

UDK: 336.1/5
izvorni znanstveni rad
primljen 13. prosinca 2001.

Dr. sc. Halid Konjhodžić, redoviti profesor i dr. sc. Nikola Knego, docent na
Fakultetu za turizam i vanjsku trgovinu u Dubrovniku

POGODNOSTI I NEDOSTACI FAKTORING ODNOSA

Pogodnosti i nedostaci faktorinškog oblika financiranja su predmet analize ovog rada. Mogućnost uvećanja profita, prevladjivanje del credere rizika i optimalizacija plasmana kapitala su, po autorima, temeljne pogodnosti faktoringa s pozicije banke faktora, dok su učinkovitiji management, efikasnija analiza tržišta, poboljšanje likvidnosti i profitabilnosti temeljne pogodnosti s pozicije klijenta. Umanjenje ili pak potpuni prestanak osobnih kontakata s kupcima i relativno visoke faktoring pristojbe za male tražbine su glavne slabosti faktoring odnosa s pozicije klijenta, dok su opasnosti od preuzimanja krivotvorenih tražbina i relativno visoki troškovi istraživanja kreditne sposobnosti kod malih tražbina temeljne nepogodnosti s pozicije banke – faktora.

1. Pojava i oblici javljanja

Riječ faktoring, jezično promatrano, potječe od latinskog glagola *facere*, što znači činiti, raditi, poslovati, voditi, trgovati, a i financirati. Potom se u anglosaksonskoj literaturi koristi termin *factorei*, *factorey* ili, jednostavno, *factor* u značenju: agent, komisionar, poslovođitelj, **financijski posrednik**, i sl.

Gdje i kada je točno nastao faktorinški poslovno-pravni odnos, teško je reći. U tom kontekstu izvjestan broj znanstvenika smatra da faktorinške trgovačko-pravne odnose treba tražiti već u 17. stoljeću prije nove ere u drevnom Babilonu, tj. u vrijeme postojanja čuvenog Hamurabijeva zakonika. Tada su, kako ističu pristaše ovog gledišta, pojedini proizvođači angažirali agente – faktore da im pomažu pri prodaji roba i usluga, a bili su angažirani i pri naplati njihovih dospjelih potraživanja. Ne mali broj znanstvenika faktorinški posao vezuje za velika kolonijalna osvajanja prekomorskih zemalja petnaestoga i šesnaestog stoljeća.¹ No, ipak najveći broj znanstvenika smatra da se ugovor o faktoringu modernog tipa pojavio tek krajem 19. stoljeća, i to u poslovno-pravnoj praksi Sjedinjenih Američkih Država.

¹ C. Sambri, *Factoring – instrument financiranja*, Maribor 1972, str. 53.

U SAD-a su se, naime, potkraj 19. stoljeća, ističe prof. J. Andrijanić, donosili propisi (MC-Kinleyove carinske tarife) kojima su uvedene visoke carine za uvoz robe, posebice za tekstilnu robu, pa je izvoz europske robe u SAD praktično prestao. Ovim činom su američki faktori – agenti komisionari – izgubili svoj stari djelokrug rada – posredovanje u prodaji i uvozu robe. No, oni su se ubrzo prilagodili i svoje su usluge ponudili domaćoj industriji, osobito tekstilnoj, čijim se potrebama morao prilagoditi faktoring odnos. Dotadašnja osnova čitavog sustava faktoringa, a to je bila **komisijska prodaja robe**, bila je napuštena, jer su domaći proizvođači i mogli i htjeli svoje proizvode sami prodavati i za prodaju robe im faktor nije bio potreban. Ali, zbog porasta opsega proizvodnje, proizvođačima su nedostajala financijska sredstva, a faktori su, s druge strane, predstavljali znatnu financijsku snagu i poznavali su plaćevne sposobnosti američkih potrošača. Faktorinski posao se zbog tih novih okolnosti nužno transformirao. Faktori ne preuzimaju više robu od svojih komitenata radi daljnje prodaje, već proizvođači, odnosno veletrgovci sami obavljaju sav posao robnog prometa, sami preuzimaju narudžbe od kupaca, sami je isporučuju, odgovaraju za materijalne i pravne nedostatke robe i sl. S druge strane, faktori preuzimaju financijski dio posla, tj. oni kupuju tražbine svojih klijenata (proizvođača i veletrgovaca) prema dužnicima prije dospjeća na naplatu te ih tako kreditiraju. Osim financiranja – kreditiranja, faktori svojim klijentima pružaju i druge usluge kao što su preuzimanje rizika naplate od dužnika i vođenje tražbine, ali na posve novim osnovama. Dok je faktor obavljao poslove komisionara, komisijski pravni posao je bio pravni temelj i za ostale funkcije faktoringa, a sada se faktorinški posao temelji na **ugovoru o kupnji nedospjelih, najčešće kratkoročnih, potraživanja** koje klijenti imaju prema svojim kupcima.² Faktor se, znači, od komisionara i posrednika u prodaji robe transformirao u financijera sui generis, tako da je financiranje postalo osnovna funkcija faktorinškog trgovačko-pravnog odnosa.

