како *causa* посла, тако и функције факторинга, његова уговорна техника, као и својинско-правна димензија уговора оличена у куповини потраживања или преузимању потраживања као обезбеђења зајма или аванса датог уступиоцу од стране фактора. То непрестано „мутирање“ и прилагођавање овог уговора потребама привреде, може се приписати томе што је овај уговор управо творевина привредне праксе и што је веома дуго био изван законске регулативе, па је постојао простор за прилагођавање који није ометан императивним нормама. Са друге стране, то је доносило и извесне ризике, обзиром на то да није постојао јасно и прецизно утврђен механизам заштите уговорних страна.

Према већини домаћих аутора и на основу расположиве литературе, утврђено је да уговор о факторингу представља веома важан део у пословању привредних субјеката, те да савремено тржишно пословање (домаће, али инострано) намеће потребу даљег истраживања уговора о факторингу, његове правне природе, функција и врста, права и обавеза уговорних страна разграничавање од других сличних правних послова (нпр. од уговора о форфетингу и сл.)

Како је уговор о факторингу производ америчке пословне праксе, његова експанзија на европско тржиште је захтевала и прилагођавање европско континенталном правном наслеђу и начину пословања које је постојало на европском тржишту. Самим тим, постоји разлика у теоријском схватању факторинга у САД-у и у Европи, а сам тим и у Републици Србији.

Предмет истраживања овог рада постао је све актуелнији са повећањем значаја који мала и средња привредна друштва имају на тржишту. Наиме, ако уговор о факторингу поставимо тако да он представља облик финансирања обртног капитала управо за мала и средња привредна друштва, као категорије високо ризичних дужника, са хроничним недостатком обртног капитала и недовољном информационом укљученошћу у окружење, онда је факторинг посао пружа низ предности овим привредним субјектима. Наравно, значај факторинг посла није мали ни код других компанија, посебно код краткорочних потешкоћа које се управо са уговором о факторингу веома једноставно могу премостити. И управо на овом месту долазимо до друге хипотезе постављене на почетку рада или - **уговор о факторингу у савременим условима пословања веома важан и незаобилазан део код финансирања обртног капитала привредних друштава, те да постоји тренд раста обима факторинг услуга.**

Овако постављена хипотеза у себи садржи две одвојене тврдње. Једну која сматра уговор о факторингу веома важним и незаобилазним у савременим условима пословања, којим се финансира обртни капитал привредних друштава, и други који износи тврдњу да постоји тренд раста обима факторинг услуга, односно да се промет преко факторинг послова (са свим услугама које укључује) повећава посматрајући неколико година уназад. Можда су ове две одвојене тврдње постављене погрешним редоследом, јер управо доказивање тренда раста промета преко факторинг послова утиче и на потврђивање констатације да је уговор о факторингу постао важан и незаобилазан инструмент финансирања обртног капитала привредних друштава.

Анализа статистички доступних података је више, него убедљиво показала да заиста постоји тренд раста промета преко факторинг послова (видљиво у табелама датим у раду). Међутим, дати тренд раста се мора схватити условно, јер и он зависи од укупне економске стабилности и економске политике земаља у којима се промет преко факторинг послова посматра. Тако, на пример, земље одакле је факторинг посао потекао (САД), бележе приметан пад или стагнацију у промету преко факторинга, те је промет преко овог правног посла убедљиво највећи на старом континенту. Дакле, само сирови подаци, без узимања у обзир шире слике привредног, економског и социјалног окружења, могу навести на извођење погрешних закључака и погрешних тумачења. Анализа података доступних за регион је обезбедила услове дефинисања још једне хипотезе, а то је: **да факторинг посао, његов правни и финансијски значај, као и основне функције овог правног посла су у региону још увек велика непознаница, те се привредни субјекти не упуштају у финансирање свог пословања успомоћ факторинга.** На ову хипотезу и њено формирање је утицало то што за већи део држава у региону нису ни доступни подаци о промету преко факторинг посла, па се може закључити да је обим промета у овим државама (Босна и Херцеговина, Црна Гора и Северна Македонија) занемарљив. Како за Словенију, Хрватску и Републику Србију постоје доступни подаци, па чак и упоредни прикази неколико година уназад, може се констатовати да је у овим државама у већој мери суштина факторинг посла приближена привредним субјектима који могу одлучивати да ли ће или не, финансирати свој обртни капитал путем овог правног посла.

У овом раду, имајући у виду предмет и циљ истраживања, уговор о факторингу, као правни аспект факторинг посла, анализиран је са теоријског аспекта, на првом месту факторинг посао, његов настанак и еволуцију, затим општи појам и аспекти факторинг посла, те његову савремену манифестацију кроз детаљну анализу уговора о факторингу, правну природу, врсте, функције и сл. Иако је у теорији прихваћено посматрање факторинг посла кроз његова два аспекта,

правни и економски, кроз рад је доказано да је оба ова аспекта само теоријски могуће одвојено описивати, док су практично они неодвојиви део и једно без другог не могу производити никакво, ни економско, али ни правно дејство.

Последње поглавље у овом раду је, кроз приказа сличности и разлика између уговора о факторингу и других сродних уговора робног промета, заокружило једну целину која се назива Уговор о факторингу. Дистинкција са свим правним финесима које одвајају уговор о факторингу од осталих сродних уговора је управо она последња нит која је потребна да се повеже уговор о факторингу са реалним стањем и потребама које постоје на савременом финансијском тржишту. Без наведеног, била би угрожена и правна сигурност привредних субјеката у питању, који не би са сигурношћу могли унапред знати да ли су склопили ваљан и правно признат уговор о факторингу или су пак склопили неки од сродних правних послова који имају различите правне елементе и функције.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Антонијевић, З., Петровић, М. и Павићевић Б. (1982). *Банкарско право*, Београд.
2. Annual Review 2017., pp.23, доступно на: <https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf> – приступљено 1.3.2019.
3. Антонијевић, З. (1986)., *Привредно право*, Београд.
4. Аранђеловић, Н. (2008). *Факторинг као нови банкарски производ*, „Правни живот“ бр. 12.
5. Балабан, М., Жупљанин, С. и Талић, Д. (2018). *Факторинг као значајан извор финансирања предузећа*, Научно – стручни часопис „СВАРОГ“ бр. 16.
6. Беговић, Б. (2011). *Институционални аспекти привредног раста*, Београд.
7. Богдановић М. и Шестовић Ј. (2002). *Економија од А до Ж*, Београдска отворена школа, I досије.
8. Бркић, А. (2010). Нормативно уређење уговора о факторингу у свјетлу домаћих и међународних извора права, доступно на https://www.researchgate.net/publication/311992321_NORMATIVNO_UREENJE_UGOVORA_O_FAKTORINGU_U_SVJETLU_DOMACIH_I_MEUNARODNIH_IZVORA_PRAVA - приступљено 20.01.2019.год.
9. Варга, С. (2006). *Право конкуренције*, Нови Сад.
10. Васиљевић, М. (2001). *Пословно право*, Правни факултет Универзитета у Београду.
11. Васиљевић, М. (2008). *Компанијско и трговинско право*; Правни факултет Универзитета у Београду и ЈП Службени гласник.

12. Васиљевић, М. (2014). *Трговинско право*, Удружење правника у привреди, Београд.
13. Војтешки – Кљенак, Д. (2008). *Ефикасност примене савремених финансијских производа у Србији – са посебним освртом на послове факторинга*, Докторска дисертација, Универзитет Сингидунум, Департаман за последипломске студије и међународну сарадњу.
14. Вујаклија, М. (1988). *Лексикон страних речи и израза*, Београ.
15. Вукадин, Е. (2009). *Економска политика*, Београд.
16. Вукадиновић, Р. (2012). *Међународно пословно право*, Удружење за европско право, Крагујевац.
17. Вукотић, И. (2009). *Факторинг алат за обезбеђење ликвидности*, „Профит магазин“.
18. Вукићевић, С. (2011). *Привредни уговори*, Копо Комерц, Београд.
19. Вучковић, М. (1989). *Облигационо право*; Београд.
20. Gilmore G. (1999). *Security Interests in Personal Property*, The Lawbook Exchange, Ltd.
21. Glomb, G.P. (1969). *Finanzierung durch Factoring*, Heymann, Köln.
22. Горенц, В. (1988). *Уговор о факторингу*, Загреб.
23. Грандов З. (2004). *Спољнотрговинско пословање у глобалном окружењу*, Београдска трговачка омладина.
24. David B. Tatge, David Flaxman and Jeremy B. Tatge (2009). *American Factoring Law*, BNA books (Bureau od Nacional Affairs).
25. *Directive 2008/48/EC of the European Parliament and of the Council on credit agreements for consumers and reealing Council Directive 871/02/EEC, OJ L 133.*

26. Добрић Н. и Михајловић М. (2009). *Лингвистичка анализа стручних термина, Факторингпословања*, Страни правни живот 3/2009, Институт за упоредно право, Београд.
27. Домазет, И. (2012). *Маркетинг комуникације финансијских организација*, Институт економских наука, Београд.
28. Ђорђевић, Б. (2008). *Тржишни потенцијал националног и међународног факторинга у Србији*, Банкарство 1-2.
29. Ђорђевић, М. (2004). *Основи привредног система и системски приступ привредном развоју*, Крагујевац.
30. Ерић, Д. (1977). *Финансијска тржишта и инструменти*, Виша пословна школа, Београд.
31. EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, The EUF Glossary on Factoring and Commercial Finance, Brussel, 2012, доступно на адреси: <https://euf.eu.com/glossary-and-translator.html> – приступљено 21.3.2019. године.
32. Закон о факторингу „Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018.
33. Закон о облигационим односима „Службени лист СФРЈ“, бр. 29/78,39/85, 45/89 – одлука УСЈ и 57/89, „Службени лист СРЈ“, бр. 31/93 и „Службени лист СЦГ“, бр. 1/2003 – Уставна повеља.
34. Закон о faktoringu, „Narodne novineRH“, br. 94/14, 85/15 i 41/16.
35. Закон о финансијском лизингу, факторингу, откупу потраживања, микрокредитирању и кредитно-гарантним пословима „Службени лист ЦГ“ бр. 73/2017.
36. Закон о рачуноводству „Службени гласник РС“ бр. 62/2013 и 30/2018.
37. Зиндовић, И. (2011). *Правна природа и односи из уговора о факторингу*, „Гласник права“ бр. 1., Правни факултет Универзитета у Крагујевцу,

- доступно на <http://www.jura.kg.ac.rs/index.php/sr/412.htm> - приступљено 20.3.2019.године.
38. Извештај о оствареном промету факторинга за 2016. годину, Привредна комора Београда, мај 2017., Београд.
 39. Јованчић, М. (1983). *Уговор о комисионој куповини и продаји у нашем и упоредном праву*, магистарски рад, Правни факултет у Новом Саду.
 40. Јовић, З. (2010). *Трендови развоја факторинг послова у ЕУ*, Синергија.
 41. Јоловић, А. и Стефановић, М. (2012). *Факторинг и слобода уговарања*, УСАИД Пројекат за боље услове пословања.
 42. Капор, В. и Царић, С. (1993). *Уговори робног промета*, Центар за привредни консалтинг, Нови Сад.
 43. Капор, В. и Царић, С. (2000). *Уговори робног промета*, Центар за привредни консалтинг, Нови Сад.
 44. Касавица, П. (2014). *Финансирање ланца снабдевања*; Банкарство бр. 3/2014.
 45. Касавица, П. (2015). *Феномен факторинга, бенегити са становишта корисника и националне економије*, Економски сигнали: пословни магазин, бр. 1.
 46. Качавенда, М. (2012). *Факторинг у БиХ*, Primus global, свеска 1, бр. 4.
 47. Klapeer, L. (2006). *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, **Journal of Banking & Finance** No. 11.
 48. Ковачевић, Р. (2005). *Значај и улога факторинга као инструмента финансирања извоза – искуства нових чланица Еворпске уније*, Економски анали, бр 165.
 49. Коњхоцоћ, Х. и Кнего, Н. (1999). *Финансирање бродоградње путем факторинга*, „Наше море“ бр. 46(5-6)/99.

50. Крвавац, М. (2003). *Уговор о факторингу*, Правни живот 11/20003.
51. Лабус, М. (2007). *Основи економије*, Београд.
52. Марковић, В. (2014). *Уговор о факторингу у праву Републике Србије*, „Правни записи“ бр. 2 (2014).
53. Матић, В.(2003). *Савремени инструмент финансирања – факторинг*, „Правни живот“ бр.11.
54. Матић, М. (2014). *Обрнути факторинг – новина у домаћем законодавству*, „Право и привреда“ бр. 1-3.
55. Мецановић, И. и Новосел, З. (2012). *Државне регулаторне агенције у функцији регулације тржишта и тржишне конкуренције*, „Правни вјесник“ бр. 3-4/28.
56. Микеревић, Д. (2013).*Шансе и замке факторинга у санирању неликвидности предузећа и привреде*, „АСТА Економска“, бр. 18.
57. Миленковић – Керковић, Т. Уговор о факторингу у преднацрту Грађанског законика Србије, доступно на http://www.academia.edu/28593161/UGOVOR_O_FAKTORINGU_U_PREDN_ACRTU_GRADJANSKOG_ZAKONIKA_SRBIJE - приступљено 10.10.2018.године.
58. Миленковић – Керковић, Т. и Атанасковић, Ж. (2014). *Дуална природа факторинг-посла и донети Закона о факторингу Републике Србије*, „Право и привреда“ бр. 1-3.
59. Миленковић – Керковић, Т. (2012). *Нове тенденције у регулативи правног посла факторинга - de lege ferneda*, Наука и криза, књига друга, Економски факултет, Ниш.