U ekonomsko-pravnoj teoriji i poslovnoj praksi postoje dosta različiti oblici – tipovi – vrste iskazivanja faktorinških odnosa. U najznačajnije oblike javljanja svakako treba ubrojiti: pravi faktoring, nepravi faktoring, faktoring plativ po dospjeću, domaći i međunarodni faktoring, te otvoreni i skriveni faktoring.

Za **pravi faktoring** (Old Line Faktoring, Conventional Natification Faktoring i sl.) je svojstveno to što banka faktor nudi kumulativno klijentu sve tri bitne faktorinške usluge, a to su: usluge financiranja potraživanja, usluge vođenja tražbine i usluge osiguranja plaćanja, tzv. del credere funkcija. Del credere funkcija je temeljna osobitost pravog faktoringa i tim činom banka faktor preuzima uz usluge vođenja naplate i rizik plaćevne nesposobnosti dužnika.

Nasuprot pravom faktoringu, kod **nepravog faktoringa** (Non – Notification Faktoring) banka faktor nudi klijentu samo dvije skupine usluga, i to financiranje klijentove tražbine i faktorovo upravljanje – vođenja preuzetih potraživanja. Del credere funkcija kod ove vrste faktoringa se ne ugovara, pa tim propuštanjem ne samo da otpada odgovornost faktora za nenaplatu potraživanja od dužnika nego je upravo

² J. Andrijanić, *Vanjska trgovina*, Mikrorad, Zagreb 1999, str. 103.

obrnuto, te je klijent taj koji odgovara – jamči faktoru za nemogućnost naplate svojega potraživanja od dužnika.³

Za **faktoring plativ po dospijeću** je svojstveno da banka faktor klijentu nudi del credere jamstvo, te usluge vođenja – upravljanja klijentovim tražbinama. Usluga financiranja izostaje, te faktor kupljenu tražbinu isplaćuje klijentu tek nakon što je naplati od cesusa.

Domaćim faktoringom nazivamo onaj faktorinško pravni odnos koji se zaključuje između domaćih subjekata prava. Znači, faktor i klijent su tuzemne fizičke ili pak pravne osobe. Nasuprot ovome, kod međunarodnog faktoringa jedan od sudionika faktorinškog odnosa, faktor ili klijent, ima status stranca i tu su onda uvijek prisutna inozemna obilježja. Obilježje inozemnosti je osnovno svojstvo međunarodnog faktoringa. U međunarodnom faktorinškom odnosu sudjeluju, u pravilu, četiri subjekta, a to su: prodavatelj robe u svojstvu klijenta, domaća banka – faktor, cesus – kupac iz inozemstva te njegova inozemna banka – faktor.