60. Миленковић – Керковић, Т. (2012). *Нове тендеције у регулативи правног посла факторинга - de lege ferenda*, Наука и криза, књига друга, Економски факултет, Ниш.
61. Миленовић, Д. (2009)., *Пословно право*, Центар за публикације, Ниш.
62. Миличевећ, Р. (2008). *Закључење уговора о факторингу*, Правни живот, бр. 12/2008.
63. Миљевић, М. И. (2007). *Методологија научног рада*, Филозофски факултет, Универзитет у Источном Сарајеву, Пале.
64. Никчевић, И. и Марковић, В. (2014). *Пословно право*, Универзитет Синидунум, Београд.
65. Ожеговић, Ј. и Павловић, Н. (2012). *Менаџмент малих и средњих предузећа, Носилац развоја привреде*, „Школа бизниса“ бр. 1/2012.
66. Павићевић, Б. (1992). *Уговори о лизингу, франшизингу, факторингу и форфетингу*, Београд.
67. Павловић, Н. и Бугар, Д., (2008). *Коегзистенција малих и великих предузећа у савременој привреди*, Научностручни часопис „Менаџмент, иновације и развој”, бр. 6.
68. Павловић, Н. (2009). *Утицај малих предузећа на привредни раст*, Научностручни часопис „Развој и управљање”, бр. 3, Бања Лука, Друштво за енергетску ефикасност БиХ.
69. Papadimitriou, D. V., R. J. Phillips, and L.R. Wray. (1994). *Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending*, Working Paper 108. Jerome Levy Economics Institute, Annandale-on-Hudson, NY.
70. Перовић, Ј. (2010). *Модерни уговори*, Форум за грађанско право за Југоисточну Европу, Прва регионална конференција, ГТЗ, Цавтат.

71. Печујлић, М. и Милић, В. (1995). *Методологија друштвених наука*, ДБ Графика, Београд.
72. Попов, Ђ. и Станковић, Ф. (1992). *Политичка економија*, Нови Сад.
73. Рајчевић, Т. (2005). *Факторинг*, Право и привреда. бр. 5-8/2005.
74. Ристић, Д. и Ричка, Ж. (2015). Могућности коришћења факторинг на тржишту Босне и Херцеговине и регије, „Транзиција“ бр. 35.
75. Ристић, Д. (2014). *Уговор о факторингу са посебним освртом на факторинг као инструмент финансирања пословних субјеката*, Докторска дисертација, Универзитет у Бања Луци, Правни факултет у Бања Луци.
76. Rose, M. (2011). *Reviewed of American Factoring Law*; American Bankruptcy Institute Journal, https://www.bna.com/uploadedfiles/abi_journal_review.pdf - приступљено 8.3.2019.године.
77. Ross, A. S. (1989). *Institutional Markets, Financial Marketing and Financial Innovation*, Journal Finance.
78. Rutberg, S. (1994). *The History of Asset-Based Lending*. New York, Commercial Finance Association.
79. Спасић, И. (2009). *Значај уговора о цесију код уговора о факторингу*, Страни правни живот, бр. 3/2009, Београд.
80. Спасић, И. (2009). *Специфичности факторинг посла и уговора о факторингу*, Правни живот, бр. 12/2009.
81. Спасић, И. (2010). *Продаја недоспелих потраживања као један од могућих облика финансирања у привреди (уговори о факторингу и форфетингу)*, „Право и привреда“ бр. 7-9.
82. Стефановић, З. (2008). *Привредно уговорно право*, Службени гласник, Београд.

83. Табораши, С. (2003). *Антимонополски прописи*, „Правни живот“.
84. Трифковић, М. и Омановић, С. (2001). *Међународно пословно право и арбитраже*, Економски факултет Универзитета у Сарајеву.
85. Тодоровић, М. (1979). *Уговор о факторингу*, Београд, 1979.
86. Тодоровић, М. (1989). *Међународни финансијски лизинг и међународни факторинг*, Београд.
87. Fourth EU Factoring and Commercial Finance Summit Athens, Greece / 6-7 March 2018, pp.51, доступно на: https://www.fci.nl/downloads/2018%20EU%20Factoring%20Summit%20Athens%20Master%20presentation_Part1.pdf – приступљено 1.3.2019.
88. Хамурабијев законик – превод Чедомиља Марковића, доступно на: <https://docplayer.net/50492997-Hamurabijev-zakonik-prevod-cedomilja-markovica-str-1-od-17-hamurabijev-zakonik.html> - приступљено 18.12.2018.год.
89. Царић, С. (2002). Појам и значај уговора о комисиону у правној теорији и пословној пракси, *Правни живот*, број 11/2002.
90. Целетовић, М., Милошевић, М. и Нешић, С. (2016). *Значај и улога факторинга у управљању ликвидности предузећа: трендови развоја у Србији*, *Пословна економија* бр. 1.
91. Шуледић, П. (2008). Франшизинг, лизинг, факторинг – отворена питања код регулисања ових уговора у грађанском законик у Србије, *Привреда и право* 5-8/2008.
92. Шогоров, С. (2004). *Банкарско право*, Нови Сад.
93. Worthy, R. G., (2003). *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.

94. <http://www.bestinvoicefactoring.com/factoring-overview/the-history-of-factoring/>
- приступљено 01.02.2019.
95. www.lfgroup.com – приступљено 20.2.2019.
96. <https://www.encyclopedia.com/social-sciences-and-law/economics-business-and-labor/businesses-and-occupations/uniform-commercial-code> - приступљено 8.3.2019.године
97. <http://pretraga2.apr.gov.rs/FactoringList> - приступљено 22.4.2019.године.
98. <http://vssp.edu.rs/wp-content/uploads/2017/03/Skripta-Upravljanje-porodicnim-biznisom.pdf> - приступљено 20.5.2019. године.
99. <https://www.sba.gov/> - приступљено 4.6.2019. године.
100. <http://vssp.edu.rs/wp-content/uploads/2017/03/Skripta-Upravljanje-porodicnim-biznisom.pdf> - приступљено 20.5.2019. године.
101. <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/EDN-20181119-1> - приступљено 4.6.2019. године.
102. <https://www.raiffeisenbank.rs/pravna-lica/privreda/factoring-poslovi/> - приступљено 30.08.2019.

ПРИЛОЗИ:

Прилог 1 – Пример уговора о факторингу са правом регреса

UGOVOR O FAKTORINGU SA PRAVOM REGRESA **Br.**

Zaključen dana _____.godine u Beogradu na osnovu Odluke Kreditnog odbora Banke od _____ . godine (u daljem tekstu: «Ugovor»), između:

Raiffeisen banke a.d. Beograd, Đorđa Stanojevica 16, koju zastupaju _____, i ,(u daljem tekstu: Banka)

I

_____, „ ,matični broj xxxx, koga zastupa _____, (u daljem tekstu: Klijent)

U daljem tekstu Banka i Klijent su zajednički označeni kao «Ugovorne strane».

PREAMBULA

Banka i Klijent zaključuju ovaj Ugovor kojim regulišu međusobna prava i obaveze u vezi sa prenosom potraživanja sa Klijenta na Banku na osnovu kojih Banka vrši finansiranje Klijenta **uz ugovoranje regresnog prava**, pod uslovima i na način predviđen ovim Ugovorom.

POJMOVI I IZRAZI

Član 1.

U smislu ovog Ugovora sledeći pojmovi i izrazi imaće sledeća značenja:

«**Avans**» je novčani iznos koji Banka isplaćuje Klijentu na ime finansiranja ustupljenog potraživanja; obračunava se na način da se na nominalni iznos naveden u fakturi, uključujući i porez na dodatu vrednost, primeni procenat koji je odobren za svakog pojedinačnog Dužnika, kako je naznačeno u Listi Dužnika koja se nalazi u Prilogu br. 1 ovog Ugovora

«Garantni fond» predstavlja razliku između ukupnog nominalnog iznosa Finansiranog Potraživanja i iznosa Avansa isplaćenog po predmetnom Finansiranom Potraživanju.

«Finansirano Potraživanje» je ustupljeno potraživanje za koje je Banka isplatila Klijentu Avans.

«Regresni period» je rok od 30 (trideset) dana, koji se računa od dana dospelosti Finansiranog Potraživanja.

«Notifikacija o prenosu Potraživanja» je obaveštenje o ustupanju Potraživanja u korist Banke upućeno Dužniku od strane Klijenta, koje je potpisano i overeno od strane Klijenta i Dužnika, u formi iz Priloga br. 3, koji čini sastavni deo ovog Ugovora.

«Prioritetna lista Faktura» je zahtev Klijenta upućen Banci za isplatu Avansa, koju čini lista Faktura, u formi datoj u Prilogu br. 4, i čini sastavni deo ovog Ugovora.

PREDMET UGOVORA

Član 2.

Banka i Klijent su saglasni da Klijent ovim Ugovorom ustupa Banci postojeća i/ili buduća novčana potraživanja prema pravnim licima sa kojima ima zaključen ugovor o prodaji roba, odnosno pružanju usluga, sa sedištem u Republici Srbiji (u daljem tekstu «Dužnici»), a koja su navedena u fakturama, sa obračunatim porezom na dodatu vrednost, zajedno sa pripadajućim sredstvima obezbeđenja i drugim sporednim pravima u vezi sa odnosnim novčanim potraživanjima prema Dužnicima, koje Klijent ovim Ugovorom ustupa Banci.

FAKTORING LIMIT

Član 3.

Banka se obavezuje da, prema uslovima i rokovima definisanim u ovom Ugovoru, prihvati ustupljena potraživanja i izvrši njihovo finansiranje najviše do ukupnog iznosa Faktoring Limita, koji iznosi:

RSD

(Slovima:).

**ROK
Član 4.**

Factoring Limit se odobrava sa rokom važenja od 12 (dvanaest) meseci, računajući od datuma stupanja na snagu Ugovora o faktoringu.

Rok dospeća Finansiranih potraživanja ne može biti duži od roka predviđenog Zakonom o faktoringu, ali ne kasnije od _____.

Neiskorišćeni iznos se može povući samo ako to neće uzrokovati prekoračenje zakonskih limita izloženosti banke, definisanih tačkom 58. Odluke Narodne banke Srbije o upravljanju rizicima.

PRAVA I OBAVEZE BANKE

Član 5.

Banka će finansirati ustupljena Potraživanja, isplatom Avansa Klijentu, pod uslovom da iznos svakog pojedinačnog Avansa ne prelazi iznos Pojedinačnog Limita za svakog Dužnika, definisanom u Prilogu br. 1 ovog Ugovora i ukupnog Factoring Limita.

Banka će isplatiti Klijentu iznos Avansa najkasnije u roku od 3 (tri) Radna dana od dana kada je Klijent dostavio Banci dokumenta navedena u Prilogu br. 2, ovog Ugovora

*Banka vrši uplatu Avansa u korist tekućeg račun Klijenta otvorenog kod Banke broj *****_*****.*

Banka zadržava pravo da na osnovu svoje slobodne procene, odluči o daljem korišćenju kao i o svakom pojedinačnom zahtevu Klijenta za isplatu Avansa po ovom Ugovoru. O svojoj odluci da ne odobri korišćenje sredstava, Banka će u pisanoj formi obavestiti Klijenta u roku od 2 (dva) Radna dana od dana prijema zahteva za korišćenje.

Tokom važenja ovog Ugovora Banka može da menja Listu Dužnika, uz

zaključenje posebnog Aneksa kojim se menja Prilog br. 1 Ugovora.

IZVEŠTAJI KOJE DOSTAVLJA BANKA

Član 6.

Banka se obavezuje da, tokom trajanja ovog Ugovora, Klijentu dostavlja jednom mesečno i to do 15-og u tekućem mesecu za predhodni mesec, sledeće izveštaje:

- *Izveštaj o isplaćenim Avansima po pojedinačnim Finansiranim Potraživanjima;*
- *Izveštaj o obračunatoj Faktoring Kamati i drugim kamatama iz ovog Ugovora ;*
- *Izveštaj o obračunatm i naplaćenim provizijama i naknadama iz ovog Ugovora;*
- *Izveštaj o dospelim, a nenaplaćenim ustupljenim Potraživanjima;*
- *Izveštaj o naplaćenim ustupljenim Potraživanjima;*
- *Izveštaj o stanju ustupljenih Potraživanja.*

Banka se takođe obavezuje da:

- *Obaveštava Dužnike o roku dospeća svih ustupljenih Potraživanja, dva puta pre roka dospeća svakog ustupljenog Potraživanja i to, prvi put 15 (petnaest) dana pre roka dospeća i drugi put 3 (tri) dana pre roka dospeća.*

KORIŠĆENJE FAKTORING LIMITA

Član 7.

Klijent se obavezuje da za finansiranje ustupljenih potraživanja dostavi Banci sva neophodna dokumenta prema Prilogu br. 2 ovog Ugovora:

- *Notifikaciju o prenosu potraživanja propisno potpisanu od strane Dužnika i Klijenta, sa [navedenom instrukcijom za plaćanje Banci na račun broj](#)*

265150032000000343;

- *Prioritetnu listu faktura, propisno potpisanu i overenu;*
- *originale/overene fotokopije ugovora o prodaji robe odnosno pružanju usluga;*

originale ili kopije Faktura koje se odnose na Potraživanja koje su predmet finansiranja;

Klijent se obavezuje da na zahtev Banke, dostavi original fakture i druge dokumente, koje Banka može razumno tražiti, a u svrhu pribavljanja dokaza o postojanju i punovažnosti finansiranih potraživanja i sporednih prava i/ili dokumenta, koja se odnose na potvrde Dužnika o prijemu robe/usluga, kao i podatke i dokaze koji omogućavaju ili olakšavaju njegovu naplativost.

Ukoliko je za punovažan prenos pojedinog potraživanja i/ili sporednog prava potrebno da se izvrše neke druge radnje, odnosno da se dostave Banci dodatni dokumenti, prenos takvog potraživanja smatraće se izvršenim tek kada Klijent na zahtev Banke izvrši takve radnje, odnosno dostavi dodatne dokumente.

FAKTORING KAMATA

Član 8.

Na iznos isplaćenog Avansa Banka obračunava faktoring kamatu po referentnoj stopi BELIBOR, uvećanoj za ___% na godišnjem nivou (u daljem tekstu „Factoring Kamata“).

BELIBOR je referentna kamatna stopa za dinarska sredstva ponudjena od strane banaka panela, na srpskom medjubankarskom tržištu, a koja se pojavljuje na Rojtersovoj strani “BELIBOR=” svakog radnog dana u ili oko 11:00 sati.

BELIBOR stopa se fiksira prvog radnog dana kamatnog perioda i to kako sledi:

- *jednomesečni BELIBOR za sva dospeća do 30 (trideset) dana, uključujući i 30. (trideseti) dan;*
- *dvomesečni BELIBOR za sva dospeća do 60 (šezdeset) dana, uključujući i 60. (šezdeseti) dan;*

- *tromesečni BELIBOR za sva dospeća do 90 (devedeset) dana, uključujući i 90. (devedeseti) dan;*
- *šestomesečni BELIBOR za sva dospeća preko 90 (devedeset) do 180 (stoosamdeset) dana.*

Kamatni Period predstavlja period na koji se vrši finansiranje Finansiranih Potraživanja i koji počinje od dana uplate Avansa Klijentu i završava se na dan dospeća Finansiranih Potraživanja (u daljem tekstu: „Kamatni Period“).

Dan dospeća Finansiranog Potraživanja predstavlja datum dospeća Finansiranog Potraživanja naveden u Fakturi.

Factoring Kamata se obračunava na iznos svakog pojedinačnog Avansa pre njegove uplate Klijentu.

Obračun Factoring Kamate se vrši primenom proporcionalne metode, a na bazi stvarnog broja dana u toku kamatnog perioda u odnosu na godinu od 360 dana.

Banka će odbiti iznos obračunate Factoring Kamate od iznosa svakog pojedinačnog Avansa koji uplaćuje Klijentu (eskontni metod).

U slučaju da Dužnik ne izmiri Finansirano Potraživanje do datuma dospeća naznačenog u Fakturi, Banka će tokom Regresnog perioda obračunavati Klijentu kamatu po stopi jednakoj Factoring kamati.

U slučaju da Dužnik ne izmiri Finansirano Potraživanje nakon isteka Regresnog Perioda, na sve dospеле a neizmirene iznose Finansiranog Potraživanja Banka će Klijentu obračunati zateznu kamatu u skladu sa aktima poslovne politike i zakonskim odredbama.

NAKNADE I PROVIZIJE

Član 9.

Klijent je obavezan da plati Banci sledeće provizije na ime naknade za usluge po ovom Ugovoru:

- *proviziju za aranžiranje koja iznosi (** %) godišnje od iznosa odobrenog Factoring Limita, s tim da seova provizija obračunava jedanput godišnje za odnosnu kalendarsku godinu, na bazi stvarnog broja dana u odnosu na*

godinu od 360 dana, a provizija za prvu godinu se plaća po zaključenju Ugovora, najkasnije na dan uplate prvog Avansa od strane Banke;

- *factoring proviziju za Finansirana Potraživanja u iznosu od ** % od nominalnog iznosa svakog pojedinačnog Finansiranog Potraživanja i ova provizija se plaća pre uplate svakog pojedinačnog Avansa od strane Banke.*

Provizije i naknade navedenu u ovom članu, kao i druge iznose koje Klijent isplaćuje Banci, saglasno ovom Ugovoru, Banka može da odbije od Avansa.

Klijent ovom ovlašćuje Banku da može da zaduži njegov tekući račun za iznos dospelih, a neplaćenih provizija i naknada.

TROŠKOVI I POREZI

Član 10.

Klijent snosi sve troškove koji mogu da nastanu u vezi izvršenja ovog Ugovora, uključujući i one koji se odnose na ostvarivanja prava Banke iz ovog Ugovora realizacijom predviđenih instrumenata obezbeđenja, eventualnog vođenja sudskog postupka radi zaštite interesa Banke, kao i prinudnog izvršenja (uključujući sudske troškove i takse, troškove zastupanja i druge troškove).

Sva potraživanja Banke prema Klijentu moraju biti plaćena u neto iznosu. U slučaju da Banka plati porez, taksu ili sličnu obavezu po osnovu bilo koje isplate ili naplate u vezi sa ovim Ugovorom, Klijent je obavezan da u roku od 5 (pet) Radnih Dana od dana dostavljanja Klijentu od strane Banke obaveštenja o nastalim troškovima, nadoknadi Banci iznos svih troškova navedenih u obaveštenju. U slučaju da Klijent ne izvrši obavezu naknade troškova Banci na način predviđen ovim stavom, Banka će na iznos plaćenih troškova obračunati zateznu kamatu počev od dana kada je trošak nastao.

Klijent je odgovoran za plaćanje troškova po osnovu prometa roba i usluga (carine i porezi), špediterskih usluga, administrativnih dažbina i drugih vrsta poreza u vezi sa prometom roba i usluga ili bilo kojih drugih troškova za koje se Klijent obavezao na plaćanje prema ugovoru o prodaji robe, odnosno pružanju usluga zaključenim između Klijenta i Dužnika.

NAPLATA FINANSIRANOG POTRAŽIVANJA I GARANTNI FOND

Član 11.

Ukoliko Dužnik uredno i u roku dospelosti naznačenom u Fakturi izvrši plaćanje Finansiranog Potraživanja Banci, Banka je dužna da najkasnije u roku od 2 (dva) Radna Dana isplatiti Klijentu iznos Garantnog fonda pod uslovom

- (i) daje Klijent izvršio sve obaveze iz ovog Ugovora i*
- (ii) da ne postoje dospela Ustupljena Potraživanja koja nisu plaćena Banci od strane bilo kog Dužnika.*

Ukoliko Dužnik ne izvrši plaćanje Finansiranog Potraživanja ni nakon isteka Regresnog Perioda:

- 1) Banka nema obavezu naplate Finansiranog Potraživanja, od Dužnika i isplate predmetnih iznosa Klijentu.*
- 2) Klijent ovim ovlašćuje Banku da Finansirano Potraživanje naplati putem kompenzacije s potraživanjem Klijenta prema Banci po osnovu:*
 - (i) obaveze Banke prema Klijentu za isplatu Avansa za bilo koje Finansirano Potraživanje prema bilo kom Dužniku i/ili*
 - (ii) iz Garantnog fonda i bez bilo kakve dalje saglasnosti Klijenta i samo uz naknadno obaveštenje Klijentu o izvršenoj kompenzaciji.*

Ukoliko u toku trajanja ovog Ugovora dospe za naplatu neko potraživanje Banke prema Klijentu po osnovu ovog Ugovora i to potraživanje ne bude plaćeno Banci od strane Klijenta, Banka može da zadrži odgovarajući iznos iz Garantnog fonda, radi obezbeđivanja i naplate svojih Potraživanja prema Klijentu.

PRAVO REGRESA

Član 12.

Klijent je odgovoran Banci za postojanje i naplativost Finansiranog Potraživanja, kamata, provizija i troškova uključujući i troškove sudskog postupka protiv Dužnika.

Ukoliko Banka ne primi od Dužnika ukupan iznos Finansiranog Potraživanja u

Regresnom periodu, Klijent se obavezuje da prvog Radnog dana posle isteka Regresnog perioda izvrši povraćaj Banci iznos Avansa umanjen za uplate dela Finansiranog Potraživanja koje je Dužnik izvršio Banci i uvećan za pripadajuće Faktoring Kamate i zatezne kamate, saglasno ovom Ugovoru, obračunate od dana isplate Avansa Klijentu do dana plaćanja Avansa Banci, kao i sve troškove (uključujući i sudske) koje je Banka imala u vezi sa naplatom Potraživanja.

Nakon izmirenja potraživanja na način iz stava 2. ovog člana, Banka će Klijentu ustupiti Finansirano Potraživanje do visine iznosa Finansiranog Potraživanja koji je Banci plaćen od strane Dužnika, pod uslovima predviđenim ovim Ugovorom.

Ukoliko u roku od 5 (pet) dana po isteku Regresnog perioda Klijent ne izvrši obaveze iz stava 2. ovog člana, Banka ima pravo da radi naplate svojih potraživanja prema Klijentu aktivira bilo koji, odnosno sve instrumente obezbeđenja predviđene ovim Ugovorom.

Klijent snosi punu odgovornost za štetu prouzrokovanu Banci zbog neblagovremnog plaćanja Finansiranih Potraživanja od strane Dužnika, kao i ako je na dan uplate Avansa od strane Banke Klijentu Finansirano Potraživanje ili bilo koji deo Finansiranog Potraživanja (i) nepostojeći ili nepunovažan (ii) prestao da postoji ili prestao da bude punovažan ili (iii) postao sporan u pogledu punovažnosti i/ili visine.

Banka zadržava pravo da zahteva plaćanje Avansa od Klijenta i pre isteka Regresnog perioda u slučajevima predviđenim ovim Ugovorom.

Član 13

UKLJUČIVANJE DEPOZITA KOD BANKE

Klijent se obavezuje da kod Banke vodi svoj dinarski i devizni račun.

O otvaranju navedenih računa Klijent je sa Bankom zaključio posebne ugovore koji se ne mogu raskinuti do potpunog izmirenja svih obaveza Korisnika kredita po ovom Ugovoru.

Klijent se obavezuje da, u periodu trajanja ovog Ugovora usmerava najmanje ___% dinarskih priliva, ostvarenih po osnovu prodaje roba, proizvoda i usluga, preko računa otvorenog kod Banke.

Klijent se obavezuje da, u periodu trajanja ovog Ugovora usmerava najmanje ___% deviznih priliva, ostvarenih po osnovu prodaje roba, proizvoda i usluga, preko računa otvorenog kod Banke.

Klijent je saglasan da dinarsko i devizno poslovanje obavlja preko Banke u gore navedenom obimu po Tarifi naknada i troškova Banke za usluge pravnim licima.

OBEZBEĐENJA

Član 14.

Klijent se obavezuje da odmah nakon zaključenja ovog Ugovora, a pre prve isplate Avansa, a na ime obezbeđenja obaveza iz ovog Ugovora dostavi Banci:

- *5 (pet) blanko solo menica sa klauzulom “bez protesta”, overenih i potpisanih od strane ovlašćenih lica Klijenta kao i odgovarajući zahtev za registraciju menica.*

Klijent se obavezuje da će u periodu trajanja ovog Ugovora, odnosno do konačnog izmirenja svih svojih ugovornih obaveza, na zahtev Banke dostaviti i druge instrumente obezbeđenja, ako bilo koji od instrumenata obezbeđenja predviđenih ovim Ugovorom izgubi pravnu valjanost ili promeni vrednost tako da po mišljenju Banke više ne pruža dovoljno obezbeđenje za obaveze Klijenta.

PODACI IIZJAVE KLIJENTA

Član 15.

Klijent izjavljuje i jemči:

- *da je vlasnik svih ustupljenih Potraživanja koja su predmet ovog Ugovora i da potraživanja u celosti postoje kao punovažna, безусловna i nesporna obaveza Dužnika u iznosu i sa dospelošću kao što je to navedeno u svakoj od faktura, koje su priložene uz Prioritetnu listu Faktura, te da se radi o potraživanjima čije ustupanje nije zabranjeno ili ograničeno;*
- *da su ustupljena Potraživanja iz faktura koje su priložene uz Prioritetnu listu*

Faktura preneta isključivo Banci i da nisu i neće biti ustupljena ili založena trećim licima;

- *da ne postoje dugovanja prema Dužnicima koja Dužnicima mogu dati pravo prigovora ili pravo neizvršenja obaveza plaćanja Finansiranih Potraživanja ili zahteva za povraćaj iznosa Finansiranog Potraživanja koja su isplaćena Banci;*
- *da nije pokrenut sudski ili izvršni postupak koji za predmet ima Ustupljeno Potraživanje;*
- *da je Faktura koja je priložena uz Prioritetnu listu faktura u kojoj je navedeno ustupljeno Potraživanje dostavljena na osnovu isporučene robe/ izvršenih usluga koje u celosti ispunjavaju uslove dogovorene između Klijenta i Dužnika;*
- *da je roba/usluge navedene u svakoj pojedinačnoj Fakturi priloženoj uz Prioritetnu listu faktura prodata i predata Dužniku/izvršena i primljena od strane Dužnika;*
- *da su svi dokumenti, a posebno Komercijalni Ugovori, Notifikacije o prenosu potraživanja, Fature i Otpremnice, koji su dostavljeni Banci radi potvrde prenosa potraživanja tačni i važeći, a naročito da su, Klijent i Dužnik bili zastupani od lica koja imaju ovlašćenja za preuzimanje obaveza od strane Klijenta, odnosno Dužnika, Klijent je odgovoran za ispravnost potpisa na datim dokumentima;*
- *da se ustupanjem Ustupljenih Potraživanja ne krši ni jedan važeći ugovor, odluka ili propis;*
- *ni jedan od Dužnika na dan sačinjavanja Ugovora nje u docnji duže od 30 dana sa izmirenjem bilo koje obaveze koje ima prema Klijentu;*
- *da se na dan dostavljanja Prioritetne liste Faktura Banci od strane Klijenta nijedan Dužnik ne nalazi u nepovoljnoj finansijskoj situaciji. Smatraće se da se Dužnik nalazi u nepovoljnoj finansijskoj situaciji ukoliko usled događaja ili okolnosti koje je Klijent znao ili mogao znati, a koje su dovele ili mogu da dovedu do pogoršanja finansijske situacije Dužnika posebno u slučaju:*

- *da je protiv Dužnika pokrenut postupak prinudnog izvršenja ili podnet predlog za otvaranje stečajnog postupka, ili drugog postupka sa sličnim ishodom;*
- *ako dođe do direktne i/ili indirektnе promene postojeće vlasničke strukture;*
- *da je Dužnik insolventan;*
- *da su nastupile bitne promene u poslovanju Dužnika, na njegovoj imovini, obavezama ili finansijskom položaju, čime se sposobnost Dužnika da ispunі svoje obaveze po ovom Ugovoru stvarno narušila, odnosno postoji osnovana sumnja da će se narušiti;*
- *da je dostavio Banci sve Ugovore o prodaji robe, odnosno pružanju usluga sa Dužnicima iz Priloga br. 1, a koji su na snazi na dan zaključenja ovog Ugovora, kao i da će dostaviti ugovore koje Klijent zaključi sa navedenim Dužnicima tokom trajanja ovog Ugovora, uključujući i sva sredstva obezbeđenja;*
- *da će bez odlaganja obavestiti Banku o povraćaju robe koja je predmet ugovora o prodaji od strane Dužnika u roku od 3 (tri) dana od njenog prijema, kao i da će vratiti Banci razliku između iznosa isplaćenog Avansa i iznosa za koji je umanjeno Finansirano Potraživanja koje je naplaćeno od Dužnika i to u roku od 7 (sedam) dana od prijema robe;*
- *da će bez odlaganja, u pisanoj formi, uz prateću validnu dokumentaciju, obavesti Banku o primedbama Dužnika na fizičke ili pravne nedostatke isporučene robe ili izvršene usluge, kao i o eventualnom prihvatanju reklamacija Dužnika koje utiču na smanjenje iznosa Finansiranog Potraživanja.*

Član 16.