Najzad, zavisno od dužnikove spoznaje, faktorinški odnos može biti otvoreni i zatvoreni. Kod **otvorenog** faktorinškog odnosa (Open Faktoring) dužnik zna za postojanje faktorinškog odnosa, obaviješten je o njegovim bitnim sastojcima, dok kod **zatvorenog**, skrivenog faktoringa (Undiclosing Faktoring) dužnik ne zna za postojanje ugovora o faktoringu.

Ugovor o faktoringu se najčešće definira kao složeni pravni posao dosta trajne naravi (zaključuje se na 5 do 10 godina) u kojem se jedna ugovorna strana **klijent** obvezuje ponuditi na prodaju drugoj ugovornoj strani **faktoru** (najčešće banci) sve svoje nedospjele kratkoročne tražbine nastale tijekom njegova redovnog poslovanja (obično prodaja roba i usluga), te mu naknaditi odgovarajuće faktoring troškove i provizije dok se **faktor banka** obvezuje ponudene tražbine, nakon ispitivanja njihova boniteta otkupiti, svakako uz preuzimanje rizika naplate od klijentovih dužnika, i uz istodobnu obvezu vođenja naplate preuzetih tražbina.

2. Funkcije faktoring odnosa

Za faktorinški pravni odnos je svojstveno da faktor obavlja dosta brojne i različite zadaće – funkcije, kao što su: vođenje računovodstva, utjeruje potraživanja, obavlja naplatnu funkciju, daje predujam klijentu, izdaje i pribavlja odgovarajuće formule, preuzima rizik naplate i sl. Sve ove zadaće se mogu svrstati u tri velike funkcije te se tako u trgovačko-pravnoj znanosti ističe da se u faktorinškom odnosu obavljaju tri ključne funkcije, a to su:

- funkcija financiranja,
- funkcija osiguranja naplate, i
- funkcija vođenja tražbina.

Na temelju ugovora o faktoringu banka – faktor stavlja klijentu na raspolaganje određen iznos novca a da za to u tome trenutku nije primila nikakvu protunaknadu. Protučinidbu dobiva faktor tek naplatom potraživanja od klijentova dužnika – cesusa.

³ G.P. Glomb, *Finanzierung durch Factoring*, Köln 1969, str. 29.

Banka financira klijenta tako što mu odmah isplati nedospjela potraživanja, tako da se tek nakon dospijeca potraživanja faktor može naplatiti od cesusa. Znači, da za financiranje faktoringom treba postojati **vremenska distanca** od dana kada banka – faktor isplati određeni iznos klijentu, pa do dana kada stekne mogućnost naplate,⁴ odnosno do dana kada dospije na naplatu klijentovo potraživanje prema cesusu.⁵ Ukoliko bi u ugovoru o faktoringu bilo ugovoreno plaćanje po dospelosti potraživanja prema klijentovu dužniku, onda takav faktoring ne bi u sebi uključivao zadaću financiranja. Dakle, radilo bi se o faktoringu plativom po dospelosti.

Financiranje faktoringom se može izvršiti na dva načina: predujmom i diskontom. Kreditiranje **predujmom** je uvjetovano predočenjem klijentovih dokaza o otpremi robe kupcu (faktura, otpremnica, certifikat o kvaliteti i kvantitetu robe i sl.). Iznos sredstava koja faktor isplaćuje klijentu predujmom kreće se u rasponu od 70 do 95% iznosa cediranog potraživanja. Ostatak od 5 do 30% faktor zadržava na posebnom računu kojim klijent može raspolagati tek po proteku roka u kojem dužnik može staviti prigovore na isporučenu robu. Faktorinška kamata i drugi troškovi predujma se obično kreću u razini bankarsko-tržišne kamate uvećane za 2 do 4%. U slučaju plaćanja **diskontom**, danom kada kupi tražbinu faktor je dužan odmah isplatiti klijentu protuvrijednost otkupljenih tražbina,⁶ uz umanjeње – diskont u visini jednokratne naknade u iznosu od 5 do 6% na ime troškova kamate, provizije i sl. izdataka.