POSEBNE OBAVEZE KLIJENTA

Klijent se obavezuje da:

- *podnosi Banci godišnje izveštaje o svom poslovanju (u formi bilansa stanja, bilansa uspeha, izveštaja o tokovima gotovine, izveštaja o promenama na kapitalu, statističkog aneksa i napomena), dodatni računovodstveni izveštaji*

i druga dokumenta navedena u Prilogu br. 2;

- *uz finansijske izveštaje, podnosi revizorske izveštaje, ako je revizija zakonski obavezna za Klijenta. ukoliko revizija nije obavezna, Banka ima pravo da zahteva od Klijenta da podnese i izveštaj revizora, koji će biti sačinjen o trošku Klijenta;*
- *će dostaviti Banci informacije i dokumenta koja se odnose na njegovu i Dužnikovu pravnu i finansijsku situaciju u skladu sa Prilogom br. 2., kao i druge informacije i dokumenta prema zahtevu Banke;*
- *na zahtev Banke omogući predstavnicima Banke uvid u svoje poslovne knjige;*
- *obavesti Banku o statusnim i drugim promenama koje se upisuju u registar Agencije za privredne registre Republike Srbije i druge registre, i to u roku od 3 (tri) dana od dana donošenja odluke nadležnog organa Klijenta o navedenim promenama;*
- *neće, bez prethodne saglasnosti Banke, a za vreme važenja ovog Ugovora, zaključiti bilo koji kredit ili se zadužiti na bilo koji način;*
- *neće, bez prethodne saglasnosti Banke, a za vreme važenja ovog Ugovora, dati u zalog svoju sadašnju ili buduću nepokretnu ili pokretnu imovinu ili drugu stalnu imovinu;*
- *neće doći do direktne i/ili indirektne promene postojeće vlasničke strukture;*
- *će u periodu važenja ovog Ugovora poštovati pravo prvenstva plaćanja obaveza prema Banci po osnovu kamate i glavnice po ovom Ugovoru u odnosu na obaveze prema povezanim licima kao što su otplata interkompanijskih kredita ili pozajmica osnivača, ako takve pozajmice/krediti postoje u trenutku potpisivanja ovog Ugovora, kao i one koje nastanu u periodu važenja ovog Ugovora, što podrazumeva da interkompanijski krediti/pozajmice neće biti otplaćivani sve dok se u potpunosti ne izmire sve obaveze po osnovu kamate i glavnice prema Raiffeisen banci a.d. Beograd po ovom Ugovoru; Klijent će dostaviti izjavu(e) o subordinaciji takvih interkompanijskih kredita / pozajmica osnivača, izdate od strane svih zajmodavaca, odnosno kompanija*

ОГРАНИЧЕЊА У ФИНАНСИРАЊУ ПОТРАЖИВАЊА

Члан 17.

Banka može da odbije finansiranje, odnosno da smanji Pojedinačni Limit za Dužnika ili da Dužnika isključi sa Liste Dužnika uz obaveštenje u pisanoj formi dostavljeno Klijentu u slučaju kršenja odredbi Člana 16 i Člana 17 ovog Ugovora, kao i ukoliko:

- *prema oceni Banke Dužnikova pravna ili finansijska situacija dovodi u sumnju mogućnost blagovremenog plaćanja Ustupljenih Potraživanja Banci;*
- *Dužnik kasni sa plaćanjem potraživanja više od 30 (trideset) dana od dana dospelosti potraživanja;*
- *Dužnik vrši plaćanja potraživanja na račun Klijenta ili putem kompenzacije međusobnih potraživanja između Klijenta i Dužnika;*
- *je protiv Dužnika pokrenut postupak prinudnog izvršenja ili podnet predlog za otvaranje stečajnog postupka, ili drugog postupka sa sličnim ishodom;*
- *da je Dužnik insolventan;*
- *su nastupile bitne promene u poslovanju Dužnika, njegovoj imovini, obavezama ili finansijskom položaju, na osnovu kojih po proceni Banke postoji osnovana sumnja u sposobnost Dužnika da ispuni svoje obaveze po ovom Ugovoru ili je sposobnost Dužnika, prema proceni Banke umanjena ili može biti umanjena;*
- *Dužnik odbije da izvrši plaćanje Banci Finansiranog Potraživanja zbog fizičkog ili pravnog nedostatka isporučene robe odnosno izvršene usluge;*
- *u slučaju da Dužnik raskine ugovor o prodaji robe, odnosno pružanju usluga.*

Banka ne prihvata obaveze Klijenta iz ugovora o prodaji robe, odnosno pružanju usluga prema Dužniku i ni u jednom slučaju ne postaje ugovorna strana u odnosnim ugovorima.

KAŠNJENJA I NEREALIZOVANA PLAĆANJA

Član 18.

U slučaju da Banka ne primi uplatu od Dužnika u visini celokupnog Finansiranog Potraživanja u roku dospelosti navedenom u Fakturi, Banka:

- *će obavestiti o tome Klijenta u roku od 10 (deset) dana od dana dospeća Finansiranog Potraživanja;*
- *će uputiti pismenu opomenu Dužnika i to na svakih 5 (pet)dana u toku Regresnog perioda;*
- *može preduzeti sve radnje radi naplate Finansiranog Potraživanja od Dužnika zajedno sa pripadajućom kamatom i troškovima. U tom slučaju Klijent je obavezan da sarađuje sa Bankom u cilju naplate Finansiranog Potraživanja i realizacije sporednih prava koja su preneti na Banku*

Ukoliko Dužnik plati Banci Finansirano Potraživanje nakon roka njegovog dospeća, a pre isteka Regresnog perioda, i pri tom ne plati pripadajuće zatezne kamate, Banka zadržava pravo da pismenom opomenom pozove Dužnika ili Klijenta da plate pripadajuće zatezne kamate, ili da iznos zateznih kamata naplati iz Garantnog fonda.

ODGOVORNOST KLIJENTA

Član 19.

Klijent je odgovoran za štetu prouzrokovanu Banci nastalu usled neispunjenja ugovornih obaveza, ili kršenjem odredbi ovog Ugovora od strane Klijenta, odnosno zbog neizmirenja Finansiranog Potraživanja ili dela Finansiranog Potraživanja ili neblagovremenog izmirenja Finansiranog Potraživanja od Dužnika.

Pored obaveze naknade štete Banci, Klijent je dužan da vrati Banci iznos Avansa najkasnije po isteku roka od 30 (trideset) dana od roka dospeća Finansiranog Potraživanja, ukoliko do tog vremena Dužnik ne plati Finansirano Potraživanje, i ukoliko je:

- *Dužnik osporio osnov ili visinu Finansiranog Potraživanja u celini ili delimično ili osporava svoju obavezu plaćanja Finansiranog Potraživanja stavljajući reklamaciju Klijentu na isporučenu robu ili izvršene usluge, ili je osporio rokove isporuke ili dokumentaciju koju Klijent dostavlja Dužniku shodno ugovoru o prodaji roba odnosno pružanju usluga;*
- *Dužnik izvršio plaćanje Finansiranog Potraživanje Banci nakon roka dospeća zbog reklamacije koju je podneo Klijentu;*
- *Dužnik osporio osnov ili visinu Finansiranog Potraživanja u celini ili delimično*
- *osporava svoju obavezu plaćanja Finansiranog Potraživanja stavljajući reklamaciju Klijentu na isporučenu robu ili izvršene usluge,*
- *osporio rokove isporuke ili dokumentaciju koju Klijent dostavlja Dužniku shodno ugovoru o prodaji roba odnosno pružanju usluga;*
- *Klijent bez prethodne saglasnosti Banke izvršio izmene ugovora o prodaji robe, odnosno pružanju usluga;*

Ukoliko Finansirano Potraživanje delimično ili u celosti prestane iz razloga što je Klijent primio isplatu, ili drugo ispunjenje od strane Dužnika, kao i ako je izvršena kompenzacija sa nekom Klijentovom obavezom prema Dužniku, smatra se da je Klijent primio takvu isplatu, odnosno ispunjenje za račun Banke po osnovu Finansiranog Potraživanja, koje je na taj način u celini ili delimično prestalo.

Klijent je dužan da Banci bez odlaganja, a najkasnije u roku od 3 (tri) dana prenese svaki iznos primljen od Dužnika, a u slučaju prijema drugog ispunjenja, novčanu protivvrednost takvog ispunjenja za koju se u skladu sa prethodnim stavom smatra da je primljena za račun Banke.

U slučaju da Banka ne primi od Dužnika uplatu ukupnog iznosa Finansiranog Potraživanja na Dan dospeća, iz razloga navedenih u ovom Članu, Klijent ovim ovlašćuje Banku da Finansirano Potraživanje naplati putem kompenzacije s potraživanjem Klijenta prema Banci iz Garantnog fonda, bez bilo kakve dalje saglasnosti Klijenta i samo uz naknadno obaveštenje Klijentu o izvršenoj kompenzaciji.

RASKID UGOVORA

Član 20.

Banka ima pravo da jednostrano raskine ovaj Ugovor i pre isteka ugovorenog roka, ukoliko Klijent neuredno i neblagovremeno ispunjava svoje ugovorne obaveze, odnosno povredi bilo koju ugovornu odredbu ili odredbu iz priloga ovog Ugovora, ili je po proceni Banke izvesno da Klijent neće ispuniti svoje ugovorne obaveze, u kom slučaju će Klijentu biti upućena pismena izjava o raskidu ovog Ugovora preporučenim pismom sa povratnicom, na adresu Klijenta naznačenu u ovom Ugovoru, ili na adresu koju Klijent u pismenoj formi naknadno dostavi Banci.

Na dan raskida Ugovora sve obaveze Klijenta dospevaju na naplatu.

Banka ima pravo da jednostrano raskine Ugovor sa trenutnim dejstvom i u sledećim slučajevima:

- povreda obaveza plaćanja po bilo kom drugom plasmanu koji Klijent ili Dužnik koriste ili će koristiti kod Banke;*
- povrede obaveza od strane Klijenta ili Dužnika prema drugim poveriocima, bankama ili bilo kojim drugim finansijskim institucijama, a ukoliko zbog toga dođe ili može doći do prevremenog dospeća takvih obaveza;*
- da su nastupile, ili je, po proceni Banke izvesno da će nastupiti određene okolnosti koje mogu negativno uticati na sposobnost Klijenta i Dužnika da uredno izvršava svoje obaveze iz ovog Ugovora;*
- ako se ustanovi da bilo koja izjava data od strane Klijenta u ovom Ugovoru ili u priložima uz ovaj Ugovor, kao i bilo koji dokument ili podatak dostavljeni od strane Klijenta nisu istiniti, potpuni ili ažurni;*
- ako protiv Klijenta bude pokrenut postupak prinudnog izvršenja ili podnet predlog za otvaranje stečajnog postupka, ili drugog postupka sa sličnim ishodom;*
- ako dođe do direktne i/ili indirektno promene postojeće vlasničke strukture Klijenta;*
- ako Klijent ili Dužnik postanu insolventni, obustave plaćanja ili njihov račun bude predmet prinudne naplate;*

- *ako nastupe bitne promene u poslovanju Klijenta ili Dužnika, njihovoj imovini, obavezama ili finansijskom položaju, na osnovu kojih po proceni Banke postoji osnovana sumnja u sposobnost Dužnika da ispuni svoje obaveze po ovom Ugovoru ili je sposobnost Dužnika prema proceni Banke stvarno umanjena ili može biti umanjena;*
- *ako bilo koji od instrumenata obezbeđenja predviđenih ovim Ugovorom izgubi pravnu snagu ili promeni vrednost, tako da po mišljenju Banke više ne pruža dovoljno obezbeđenje za obaveze Klijenta, a Klijent na poziv Banke, u primerenom roku koji odredi Banka to sredstvo obezbeđenja ne zameni drugim, koje po mišljenju Banke u dovoljnoj meri obezbeđuje njegova potraživanja prema Klijentu.*

RASPOLAGANJE PODACIMA

Član 21

Ugovorne strane prihvataju obavezu da sve podatke do kojih dođu u toku međusobne poslovne saradnje čuvaju kao poslovnu tajnu.

Klijent ovlašćuje Banku da podatke iz ovog Ugovora, o Klijentu, povezanim licima i priloženu dokumentaciju može proslediti u centralnu bazu podataka Raiffeisen grupe u zemlji i inostranstvu i saglasan je da sve članice Raiffeisen grupe mogu imati pristup tim podacima i koristiti se njima.

Klijent je saglasan da Banka podatke iz ovog Ugovora može dostaviti Kreditnom birou koji se vodi kod Udruženja banaka i drugih finansijskih organizacija kao i u Narodnu banku Srbije.

Klijent je saglasan da Banka izvrši upis ovog Ugovora u Registar faktoringa ili drugu javnu evidenciju zaključenih Ugovora o faktoringu, ukoliko oni budu ustanovljeni u periodu važenja ovog ugovora.

Ukoliko je za punovažan upis ovog Ugovora potrebno ili korisno izvršiti neku drugu radnju odnosno dostaviti dodatnu dokumentaciju, Klijent je obavezan da na zahtev Banke izvrši sve takve radnje i dostavi odgovarajuća dokumenta.

Član 22.

Banka ima pravo da u celini ili delimično cedira ili prenese pravo iz ovog Ugovora. Klijent ovim daje saglasnost da Banka može preneti obavezu iz ovog Ugovora trećem licu.

JEDNAKO RANGIRANJE POTRAŽIVANJA

Član 23.

Klijent je saglasan da potraživanja Banke po ovom Ugovoru imaju prioritet ili najmanje jednak tretman u odnosu na njegove ostale obaveze, kao i da će obaveze prema Banci imati prioritet ili najmanje jednak tretman u njegovim plaćanjima, osim u odnosu na obaveze Klijenta za koje postoji zakonsko pravo prioritetskog izmirenja.

ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

Član 24.

Klijent se obavezuje da projektuje, gradi, eksploatiše, održava i nadzire sva svoja gradilišta, fabrike, opremu i instalacije u skladu sa važećim zakonima o životnoj sredini, zaštiti na radu, zaštiti kulturne baštine, zaštiti dece i zaštiti od prinudnog rada, da poštuje pravila i propise (uključujući međunarodne konvencije koje su i kada su pravno obavezujuće) Republike Srbije, ili bilo kog njenog dela koji su važeći u datom periodu.

SUDSKA NADLEŽNOST

Član 25.

Ugovorne strane su saglasne da će sve eventualne sporove proistekle iz ovog Ugovora nastojati da reše sporazumno, a ukoliko dođe do sudskog spora ugovorne strane određuju nadležnost Privrednog suda u Beogradu.

PRIMENA ZAKONSKIH ODREDBI

Član 26.

Na sve što nije predviđeno ovim Ugovorom, primeniće se zakonske odredbe.

Ukoliko u toku važenja ovog Ugovora stupe na snagu zakonska ili podzakonska akta koja na bilo koji način utiču na obračun, iznos i naplatu kamate, naknada i troškova koji proizilaze iz ovog Ugovora, Banka zadržava pravo da od trenutka primene tih propisa izmeni visinu kamate, naknada i

troškova utvrđenih ovim Ugovorom.

IZMENE UGOVORA

Član 27.

Sve izmene ovog Ugovora biće sačinjene isključivo u pisanoj formi i potpisane od strane obe Ugovorne strane ili njihovih ovlašćenih zastupnika.

Član 28.

Ovaj Ugovor stupa na snagu dana _____godine i sačinjen je u 2 (dva) istovetna primerka. Svaka ugovorna strana će primiti po 1 (jedan) original.

Klijent se obavezuje da potpisane primerke ovog ugovora dostavi Banci najkasnije do _____godine.

ZA BANKU

ZA KLIJENTA

Prilog br. 1 Ugovora o faktoringu

LISTA DUŽNIKA

Dužnik	<i>Adresa sedišta Dužnika</i>	<i>Mati čni broj</i>	PIB	Pojedinačni Limit RSD <i>u</i>	<i>% avansa</i>	<i>Pojedinačni limit za finansiranje u RSD</i>	<i>Broj komercijalnog ugovora</i>	<i>Rok važenja ugovora</i>

ZA KLIJENTA

Prilog br. 2 Ugovora o faktoringu

Ovaj Prilog br. 2 čini sastavni deo Ugovora o faktoringu _____ od __.20xx. godine, koji je zaključen između:

Raiffeisen banke a.d., Beograd

i

a što je u skladu sa odredbama člana 5 navedenog Ugovora.

Klijent svojim potpisom na ovom Prilogu br. 2 potvrđuje tačnost i verodostojnost svih podataka koje je predao, prezentovao, odnosno stavio na uvid Banci, datih izjava i saglasnosti, a posebno sledećeg:

I)

- Klijent je društvo s ograničenom odgovornošću/Alt. akcionarsko društvo koje je upisano u registar privrednih subjekata Agencije za privredne registre sa matičnim brojem XXXXX;
- Klijent nije pokrenuo postupak za upis ili poništenje bilo kog podatka ili činjenice od značaja za pravni status, niti je takav zahtev podnet od strane trećeg lica;
- Finansijski izveštaji, podaci o imovini i obavezama Klijenta i drugi podaci koji su dostavljeni Banci potpuni su, tačni i istiniti;
- Klijent ima potpunu pravnu i poslovnu sposobnost za zaključenje i ispunjenje Ugovora;
- Sve odluke, odobrenja ili saglasnosti koje su na osnovu zakonskih propisa ili

akata Klijenta potrebne za zaključenje i/ili ispunjenje ovog Ugovora punovažne su i potpune, i donete su od strane ovlašćenih organa, potpisane od strane ovlašćenih lica i u celini su na snazi;

- *Klijent nema obaveza prema trećim licima uključujući i obaveze koje su predmet prioriternog namirenja shodno zakonu, ugovoru ili bilo kom drugom osnovu, osim onih o kojima je obavestio Banku i onih obaveza koje proisteknu iz redovnog poslovanja Klijenta.*

- *Protiv Klijenta se ne vode sudski i drugi sporovi i/ili postupci pred državnim organima, niti postoje zahtevi trećih lica i/ili državnih organa u odnosu na Klijenta koji su sporni i mogu biti predmet sudskog ili drugog postupka, a koji bi mogli negativno uticati na sposobnost Klijenta da ispunjava obaveze iz ovog Ugovora;*

- *Klijent nema neizmirenih obaveza prema poreskim organima, fondovima penzionog i zdravstvenog osiguranja, kao ni drugih neizmirenih obaveza za koje postoji zakonsko pravo prioriternog namirenja, osim onih o kojima je obavestio Banku;*

- *Nepokretna, pokretna i/ili druga imovina Klijenta nema tereta i slobodna je od bilo kakvih prava, zahteva ili pretenzija trećih osoba, a posebno stvarnopravnih tereta, osim onih o kojima je Klijent obavestio Banku;*

- *Ovaj Ugovor i svu prateću dokumentaciju potpisala su ovlašćena lica Klijenta.*

- *Klijent potpisivanjem ovog Ugovora potvrđuje datu saglasnost za povlačenje izveštaja iz Kreditnog Biroa*

- *Klijent potpisivanjem ovog Ugovora potvrđuje da nije bilo promena u statusnoj dokumentaciji (Aktu o osnivanju i/ili Statutu privrednog društva) u odnosu na poslednje dostavljene Banci (u slučaju da je bilo promena u ovom smislu potrebno je Banci dostaviti overene fotokopije odnosnih dokumenata).*

- **(Alt. kada Klijent nema int.komp.kredit/pozajmicu)** *Klijent pod punom materijalnom i krivičnom odgovornošću, potvrđuje da u momentu zaključenja ovog Ugovora ne koristi interkompanijski kredit / pozajmicu osnivača.*

II)

Klijent se jednostrano obavezuje da do potpunog izmirenja svih svojih obaveza koje proizlaze iz ovog Ugovora, neće, bez prethodne pismene saglasnosti Banke:

- *Donositi odluke ili pokretati bilo koji postupak koji ima ili može imati za posledicu prestanak Klijenta kao pravnog lica ili pristati na pokretanje i*

vođenje postupka;

- *Sprovoditi statusne promene (pripajanje, spajanje ili podela preduzeća) ili promene oblika preduzeća;*
- *Sticati udele i/ili akcije u drugim preduzećima;*
- *Smanjivati osnovni kapital;*
- *Prestati obavljati delatnost za koju je registrovan;*
- *Napred navedene izjave Klijenta moraju biti potpune, istinite i ažurne, u svako vreme od trenutka zaključenja ovog Ugovora pa sve do izmirenja svih potraživanja koje Banka ima prema Klijenta po osnovu ovog Ugovora, uključujući i eventualnu naknadu štete i druge obaveze koje mogu proisteći iz ovog Ugovora ili povodom njega.*
- *Ukoliko Banka do konačnog izmirenja obaveza Klijenta ustanovi da je Klijent dao nepotpune ili netačne podatke i izjave, ili da iste nije dostavio blagovremeno, i da je Klijent preduzimao i preduzima radnje navedene u ovom Prilogu br. 2 bez prethodnog blagovremenog obaveštavanja Banke, smatra će se da je Klijent povredio obaveze iz ovog Ugovora, u kom slučaju Banka može jednostrano raskinuti Ugovor o faktoringu br. _____.*

III)

Klijent pre isplate prvog Avansa dostavlja Banci sledeću dokumentaciju:

- *Izvod iz registra Agencije za privredne registre i OP obrazac za Klijenta i Dužnika;*
- *Originale ili overene fotokopije Akta o osnivanju i/ili Statuta privrednog društva, u slučaju da je bilo promena u odnosu na poslednje dostavljene Banci ;*
- *Izjavu o subordinaciji interkompanijskih kredita/pozajmica osnivača;*
- *Odluku nadležnog organa Klijenta kojom se odobrava zaključenje ovog Ugovora (skupštine u slučaju sticanja i raspolaganja imovinom velike vrednosti, u skladu sa članom 470. Zakona o privrednim društvima);*
- *Pisanu saglasnost za povlačenja izveštaja iz Kreditnog Biroa koji se vodi kod Udruženja banaka i drugih finansijskih organizacija potpisana i overena od strane ovlašćenih lica Klijenta i Dužnika;*
- *5 (pet) blanko solo menica sa klauzulom “bez protesta”, overenih i potpisanih*

od strane ovlašćenih lica Klijenta uz odgovarajuću pismenu izjavu, čiji tekst daje Banka kao i odgovarajući zahtev za registraciju menica;

- *Originale/overenu fotokopije ugovora o prodaji robe odnosno pružanju usluga;*
- *Dokumentaciju koja se odnosi na sporedna prava po ugovorima o prodaji roba odnosno pružanju usluga.*

IV)

Klijent pre isplate svakog Avansa dostavlja Banci sledeću dokumentaciju:

- *Notifikaciju o prenosu Potraživanja za Ustupljena Potraživanja koja su predmet finansiranja, potpisanu od strane Dužnika i Klijenta;*
- *Prioritetnu listu (potpisanu i overenu);*
- *Originale ili kopije faktura za Ustupljena Potraživanja koja su predmet finansiranja;*
- *bilo koji drugi dokument koji Banka može razumno zatražiti.*

ZA KLIJENTA

NA MEMORANDUMU KLIJENTA

Prilog br. 3 Ugovora o faktoringu

NOTIFIKACIJA O PRENOSU POTRAŽIVANJA PREMA _____
(Dužnik) PO SPECIFIKACIJI FAKTURA

Obaveštavamo Vas da smo u skladu sa Ugovorom o faktoringu broj _____ od dana __.__.201__.godine, i svim pripadajućim Aneksima, koji smo zaključili sa Raiffeisen bankom a.d Beograd (u daljem tekstu: Banka) na rok od 12 meseci od datuma zaključenja Ugovora (Alt. na rok do _____), ustupili i na nju u celosti preneli svoja potraživanja prema Vama po sledećim fakturama

Fakturabr.	Iznosfakture	Datumizdavanja Fakture	Datum dospeća Fakture
Total:			

Molimo Vas da dospele obaveze po gore navedenim ustupljenim potraživanjima izmirite plaćanjem u korist Banke na račun 265150032000000343 sa pozivom na broj *** (broj fakture po kojoj se vrši plaćanje); Vaša obaveza po navedenim potraživanjima smatraće se ispunjenom samo ukoliko izvršite plaćanje u skladu sa ovim Obaveštenjem.

Molimo Vas da potpisom izjave dužnika na donjem delu ovog Obaveštenja potvrdite da ste upoznati sa ustupanjem potraživanja.

Datum/Date

(pečat i potpis ovlašćenog lica
Klijenta)

IZJAVA DUŽNIKA - _____

Potvrđujemo da smo upoznati sa ustupanjem potraživanja na koje se odnosi gore navedeno obaveštenje i sa njim smo bezuslovno saglasni.

Izjavljujemo:

- (i) Da je ukupan iznos od RSD _____ po osnovu navedenih potraživanja (specifikacije faktura) nesporan za plaćanje

- (ii) *Da ćemo sve iznose dugovane po osnovu navedenih potraživanja, neposredno platiti Banci;*
- (iii) *Da između nas i _____ (klijent) kao prvobitnog poverioca nije ugovorena zabrana ustupanja i prenosa potraživanja.*
- (iv) *Da nismo obavešteni o ustupanju potraživanja po fakturama navedenim u ovom obaveštenju drugom poveriocu;*
- (v) *Da potpisivanjem ove izjave dajemo saglasnost za povlačenje izveštaja iz Kreditnog Biroa.*
- (vi) *Da između nas i _____ (klijent) kao prvobitnog poverioca neće biti izvršene kompenzacije niti povraćaj kupljene robe po osnovu ustupljenih potraživanja*

Datum/Date

(pečat dužnika i potpis ovlašćenog lica Dužnika)

NA MEMORANDUMU KLIJENTA

Prilog br. 4 Ugovora o faktoringu

RAIFFEISEN BANKA AD BEOGRAD

Đorđa Stanojevića 16

11070 Novi Beograd

Za Odeljenje za kreditiranje privrede I

_____, / 10_

Predmet: Ugovor o faktoringu br. _____ od _____. godine
(«Ugovor») zaključen između Raiffeisen banke a.d. Beograd,
Đorđa Stanojevića 16 («Banka») i [poslovno ime], [sedište]
(«Klijent»)- Prioritetna lista Faktura broj _____

Poštovani,

dostavljamo Vam prioritetnu listu Faktura broj _____ našeg Dužnika XXXXXXXXXX kako sledi:

Faktura br.	Iznos fakture	Datum izdavanja	Datum dospeća
		Fakture	Ustupljenog
			Potraživanja

Ovim neopozivo potvrđujemo, pod punom materijalnom i krivičnom odgovornošću, da su Ustupljena Potraživanja navedena u gornjoj tabeli nastala po osnovu isporuke robe/ izvršenja usluga primljenih od Dužnika [_____], što i dokazujemo fakturama, dostavnicama/otpremnicama, u prilogu br. 1 ove Prioritetne liste Faktura br. _____

Svi izrazi koji nisu drugačije definisani u ovoj Prioritetnoj listi Faktura imaće isto značenje koje je utvrđeno Ugovorom.

Srdačno Vaši

Prilog: Fature, dostavnice/otpremnice

(pečat i potpis ovlašćenog lica Klijenta)

**UGOVOR O FAKTORINGU
BEZ PRAVA REGRESA
Br.**

Zaključen dana _____ u Beogradu na osnovu Odluke Kreditnog odbora Banke od _____ (u daljem tekstu: «Ugovor»), između:

Raiffeisen banke a.d. Beograd, Đorđa Stanojevića 16, koju zastupaju _____, i _____, (u daljem tekstu: Banka)

I

_____, „ „ matični broj xxxx, koga zastupa _____, (u daljem tekstu: Klijent)

U daljem tekstu Banka i Klijent su zajednički označeni kao «Ugovorne strane».

PREAMBULA

Banka i Klijent zaključuju ovaj Ugovor kojim regulišu međusobna prava i obaveze u vezi sa ustupanjem potraživanja Klijenta Banci, na osnovu kojih Banka vrši finansiranje Klijenta, **bez ugovaranja regresnog prava**, pod uslovima i na način predviđen ovim Ugovorom.

POJMOVI I IZRAZI

Član 1.