Kreditiranje faktoringom pridonosi većem i bržem prometu roba i usluga. Ono značajno utječe i na povećanje proizvodnje, jer komitent odmah po otpremanju robe i ispostavljanju računa dobiva od banke – faktora novčana sredstva nužna za neometano odvijanje procesa društvene reprodukcije. Financiranje po sistemu faktoringa najviše pogoduje malim i srednjim poduzetnicima, jer im omogućuje da uz relativno povoljne uvjete dobivaju kredite tim prije što komercijalne banke ne pokazuju uvijek spremnost ovakvim tvrtkama odobravati tražene kredite,⁷ a još manje eskontirati njihove mjenice ili pak neke druge njihove vrijednosne papire.

Del credere funkcija je druga temeljna zadaća faktorinškog pravnog odnosa. U pravom faktorinškom odnosu banka – faktor obvezno preuzima del credere rizik, odnosno preuzima rizik plaćevne nesposobnosti dužnika koji se očituje u propustu cesusa da u cijelosti ili djelomično izvrši svoju obvezu ili je pak izvrši sa zakašnjenjem. Del credere akceptom⁸ faktor se, znači, obvezuje klijentu isplatiti tražbinu u potpunosti, neovisno o tome hoće li se faktor moći naplatiti od klijentova, odnosno sada faktorova dužnika – cesusa, te slijedom rečenom, banka – faktor nema pravnog temelje tražiti od klijenta naknadu isplaćene cijene radi eventualne nemogućnosti naplate tražbinc od klijentova dužnika.

⁴ R. Erni, *Factoring nach schweizerischen Recht*, Zürich 1974, str. 19.

⁵ V. Gorenc, *Ugovor o faktoringu*, Školska knjiga, Zagreb 1988, str. 8.

⁶ Lj. Vidučić – G. Brčić, Isto, str. 36.

⁷ Z. Antonijević – M. Petrović – B. Pavičević, *Bankarsko pravo*, SA 1982, str. 222.

⁸ Credo-credere vuče svoje podrijetlo iz latinskog jezika i znači vjerujem, vjerovati. Del credo-credere vodi podrijetlo iz bankarskih pravnih poslova i znači na vjeru, na povjerenje te se odatle proširilo i na agencijsko i komisijsko poslovanje.

Za del credere rizik banka obično naplaćuje 3 – 5% faktorinške provizije. No, preuzimanjem del credere jamstva banka – faktor ne preuzima i klijentovu odgovornost za veritet, količinu i kvalitetu tražbine, tj. odgovornost za veritet, kvantitetu i kvalitetu isporučene robe i usluga. Stoga klijent faktoru i nadalje jamči za postojanje tražbine (veritet), ali i za materijalne i pravne nedostatke na robi i uslugama, što ih pruža dužniku – cesusu. Del credere jamstvom se, znači, samo jamči za **bonitet**⁹ prodanih tražbina, a ne za njihov veritet.¹⁰

Vođenje – upravljanje tražbinama je treća vrlo značajna funkcija faktorinškog pravnog odnosa. U tipične usluge **managementa tražbina** ubrajamo: ispitivanje kreditne sposobnosti cesusa, vođenje računovodstva naplate, obračunska služba, ispostavljanje faktura, obračuna provizije, obračun poreznih i drugih davanja, vođenje statistike, naplata tražbina, slanje opomena, utuživanje i utjerivanje tražbina. Uz navedene faktor može za klijenta obavljati i mnoge druge usluge vezane za njegov mikro proces reprodukcije, kao što su: istraživanje tržišta, promotivne aktivnosti, posredničke usluge vezane za isporuku robe i sl. Razumije se da se za sve ove usluge plaća posebna naknada tzv. faktorinška pristojba. No, cijena ovih usluga je obično niža kod faktoring tvrtki nego kod drugih gospodarstvenika s obzirom da mnoge podatke faktor saznaje uzgred, vodeći usluge faktoringa, pa, sukladno tom, ne treba za to angažirati neko posebno osoblje ni poseban finansijski kapital.