U smislu ovog Ugovora sledeći pojmovi i izrazi imaće sledeća značenja:

«**Avans**» je novčani iznos koji Banka isplaćuje Klijentu na ime finansiranja ustupljenog potraživanja; obračunava se na način da se na nominalni iznos naveden u fakturi, uključujući i porez na dodatu vrednost, primeni procenat koji je odobren za svakog pojedinačnog Dužnika, kako je naznačeno u Listi Dužnika koja se nalazi u Prilogu br. 1 ovog Ugovora

«**Garantni fond**» predstavlja razliku između ukupnog nominalnog iznosa Finansiranog Potraživanja i iznosa Avansa isplaćenog po predmetnom Finansiranom Potraživanju.

«Finansirano Potraživanje» je ustupljeno potraživanje za koje je Banka isplatila Klijentu Avans.

«Notifikacija o prenosu Potraživanja» je obaveštenje o ustupanju Potraživanja u korist Banke, upućeno Dužniku od strane Klijenta, koje je potpisano i overeno od strane Klijenta i Dužnika, u formi iz Priloga br. 3, koji čini sastavni deo ovog Ugovora.

«Prioritetna lista Faktura» je zahtev Klijenta upućen Banci za isplatu Avansa koju čini lista Faktura, u formi datoj u Prilogu br. 4, koji čini sastavni deo ovog Ugovora.

PREDMET UGOVORA

Član 2.

Banka i Klijent su saglasni da Klijent ovim Ugovorom ustupa Banci postojeća i/ili buduća novčana potraživanja prema pravnim licima sa kojima ima zaključen ugovor o prodaji roba, odnosno pružanju usluga, sa sedištem u Republici Srbiji (u daljem tekstu «Dužnici»), a koja su navedena u fakturama, sa obračunatim porezom na dodatu vrednost, zajedno sa pripadajućim sredstvima obezbeđenja i drugim sporednim pravima u vezi sa odnosnim novčanim potraživanjima prema Dužnicima, koje Klijent ovim Ugovorom ustupa Banci.

FAKTORING LIMIT

Član 3.

Banka se obavezuje da, prema uslovima i rokovima definisanim u ovom Ugovoru, prihvati ustupljena potraživanja i izvrši njihovo finansiranje najviše do ukupnog iznosa Faktoring Limita, koji iznosi:

RSD

(Slovima:).

ROK

Član 4.

Factoring Limit se odobrava sa rokom važenja od 12 (dvanaest) meseci,

računajući od datuma stupanja na snagu Ugovora o faktoringu.

Rok dospeća Finansiranih potraživanja ne može biti duži od roka predviđenog Zakonom o faktoringu, ali ne kasnije od _____.

Neiskorišćeni iznos se može povući samo ako to neće uzrokovati prekoračenje zakonskih limita izloženosti banke, definisanih tačkom 58. Odluke Narodne banke Srbije o upravljanju rizicima.

PRAVA I OBAVEZE BANKE

Član 5.

Banka će finansirati ustupljena Potraživanja, isplatom Avansa Klijentu, pod uslovom da iznos svakog pojedinačnog Avansa ne prelazi iznos Pojedinačnog Limita za svakog Dužnika, definisanom u Prilogu br. 1 Ugovora i ukupnog Faktoring Limita.

*Banka vrši uplatu Avansa u korist tekućeg račun Klijenta otvorenog kod Banke broj *****_*****.*

Banka će isplatiti Klijentu iznos Avansa najkasnije u roku od 3 (tri) Radna dana od dana kada je Klijent dostavio Banci dokumenta navedena u Prilogu br. 2 ovog Ugovora .

Banka zadržava pravo da na osnovu svoje slobodne procene, odluči o daljem korišćenju kao i o svakom pojedinačnom zahtevu Klijenta za isplatu Avansa po ovom Ugovoru. O svojoj odluci da ne odobri korišćenje sredstava , Banka će u pisanoj formi obavestiti Klijenta u roku od 2 (dva) Radna dana od dana prijema zahteva za korišćenje;

Tokom važenja ovog Ugovora Banka može da menja Listu Dužnika, uz zaključenje posebnog Aneksa kojim se menja Prilog br. 1 Ugovora.

IZVEŠTAJI KOJE DOSTAVLJA BANKA

Član 6.

Banka se obavezuje da tokom trajanja ovog Ugovora Klijentu dostavlja jednom mesečno i to do 15-og u tekućem mesecu za predhodni mesec, sledeće

izveštaje:

- *Izveštaj o isplaćenim Avansima po pojedinačnim Finansiranim Potraživanjima;*
- *Izveštaj o obračunatoj Faktoring Kamati i drugim kamatama iz ovog Ugovora;*
- *Izveštaj o obračunatm i naplaćenim provizijama i naknadama iz ovog Ugovora;*
- *Izveštaj o dospelim, a nenaplaćenim ustupljenim Potraživanjima;*
- *Izveštaj o naplaćenim ustupljenim Potraživanjima;*
- *Izveštaj o stanju ustupljenih Potraživanja.*

Banka se takođe obavezuje da:

- *Obaveštava Dužnike o roku dospeća svih ustupljenih Potraživanja, i to dva puta pre roka dospeća svakog ustupljenog Potraživanja, prvi put 15 (petnaest) dana pre roka dospeća i drugi put 3 (tri) dana pre roka dospeća.*

KORIŠĆENJE FAKTORING LIMITA

Član 7.

Klijent se obavezuje da za finansiranje ustupljenih potraživanja dostavi Banci sva neophodna dokumenta prema Prilogu br. 2 ovog Ugovora:

- *Notifikaciju o prenosu potraživanja propisno potpisanu od strane Dužnika i Klijenta sa [navedenom instrukcijom za plaćanje Banci na račun broj 265150032000000343](#);*
- *propisno potpisanu i overenu Prioritetnu listu faktura;*
- *originale/overene fotokopije ugovora o prodaji robe odnosno pružanju usluga;*
- *originale ili kopije Faktura koje se odnose na Potraživanja koje su predmet finansiranja;*

Klijent se obavezuje da na zahtev Banke, dostavi original fakture i druge dokumente koje Banka može razumno tražiti a u svrhu pribavljanja dokaza o postojanju i punovažnosti finansiranih potraživanja i sporednih prava i/ili dokumenta, koja se odnose na potvrde Dužnika o prijemu robe/uslugakao i podatke i dokaze koji omogućavaju ili olakšavaju njegovu naplativost.

Ukoliko je za punovažan prenos pojedinog potraživanja i/ili sporednog prava potrebno da se izvrše neke druge radnje, odnosno da se dostave Banci dodatni dokumenti, prenos takvog potraživanja smatraće se izvršenim tek kada Klijent na zahtev Banke izvrši takve radnje odnosno dostavi dodatne dokumente.

FAKTORING KAMATA

Član 8.

Na iznos isplaćenog Avansa Banka obračunava faktoring kamatu po referentnoj stopi BELIBOR, uvećanoj za ___% na godišnjem nivou (u daljem tekstu „Faktoring Kamata“).

BELIBOR je referentna kamatna stopa za dinarska sredstva ponudjena od strane banaka panela, na srpskom medjubankarskom tržištu, a koja se pojavljuje na Rojtersovoj strani “BELIBOR=” svakog radnog dana u ili oko 11:00 sati.

BELIBOR stopa se fiksira prvog radnog dana kamatnog perioda i to kako sledi:

- jednomesečni BELIBOR za sva dospeća do 30 (trideset) dana, uključujući i 30. (trideseti) dan;*
- dvomesečni BELIBOR za sva dospeća do 60 (šezdeset) dana, uključujući i 60 (šezdeseti) dan;*
- tromesečni BELIBOR za sva dospeća do 90 (devedeset) dana, uključujući i 90. (devedeseti) dan;*
- šestomesečni BELIBOR za sva dospeća preko 90 (devedeset) do 180 (stoosamdeset) dana.*

Kamatni Period predstavlja period na koji se vrši finansiranje potraživanja i koji počinje danom uplate Avansa Klijentu i završava se na dan dospeća Finansiranih Potraživanja (u daljem tekstu: „Kamatni Period“).

Dan dospeća Finansiranog Potraživanja predstavlja datum dospeća Finansiranog Potraživanja naveden u Fakturi.

Factoring Kamata se obračunava na iznos svakog pojedinačnog Avansa pre njegove isplate Klijentu.

Obračun Factoring Kamate se vrši primenom proporcionalne metode, a na bazi stvarnog broja dana u toku kamatnog perioda u odnosu na godinu od 360 dana.

Banka će odbiti iznos obračunate Factoring Kamate od iznosa svakog pojedinačnog Avansa koji uplaćuje Klijentu (eskontni metod).

U slučaju da Dužnik ne izmiri Finansirano Potraživanje na Dan Dospjeća, na sve dospjele a neizmirene iznose Finansiranog Potraživanja Banka će Dužniku obračunati zateznu kamatu u skladu sa zakonskim odredbama.

NAKNADE I PROVIZIJE

Član 9.

Klijent je obavezan da plati Banci sledeće provizije na ime naknade za usluge po ovom Ugovoru:

- proviziju za aranžiranje koja iznosi (** %) godišnje od iznosa odobrenog Factoring Limita, s tim da se ova provizija obračunava jedanput godišnje za odnosnu kalendarsku godinu, na bazi stvarnog broja dana u odnosu na godinu od 360 dana, a provizija za prvu godinu se plaća po zaključenju Ugovora, najkasnije na dan uplate prvog Avansa od strane Banke;*
- factoring proviziju za Finansirana Potraživanja u iznosu od ** % od nominalnog iznosa svakog pojedinačnog Finansiranog Potraživanja, s tim da se ova provizija plaća pre uplate svakog pojedinačnog Avansa od strane Banke.*

Provizije i naknade navedene u ovom članu, kao i druge iznose koje Klijent isplaćuje Banci, saglasno ovom Ugovoru, Banka može da odbije od Avansa.

Klijent ovim ovlašćuje Banku da može da zaduži njegov tekući račun za iznos dospelih, a neplaćenih provizija i naknada.

TROŠKOVI I POREZI

Član 10.

Klijent snosi sve troškove koji mogu da nastanu u vezi izvršenja ovog Ugovora, uključujući i one koji se odnose na ostvarivanja prava Banke iz ovog Ugovora realizacijom predviđenih instrumenata obezbeđenja, eventualnog vođenja sudskog postupka radi zaštite interesa Banke, kao i prinudnog izvršenja (uključujući sudske troškove i takse, troškove zastupanja i druge troškove).

Sva potraživanja Banke prema Klijentu moraju biti plaćena u neto iznosu. U slučaju da Bankaplati porez, taksu ili sličnu obavezu po osnovu isplate ili naplate u vezi sa ovim Ugovorom, Klijent je obavezan da u roku od 5 (pet) Radnih Dana od dana dostavljanja obaveštenja o nastalim troškovima, nadoknadi Banci iznos svih troškova navedenih u obaveštenju. U slučaju da Klijent ne izvrši obavezu naknade troškova Banci na način predviđen ovim stavom, Banka će na iznos plaćenih troškova obračunati zateznu kamatu počev od dana kada je trošak nastao.

Klijent je odgovoran za plaćanje troškova po osnovu prometa roba i usluga (carine i porezi), špediterskih usluga, administrativnih dažbina i drugih vrsta poreza u vezi sa prometom roba i usluga ili drugih troškova za koje se Klijent obavezao na plaćanje prema ugovoru o prodaji robe, odnosno pružanju usluga zaključenim između Klijenta i Dužnika.

NAPLATA FINANSIRANOG POTRAŽIVANJA I ISPLATA GARANTNOG FONDA

Član 11.

Ukoliko Dužnik uredno i u roku dospelosti naznačenom u Fakturi izvrši plaćanje Finansiranog Potraživanja Banci, Banka je dužna da najkasnije u roku od 2 (dva) Radna Dana isplati Klijentu iznos Garantnog Fonda pod uslovom da je Klijent izvršio sve obaveze iz ovog Ugovora.

Ukoliko u toku trajanja ovog Ugovora dospe za naplatu neko potraživanje Banke prema Klijentu po osnovu ovog Ugovora i to potraživanje ne bude plaćeno Banci od strane Klijenta, Banka može da zadrži odgovarajući iznos iz Garantnog fonda, radi obezbeđivanja i naplate svojih Potraživanja prema Klijentu.

ODGOVORNOST ZA POSTOJANJE I NAPLATIVOST POTRAŽIVANJA

Član 12.

Ukoliko Finansirano Potraživanje delimično ili u celosti prestane iz razloga što je Klijent primio isplatu, ili drugo ispunjenje od strane Dužnika, kao i ako je izvršena kompenzacija sa nekom Klijentovom obavezom prema Dužniku, smatra se da je Klijent primio takvu isplatu, odnosno ispunjenje za račun Banke po osnovu Finansiranog Potraživanja, koje je na taj način u celini ili delimično prestalo.

Klijent je dužan da bez odlaganja, a najkasnije u roku od 3 (tri) dana Banci prenese sve iznose primljene od Dužnika, a u slučaju prijema drugog ispunjenja, novčanu protivvrednost takvog ispunjenja za koju se u skladu sa prethodnim stavom smatra da je primljena za račun Banke.

Član 13

UKLJUČIVANJE DEPOZITA KOD BANKE

Klijent se obavezuje da kod Banke vodi svoj dinarski i devizni račun.

O otvaranju navedenih računa Klijent je sa Bankom zaključio posebne ugovore koji se ne mogu raskinuti do potpunog izmirenja svih obaveza Korisnika kredita po ovom Ugovoru.

Klijent se obavezuje da, u periodu trajanja ovog Ugovora usmerava najmanje ___% dinarskih priliva, ostvarenih po osnovu prodaje roba, proizvoda i usluga, preko računa otvorenog kod Banke.

Klijent se obavezuje da, u periodu trajanja ovog Ugovora usmerava najmanje ___% deviznih priliva, ostvarenih po osnovu prodaje roba, proizvoda i usluga, preko računa otvorenog kod Banke.

Klijent je saglasan da dinarsko i devizno poslovanje obavlja preko Banke u gore navedenom obimu po Tarifi naknada i troškova Banke za usluge pravnim licima.

OBEZBEĐENJA

Član 14.

Klijent se obavezuje da odmah nakon zaključenja ovog Ugovora, a pre prve

isplate Avansa, a na ime obezbeđenja obaveza iz ovog Ugovora dostavi Banci:

- ----- blanko solo menica sa klauzulom "bez protesta", overenih i potpisanih od strane ovlašćenih lica Klijenta kao i odgovarajući zahtev za registraciju menica.