3. Pogodnosti faktoring odnosa

Iz faktoring poslovnog odnosa za klijenta, a i za banku – faktor nastaju dosta brojne pogodnosti – prednosti. U najznačajnije pogodnosti faktoringa s pozicije klijenta treba istaknuti:

- učinkovitiji management potraživanja,
- učinkovitija analiza tržišta,
- uvećanje likvidnosti, i
- uvećanje profitabilnosti.

Banka – faktor, u pravilu, ima brojno a i dosta stručno osoblje i opremu, te je sukladno tom učinkovitija voditi **management** svih potraživanja, kako svojih, tako i klijentovih. Opremljena je i za svakodnevnu obradu podataka, što joj omogućuje obavljanje i dodatnih bankarsko prometnih usluga, kao, na primjer, obračunavanje provizije, obračun i uplatu poreza, vođenje statistike prometa i to sve uz relativno nisku cijenu.¹¹

Faktor je često učinkovitiji i pri analizi marketinško finansijske situacije na tržištu klijentovih proizvoda i usluga. U tom kontekstu vodi raznovrsne poslovne evidencije, promovira klijentove proizvode, posreduje u ime i za račun klijenta na tržištu novca i kredita, posreduje u pružanju usluga otpreme i dopreme, osiguranja i sl. Posebno je za klijenta značajna faktorova **analiza kreditne sposobnosti dužnika**. Naime, često klijent nije u stanju, zbog pomanjkanja osoblja i opreme, poduzeti učinkovitije ispitivanje kreditne sposobnosti dužnika, pa to prepušta banci faktoru.

⁹ K. Bette, *Das Factoringgeschäft*, Stuttgart – Wiesbaden 1973, str. 26.

¹⁰ Čl. 443. Zakona o obveznim odnosima

¹¹ M. Schmit, *Das Factoringgeschäft*, Frankfurt am Main, 1968, str. 93.

Ukoliko ispitivanje vrši faktor – banka, ona to čini ili posredstvom dužnikovih banaka koje kroz duže poslovne odnose imaju dobar pregled kreditne situacije svojih klijenata, ili pak putem svog vlastitog ureda – instituta za evidenciju i analizu. Svi detalji što su značajni za kreditnu sposobnost dužnika slijevaju se u taj ured, i što duže faktor posluje s klijentom, to je veća mogućnost donošenja točnijeg suda o kreditnoj sposobnosti dužnika.¹² Da bi se ova mogućnost još pojačala, najveći faktor uredi – instituti osnivaju i središnje urede – središta za evidenciju na razini cijele države, pa i zajednice država, u koji se slijevaju podaci o ispitivanju dužnikovih sposobnosti iz, praktično, čitavog svijeta, a stoje na raspolaganju, uz relativno nisku cijenu, svim klijentima.

Poslujući posredstvom faktoringa, klijent iskazuje znatno manje potrebe za obrtnim kapitalom, posebice gotovinom, te se tako uveliko poboljšava i njegova **likvidnost**. Ovo se posebno odnosi na male i srednje tvrtke a i na poduzeća u izgradnji čija je ekspanzija često otežana zbog nedostatka obrtnog kapitala. Smatra se da je financiranje faktoringom znatno povoljnije za klijenta nego kreditiranje na temelju tekućih računa. Naime, kod kontokorentnog odnosa banka zahtijeva obično cjelovitu cesiju svih tražbina što ih ima klijent i honorira ih sa 60 do 80% iznosa potraživanja, dok se to kod faktorinškog odnosa honorira od 70 do 95% i, u pravilu, bez nekih dodatnih ograničenja.¹³

Faktorinški način poslovanja pogoduje i većoj **profitabilnosti** klijentove tvrtke. Naime, novcem dobivenim od faktora klijent može i treba izmiriti obveze prema dobavljačima, i to u gotovini. Gotovinskim plaćanjem klijent kao platac stječe u odnosu na dobavljača jače pozicije, što mu omogućuje repromaterijal nabavljati jeftinije – obično uz dosta brojna skonta. Nadalje, klijent ušteduje materijalne i personalne troškove time što ne mora imati vlastiti kreditni odjel pomoću kojeg bi inače morao voditi ukupno računovodstvo dužnika i obavljati u toj svezi vrlo brojne poslove. Zbog toga što nema vlastiti kreditni odjel, klijent se oslobađa od zapošljavanja dodatnog osoblja,¹⁴ a time se postiže i porezno rasterećenje, što sve nesumnjivo vodi većoj profitabilnosti.