Klijent se obavezuje da će u periodu trajanja ovog Ugovora, odnosno do konačnog izmirenja svih svojih ugovornih obaveza, na zahtev Banke dostaviti i druge instrumente obezbeđenja, ako bilo koji od instrumenata obezbeđenja predviđenih ovim Ugovorom izgubi pravnu valjanost ili promeni vrednost tako da po mišljenju Banke više ne pruža dovoljno obezbeđenje za obaveze Klijenta.

PODACI I IZJAVE KLIJENTA

Član 15.

Klijent izjavljuje:

- *da je vlasnik svih ustupljenih Potraživanja koja su predmet ovog Ugovora i da potraživanja u celosti postoje kao punovažna, безусловna i nesporna obaveza Dužnika u iznosu i sa dospelošću kao što je to navedeno u svakoj od faktura, koje su priložene uz Prioritetnu listu Faktura, te da se radi o potraživanjima čije ustupanje nije zabranjeno ili ograničeno;*
- *da su ustupljena Potraživanja iz faktura koje su priložene uz Prioritetnu listu Faktura ustupljena isključivo Banci i da nisu i neće biti ustupljena ili založena trećim licima;*
- *da ne postoje dugovanja prema Dužnicima koja Dužnicima mogu dati pravo prigovora ili pravo neizvršenja obaveza plaćanja Finansiranih Potraživanja ili zahteva za povraćaj iznosa Finansiranog Potraživanja koja su isplaćena Banci;*
- *da nije pokrenut sudski ili izvršni postupak koji za predmet ima ustupljeno potraživanje;*
- *da je Faktura koja je priložena uz Prioritetnu listu faktura u kojoj je navedeno ustupljeno Potraživanje dostavljena na osnovu isporučene robe/ izvršenih usluga koje u celosti ispunjavaju uslove dogovorene između Klijenta i Dužnika;*

- *da je roba/usluge navedene u svakoj pojedinačnoj Fakturi priloženoj uz Prioritetnu listu faktura prodana i predata Dužniku/izvršena i primljena od strane Dužnika;*
- *da su svi dokumenti, a posebno Komercijalni Ugovori, Notifikacije o prenosu potraživanja, Fature i Otpremnice, koji su dostavljeni Banci radi potvrde prenosa potraživanja tačni i važeći, a naročito da su, Klijent i Dužnik bili zastupani od lica koja imaju ovlašćenja za preuzimanje obaveza od strane Klijenta, odnosno Dužnika. Klijent je odgovoran za ispravnost potpisa na datim dokumentima;*
- *da se ustupanjem potraživanja ne krši ni jedan važeći ugovor, odluka ili propis;*
- *ni jedan od Dužnika na dan zaključenja ovog Ugovora nije u docnji sa izmirenjem obaveza koje ima prema Klijentu duže od 30 dana;*
- *da se na dan dostavljanja Prioritetne liste Faktura Banci od strane Klijenta nijedan Dužnik ne nalazi u nepovoljnoj finansijskoj situaciji; Smatraće se da se Dužnik nalazi u nepovoljnoj finansijskoj situaciji ukoliko usled događaja ili okolnosti koje je Klijent znao ili mogao znati, a koje su dovele ili mogu da dovedu do pogoršanja finansijske situacije Dužnika posebno u slučaju:*
 - *da je protiv Dužnika pokrenut postupak prinudnog izvršenja ili podnet predlog za otvaranje stečajnog postupka, ili drugog postupka sa sličnim ishodom;*
 - *da je Dužnik insolventan;*
 - *da su nastupile bitne promene u poslovanju Dužnika, na njegovoj imovini, obavezama ili finansijskom položaju, čime se sposobnost Dužnika da ispuni svoje obaveze po ovom Ugovoru stvarno narušila, odnosno postoji osnovana sumnja da će se narušiti;*
- *da je dostavio Banci sve Ugovore o prodaji robe, odnosno pružanju usluga sa Dužnicima iz Priloga br. 1, a koji su na snazi na dan zaključenja ovog Ugovora, kao i da će dostaviti ugovore koje Klijent zaključi sa navedenim Dužnicima tokom trajanja ovog Ugovora, uključujući i sva sredstva obezbeđenja;*
 - *da će bez odlaganja obavestiti Banku o povraćaju robe koja je predmet ugovora o prodaji od strane Dužnika u roku od 3 (tri) dana od njenog prijema, kao i da će vratiti Banci razliku između iznosa isplaćenog Avansa i iznosa za koji je umanjeno Finansirano Potraživanja koje je naplaćeno od Dužnika i to u roku od 7 (sedam) dana od prijema robe;*

- *da će bez odlaganja, u pisanoj formi, uz prateću validnu dokumentaciju, obavesti Banku o primedbama Dužnika na fizičke ili pravne nedostatke isporučene robe ili izvršene usluge, kao i o eventualnom prihvatanju reklamacija Dužnika koje utiču na smanjenje iznosa Finansiranog Potraživanja.*

RASKID UGOVORA

Član 20

Banka ima pravo da jednostrano raskine ovaj Ugovor i pre isteka ugovorenog roka, ukoliko Klijent neuredno i neblagovremeno ispunjava svoje ugovorne obaveze, odnosno povredi bilo koju ugovornu odredbu ili odredbu iz priloga ovog Ugovora, ili je po proceni Banke izvesno da Klijent neće ispuniti svoje ugovorne obaveze, u kom slučaju će Klijentu biti upućena izjava o raskidu ovog Ugovora preporučenim pismom sa povratnicom, na adresu Klijenta naznačenu u ovom Ugovoru, ili na adresu koju Klijent u pisanoj formi naknadno dostavi Banci.

Na dan raskida Ugovora sve obaveze Klijenta dospevaju na naplatu.

Banka ima pravo da jednostrano raskine Ugovor sa trenutnim dejstvom i u sledećim slučajevima:

- *povreda obaveza plaćanja po bilo kom drugom plasmanu koji Klijent ili Dužnik koriste ili će koristiti kod Banke;*
- *povrede obaveza od strane Klijenta ili Dužnika prema drugim poveriocima, bankama ili bilo kojim drugim finansijskim institucijama, a ukoliko zbog toga dođe ili može doći do prevremenog dospeća takvih obaveza;*
- *da su nastupile, ili je, po proceni Banke izvesno da će nastupiti određene okolnosti koje mogu negativno uticati na sposobnost Klijenta i Dužnika da uredno izvršava svoje obaveze iz ovog Ugovora;*
- *ako se ustanovi da bilo koja izjava data od strane Klijenta u ovom Ugovoru ili u priložima uz ovaj Ugovor, kao i bilo koji dokument ili podatak dostavljeni od strane Klijenta nisu istiniti, potpuni ili ažurni;*
- *ako protiv Klijenta bude pokrenut postupak prinudnog izvršenja ili podnet predlog za otvaranje stečajnog postupka, ili drugog postupka sa sličnim ishodom;*

- *ako dođe do direktne i/ili indirektne promene postojeće vlasničke strukture Klijenta;*
- *ako Klijent ili Dužnik postanu insolventni, obustave plaćanja ili njihov račun bude predmet prinudne naplate;*
- *ako nastupe bitne promene u poslovanju Klijenta ili Dužnika, njihovoj imovini, obavezama ili finansijskom položaju, na osnovu kojih po proceni Banke postoji osnovana sumnja u sposobnost Dužnika da ispuni svoje obaveze po ovom Ugovoru ili je sposobnost Dužnika prema proceni Banke stvarno umanjena ili može biti umanjena;*
- *ako bilo koji od instrumenata obezbeđenja predviđenih ovim Ugovorom izgubi pravnu snagu ili promeni vrednost, tako da po mišljenju Banke više ne pruža dovoljno obezbeđenje za obaveze Klijenta, a Klijent na poziv Banke, u primerenom roku koji odredi Banka to sredstvo obezbeđenja ne zameni drugim, koje po mišljenju Banke u dovoljnoj meri obezbeđuje njegova potraživanja prema Klijentu.*

RASPOLAGANJE PODACIMA

Član 21.

Ugovorne strane prihvataju obavezu da sve podatke do kojih dođu u toku međusobne poslovne saradnje čuvaju kao poslovnu tajnu.

Klijent ovlašćuje Banku da podatke iz ovog Ugovora, o Klijentu, povezanim licima i priloženu dokumentaciju može proslediti u centralnu bazu podataka Raiffeisen grupe u zemlji i inostranstvu i saglasan je da sve članice Raiffeisen grupe mogu imati pristup tim podacima i koristiti se njima.

Klijent je saglasan da Banka podatke iz ovog Ugovora može dostaviti Kreditnom birou koji se vodi kod Udruženja banaka i drugih finansijskih organizacija kao i u Narodnu banku Srbije.

Klijent je saglasan da Banka izvrši upis ovog Ugovora u Registar faktoringa ili drugu javnu evidenciju zaključenih Ugovora o faktoringu, ukoliko oni budu ustanovljeni u periodu važenja ovog ugovora.

Ukoliko je za punovažan upis ovog Ugovora potrebno ili korisno izvršiti neku drugu radnju odnosno dostaviti dodatnu dokumentaciju, Klijent je obavezan da na zahtev Banke izvrši sve takve radnje i dostavi odgovarajuća dokumenta.

Član 22.

Banka ima pravo da u celini ili delimično cedira ili prenese prava iz ovog Ugovora trećem licu. Klijent ovim daje saglasnost Banci da može da izvrši navedeni prenos bez dodatne saglasnosti Klijenta .

JEDNAKO RANGIRANJE POTRAŽIVANJA

Član 23.

Klijent je saglasan da potraživanja Banke po ovom Ugovoru imaju prioritet ili najmanje jednak tretman u odnosu na njegove ostale obaveze, kao i da će obaveze prema Banci imati prioritet ili najmanje jednak tretman u njegovim plaćanjima, osim u odnosu na obaveze Klijenta za koje postoji zakonsko pravo prioriternog izmirenja.

ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE

Član 24.

Klijent se obavezuje da projektuje, gradi, eksploatiše, održava i nadzire sva svoja gradilišta, fabrike, opremu i instalacije u skladu sa važećim zakonima o životnoj sredini, zaštiti na radu, zaštiti kulturne baštine, zaštiti dece i zaštiti od prinudnog rada, da poštuje pravila i propise (uključujući međunarodne konvencije koje su i kada su pravno obavezujuće) Republike Srbije, ili bilo kog njenog dela koji su važeći u datom periodu.

SUDSKA NADLEŽNOST

Član 25.

Ugovorne strane su saglasne da će sve eventualne sporove proistekle iz ovog Ugovora nastojati da reše sporazumno, a ukoliko dođe do sudskog spora ugovorne strane određuju nadležnost Privrednog suda u Beogradu.

PRIMENA ZAKONSKIH ODREDBI

Član 26.

Na sve što nije predviđeno ovim Ugovorom, primeniće se zakonske odredbe.

Ukoliko u toku vazenja ovog Ugovora stupe na snagu zakonska ili podzakonska akta koja na bilo koji način utiču na obračun, iznos i naplatu kamate, naknada i troškova koji proizilaze iz ovog Ugovora, Banka zadržava pravo da od trenutka primene tih propisa izmeni visinu kamate, naknada i troškova utvrđenih ovim Ugovorom.

IZMENE UGOVORA

Član 27

Sve izmene ovog Ugovora biće sačinjene isključivo u pisanoj formi i potpisane od strane obe Ugovorne strane ili njihovih ovlašćenih zastupnika.

Član 28.

Ovaj Ugovor stupa na snagu dana _____ isčinjen u 2 (dva) istovetna primerka. Svaka ugovorna strana će primiti po 1 (jedan) original.

Klijent se obavezuje da potpisane primerke ovog ugovora dostavi Banci najkasnije do _____ godine.

ZA BANKU

ZA KLIJENTA

Prilog br. 1 Ugovora o faktoringu

LISTA DUŽNIKA

Dužnik	<i>Adresa sedišta Dužnika</i>	<i>Mati čni broj</i>	PIB	<i>Pojedinačni Limit RSD</i>	<i>% avansa</i>	<i>Pojedinačni limit za finansiranje u RSD</i>	<i>Broj komercijalnog ugovora</i>	<i>Rok važenja ugovora</i>

Prilog br. 2 Ugovora o faktoringu

Ovaj Prilog br. 2 čini sastavni deo Ugovora o faktoringu _____od___.20XX. godine, koji je zaključen između:

Raiffeisen banke a.d

i

a što je u skladu sa odredbama člana 5 navedenog Ugovora.

Klijent svojim potpisom na ovom Prilogu br. 2 potvrđuje tačnost i verodostojnost svih podataka koje je predao i stavio na uvid Banci, datih izjava i saglasnosti, a posebno sledećeg:

I)

- *Klijent je društvo s ograničenom odgovornošću/Alt. akcionarsko društvo koje je upisano u registar privrednih subjekata Agencije za privredne registre sa matičnim brojem XXXXX;*
- *Klijent nije pokrenuo postupak za upis ili poništenje bilo kog podatka ili činjenice od značaja za pravni status, niti je takav zahtev podnet od strane trećeg lica;*
- *Finansijski izveštaji, podaci o imovini i obavezama Klijenta i drugi podaci koji su dostavljeni Banci potpuni su, tačni i istiniti;*
- *Klijent ima potpunu pravnu i poslovnu sposobnost za zaključenje i ispunjenje Ugovora;*

• Sve odluke, odobrenja ili saglasnosti koje su na osnovu zakonskih propisa ili akata Klijenta potrebne za zaključenje i/ili ispunjenje ovog Ugovora punovažne su i potpune, i donete su od strane ovlašćenih organa, potpisane od strane ovlašćenih lica i u celini su na snazi;

• Klijent nema obaveza prema trećim licima uključujući i obaveze koje su predmet prioriternog namirenja shodno zakonu, ugovoru ili bilo kom drugom osnovu, osim onih o kojima je obavestio Banku i onih obaveza koje proisteknu iz redovnog poslovanja Klijenta.

• Protiv Klijenta se ne vode sudski i drugi sporovi i/ili postupci pred državnim organima, niti postoje zahtevi trećih lica i/ili državnih organa u odnosu na Klijenta koji su sporni i mogu biti predmet sudskog ili drugog postupka, a koji bi mogli negativno uticati na sposobnost Klijenta da ispunjava obaveze iz ovog Ugovora;

• Klijent nema neizmirenih obaveza prema poreskim organima, fondovima penzionog i zdravstvenog osiguranja, kao ni drugih neizmirenih obaveza za koje postoji zakonsko pravo prioriternog namirenja, osim onih o kojima je obavestio Banku;

• Nepokretna, pokretna i/ili druga imovina Klijenta nema tereta i slobodna je od bilo kakvih prava, zahteva ili pretenzija trećih osoba, a posebno stvarnopravnih tereta, osim onih o kojima je Klijent obavestio Banku;

• Ovaj Ugovor i svu prateću dokumentaciju potpisala su ovlašćena lica Klijenta.

• Klijent potpisivanjem ovog Ugovora potvrđuje datu saglasnost za povlačenje izveštaja iz Kreditnog Biroa.

• Klijent potpisivanjem ovog Ugovora potvrđuje da nije bilo promena u statusnoj dokumentaciji (Aktu o osnivanju i/ili Statutu privrednog društva) u odnosu na poslednje dostavljene Banci (u slučaju da je bilo promena u ovom smislu potrebno je Banci dostaviti overene fotokopije odnosnih dokumenata).

II)

Klijent se jednostrano obavezuje da do potpunog izmirenja svih svojih obaveza koje proizlaze iz ovog Ugovora, neće, bez prethodne pisane saglasnosti

Banke:

- *Donositi odluke ili pokretati bilo koji postupak koji ima ili može imati za posledicu prestanak Klijenta kao pravnog lica ili pristati na pokretanje i vođenje postupka;*
- *Sprovoditi statusne promene (pripajanje, spajanje ili podela preduzeća) ili promene oblika preduzeća;*
- *Sticati udele i/ili akcije u drugim preduzećima;*
- *Smanjivati osnovni kapital;*
- *Prestati obavljati delatnost za koju je registrovan;*
- *Napred navedene izjave Klijenta moraju biti potpune, istinite i ažurne, u svako vreme od trenutka zaključenja ovog Ugovora pa sve do izmirenja svih potraživanja koje Banka ima prema Klijentu po osnovu ovog Ugovora, uključujući i eventualnu naknadu štete i druge obaveze koje mogu proisteći iz ovog Ugovora ili povodom njega.*
- *Ukoliko Banka do konačnog izmirenja obaveza Klijenta ustanovi da je Klijent dao nepotpune ili netačne podatke i izjave, ili da iste nije dostavio blagovremeno, i da je Klijent preduzimao i preduzima radnje navedene u ovom Prilogu br. 2 bez prethodnog blagovremenog obaveštavanja Banke, smatra će se da je Klijent povredio obaveze iz ovog Ugovora, u kom slučaju Banka može jednostrano raskinuti Ugovor o faktoringu br. _____ .*

III)

Klijent pre isplate prvog Avansa dostavlja Banci sledeću dokumentaciju:

- *Izvod iz registara Agencije za privredne registre i OP obrazac za Klijenta i Dužnika;*
- *Originale ili overene fotokopije Akta o osnivanju i/ili Statuta privrednog društva, u slučaju da je bilo promena u odnosu na poslednje dostavljene Banci;*
- *Odluku nadležnog organa Klijenta kojom se odobrava zaključenje ovog Ugovora (skupštine u slučaju sticanja i raspolaganja imovinom velike vrednosti, u skladu sa članom 470. Zakona o privrednim društvima);*
- *Pisanu saglasnost za povlačenje izveštaja iz Kreditnog Biroa koji se vodi kod Udruženja banaka i drugih finansijskih organizacija potpisanu i overenu*

od strane ovlašćenih lica Dužnika;

- *__ (__)blanko solo menice sa klauzulom “bez protesta”, overene i potpisane od strane ovlašćenih lica Klijenta uz odgovarajuću izjavu, čiji tekst daje Banka kao i odgovarajući zahtev za registraciju menica ;*
- *Originale/overene fotokopije ugovora o prodaji robe odnosno pružanju usluga;*
- *Dokumentaciju koja se odnosi na sporedna prava po ugovorima o prodaji roba odnosno pružanju usluga.*

IV)

Klijent pre isplate svakog Avansa dostavlja Banci sledeću dokumentaciju:

- *Notifikaciju o prenosu Potraživanja za Ustupljena Potraživanja koja su predmet finansiranja, potpisanu od strane Dužnika i Klijenta;*
- *Prioritetnu listu (potpisanu i overenu);*
- *Originale ili kopije faktura za Ustupljena Potraživanja koja su predmet finansiranja;*
- *i drugi dokument koji Banka može razumno zatražiti.*

ZA KLIJENTA

NA MEMORANDUMU KLIJENTA

Prilog br. 3 Ugovora o faktoringu

**NOTIFIKACIJA O PRENOSU POTRAŽIVANJA PREMA _____
(Dužnik) PO SPECIFIKACIJI FAKTURA**

Obaveštavamo Vas da smo u skladu sa Ugovorom o faktoringu broj _____ od dana __. __. 201__ godine, i svim pripadajućim Aneksima, koji smo zaključili sa Raiffeisen bankom a.d Beograd (u daljem tekstu: Banka) na rok od 12 meseci od datuma zaključenja Ugovora (Alt. na rok do _____), ustupili i na nju u celosti preneli svoja potraživanja prema Vama po sledećim fakturama

Fakturabr.	Iznosfakture	Datumizdavanja Fakture	Datum dospeća Fakture
Total:			

Molimo Vas da dospele obaveze po gore navedenim ustupljenim potraživanjima izmirite plaćanjem u korist Banke na račun 265150032000000343 sa pozivom na broj *** (broj fakture po kojoj se vrši plaćanje); Vaša obaveza po navedenim potraživanjima smatraće se ispunjenom samo ukoliko izvršite plaćanje u skladu sa ovim Obaveštenjem.

Molimo Vas da potpisom izjave dužnika na donjem delu ovog Obaveštenja potvrdite da ste upoznati sa ustupanjem potraživanja.

Datum: _____

(pečat i potpis ovlašćenog lica
Klijenta)

IZJAVA DUŽNIKA - _____

Potvrđujemo da smo upoznati sa ustupanjem potraživanja na koje se odnosi gore navedeno obaveštenje i sa njim smo bezuslovno saglasni.

Izjavljujemo:

- (vii) *Da je ukupan iznos od RSD _____ po osnovu navedenih potraživanja (specifikacije faktura) nesporan za plaćanje*
- (viii) *Da ćemo sve iznose dugovane po osnovu navedenih potraživanja, neposredno platiti Banci;*
- (ix) *Da između nas i _____ (klijent) kao prvobitnog poverioca nije ugovorena zabrana ustupanja i prenosa potraživanja.*
- (x) *Da nismo obavešteni o ustupanju potraživanja po fakturama navedenim u ovom obaveštenju drugom poveriocu;*
- (xi) *Da potpisivanjem ove izjave dajemo saglasnost za povlačenje izveštaja iz Kreditnog Biroa.*
- (xii) *Da između nas i _____ (klijent) kao prvobitnog poverioca neće biti izvršene kompenzacije niti povraćaj kupljene robe po osnovu ustupljenih potraživanja*
- (xiii) *Da smo saglasni da Banka nama, kao Dužniku, obračuna zateznu kamatu u slučaju da ne izmirimo iznose faktura u gore navedenoj specifikaciji na dan dospeća fakture, na sve dospele, a neizmirene iznose Finansiranog Potraživanja.*

Datum

(pečat dužnika i potpis ovlašćenog lica
Dužnika)

NA MEMORANDUMU KLIJENTA

Prilog br. 4 Ugovora o faktoringu

RAIFFEISEN BANKA AD BEOGRAD

Đorđa Stanojevića 16

11070 Novi Beograd

Za Odeljenje za kreditiranje privrede I

_____, / /201_

**Predmet: Ugovor o faktoringu br. _____ od __. __. __. godine (»Ugovor») zaključen između Raiffeisen banke a.d. Beograd, Đorđa Stanojevića 16 (»Banka») i [poslovno ime], [sedište] (»Klijent»)-
Prioritetna lista Faktura broj _____**

Poštovani,

dostavljamo Vam prioritetnu listu Faktura broj _____ našeg Dužnika _____ kako sledi:

Faktura br.	Iznos fakture	Datum izdavanja Fakture	Datum dospeća Fakture

Ovim neopozivo potvrđujemo, pod punom materijalnom i krivičnom odgovornošću, da su Ustupljena Potraživanja navedena u gornjoj tabeli nastala po osnovu isporuke robe/ izvršenja usluga primljenih od Dužnika [_____], što i dokazujemo fakturama, dostavnicama/otpremicama, u prilogu br. 1 ove Prioritetne liste Faktura br. _____

Svi izrazi koji nisu drugačije definisani u ovoj Prioritetnoj listi Faktura imaće isto značenje koje je utvrđeno Ugovorom.

Srdačno Vaši

Prilog:Fakture, dostavnice/otpremnice

(pečat i potpis ovlašćenog lica
Klijenta)

Прилог 3 – Изјава о ауторству

Изјава о ауторству

Потписани/а Марија Јаковљевић

Број уписа _____

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом

Уговор о факторингу

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација у целини, ни у деловим, није била предложена за добијање било које дипломе према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио/ла ауторска права и користио/ла интелектуалну својину других лица.

Нови Сад, -----

Потпис

(Датум)

Прилог 4 – Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора: Марија Јаковљевић

Број уписа _____

Студијски програм _____

Наслов рада: Уговор о факторингу

Ментор Проф. др Милан Почуча

Потписани/а

Изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предао/ла за објављивање на порталу Дигитална библиотека дисертација Универзитета Привредна академија у Новом Саду.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за стицање научног назива доктор наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама Дигиталне библиотеке дисертација, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета Привредна академија у Новом Саду

Нови Сад, -----

Потпис

(Датум)

Прилог 5 – Изјава о коришћењу

Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитет Привредна академија у Новом Саду да у Дигиталну библиотеку дисертација Универзитета Привредна академија у Новом Саду унесе моју докторску дисертацију под насловом:

Дисертацију са свим прилозима предао/ла сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигиталну библиотеку дисертација Универзитета Привредна академија у Новом Саду могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (CreativeCommons) за коју сам се одлучио/ла.

1. Ауторство
2. Ауторство – некомерцијално
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима
5. Ауторство – без прераде
6. Ауторство – делити под истим условима

(Молимо да заокружите само једну од шест понуђених лиценци, кратак опис лиценци дат је на полеђини листа.) Нови Сад, -----

Потпис (Датум)

1. **Ауторство** – Дозвољава умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце, чак и у комерцијалне сврхе. Ово је најслободнија од свих лиценци.

2. **Ауторство – некомерцијално.** Дозвољава умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце. Ова лиценца не дозвољава комерцијалну употребу дела.

3. **Ауторство – некомерцијално – без прераде.** Дозвољава умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, без промена, преобликовања или употребе дела у свом делу, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце. Ова лиценца не дозвољава комерцијалну употребу дела. У односу на све остале лиценце, овом лиценцом се ограничава највећи обим права коришћења дела.

4. **Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима.** Дозвољава умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце, и ако се прерада дистрибуира под истом или сличном лиценцом. Ова лиценца не дозвољава комерцијалну употребу дела и прерада.

5. **Ауторство – без прераде.** Дозвољава умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, без промена, преобликовања или употребе дела у свом делу, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце.

Ова лиценца дозвољава комерцијалну употребу дела.

6. **Ауторство – делити под истим условима.** Дозвољава умножавање, дистрибуцију и јавно саопштавање дела, и прераде, ако се наведе име аутора на начин одређен од стране аутора или даваоца лиценце и ако се прерада дистрибуира под истом или сличном лиценцом. Ова лиценца дозвољава комерцијалну употребу дела и прерада. Слична је софтверским лиценцама, односно лиценцама отвореног кода.

БИОГРАФИЈА

Марија Јаковљевић, рођена 26.01.1988. године у Косовској Митровици где је завршила основну и средњу школу са одличним успехом.

Дипломирала је на Правном факултету Универзитета у Београду 2014-те године са просечном оценом 8,1, а мастер рад на тему „Сарадња Европског парламента и националних парламента држава чланица“ одбранила је на истом факултету и завршава мастер студије 2015-те године са просечном оценом 9,5. Године 2016-те уписује докторске студије на Правном факултету за привреду и правосуђе у Новом Саду.

У периоду од августа 2014-те године до августа 2016-те године обавила је приправнички стаж у Привредном суду у Београду.

У звање асистента из Општеправне и јавноправне области на Београдској пословној школи високој школи струковних студија изабрана је 2017-те године.

Поред послова асистента на правним предметима у Београдској пословној школи високој школи струковних студија, обављала је и функцију правног саветника в.д. директора ЈП „Србијашуме“ у периоду од јануара 2017-те до јула 2018-те године.

Од септембра 2018-те до септембра 2019-те године, поред послова асистента на правним предметима обављала је и функцију шефа кабинета в.д. председника Академије пословних струковних студија Београд.

Стручно усавршавање:

- Семинар Привредних судова Златибор 2014/2015
- Семинар Привредних судова Златибор 2015/2016

Кључни радови:

Књиге:

- „Финансијско право“, Аутори: Проф. др Драган Јеринић, Марија Јаковљевић, Београдска пословна школа Висока школа струковних студија, Београд 2019

Чланци:

- „Уговори у привреди и њихова форма“, Право теорија и пракса, Правни факултет за привреду и правосуђе Универзитет Привредна академија Нови Сад 1-3/2019;
- „Правна природа уговора о факторингу“, Култура полиса, Нови Сад 8/2019
- „Теорија изједначавања К. Енгиша и А. Кауфмана као парадугма умности правничког расуђивања и одлучивања“, Копаоничка школа природног права, Копаоник 2019

Научне конференције:

- „Наука без граница“; др Александра В. Ђурић, Марија М. Јаковљевић– „Утицај и значај кодекса пословне етике у савременој друштвеној пракси“, Универзитет у Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици, Филозовски факултет;
- “Наука без граница”; др Нина Ђурица, Марија М. Јаковљевић– „Управљање квалитетом у функцији сатисфакције студената“, Београдска пословна школа висока школа струковних студија;
- „Competitive strategies in the debt and capital advisory companies of the Western Balkan’s Countries“, др Маја Ђурица, др Марко Јовановић, др Нина Ђурица, др Бојана Чавић, асистент Марија М. Јаковљевић, Универзитет у Марибору, Факултет за организационе веде, Порторож