Financiranje faktoringom pruža dosta brojne pogodnosti i za banku faktora. U temeljne pogodnosti faktoring odnosa s pozicije faktora, po našem sudu, valja istaknuti:

- mogućnost uvećanja profita temeljem obujma gospodarenja (uvećava se obujam izvršenih marketinških, računovodstvenih, financijsko obračunskih i sl. usluga);
- mogućnost prevalivanja del credere rizika na klijenta ugovaranjem nepravo faktorinških oblika poslovanja; i
- mogućnost daljnje **optimalizacije plasmana kapitala** uz kratkoročne i srednjoročne uvjete gospodarenja. Notorno je, naime, da mnoge banke danas imaju velik iznos neplasiranog ili loše plasiranog kreditnog potencijala, pa im upravo plasiranje istog relativno sigurnim faktoringom odnosa pruža dosta solidnu sigurnost i zaradu.

4. Nedostaci faktoring odnosa

Kao svaki ekonomsko-pravni institut, tako i faktoring ima, posve razumljivo, i izvjesne nedostatke – slabosti. U temeljne nedostatke faktoring odnosa s pozicije klijenta treba istaknuti:

¹² V. Gorenc, *Ugovor o faktoringu*, Školska knjiga, Zagreb 1988, str. 18.

¹³ H. Ehling, *Zivilrechtliche Probleme*, Berlin 1972, str. 27.

¹⁴ V. Gorenc, Isto, str. 19.

- umanjeње ili pak potpuni nestanak **osobnih kontakata** s kupcima, što se može, dugoročno promatrano, veoma loše odraziti na klijentov obujam proizvodnje i prodaje. Uz ovo valja napomenuti da mnogi poslovni partneri, a i neke financijske institucije, tumače faktoring odnose kao izraz pogoršanja solventnosti klijenta; i
- relativno visoki faktoring troškovi kod malih potraživanja. Naime, troškovi faktoringa mogu biti kod malih potraživanja relativno visoki, posebice u odnosu na druge uobičajene načine kreditiranja, pa odluku o faktoringu treba opravdati značajnim dodatnim pogodnostima ili pak nemogućnošću korištenja alternativnih izvora kreditiranja.

U nedostatke – slabosti faktoring odnosa s pozicija banke – faktora treba spomenuti:

- postojanje relativno visokih troškova, a i tehničkih mogućnosti ispitivanja kreditne sposobnosti krajnjih kupaca – potrošača. To se odnosi na male i jednokratne tražbine. Zbog toga će faktor financirati samo one klijente koji imaju velik krug stalnih kupaca, i to onih potrošača koji se redovito koriste klijentovim proizvodima i uslugama;
- postojanje opasnosti od preuzimanja krivotvorenih faktura. Rizik krivotvorenja, nesumnjivo, manje ili više, postoji kod svih trgovačko-pravnih poslova. Zbog toga faktor treba tražiti od klijenta da mu fakture dostavlja prije isporuke robe kako bi eventualno smanjio rizik krivotvorenja;
- postojanje mogućnosti da pri preuzimanju tražbina faktor preuzme i tražbine opterećene klauzulom zabrane cediranja – pactum de non cendendo; te
- postojanje mogućnosti preuzimanja i tražbina opterećenih klauzulom pridržaja prava vlasništva robe – pactum reservati domini.

Poznato je da mnogi klijenti pri prodaji svoje robe s kupcem ugovaraju klauzulu pridržaja prava vlasništva robe. Na temelju ove klauzule pravo vlasništva se prenosi s klijenta na kupca tek isplatom kupoprodajne cijene. Ova klauzula je, inače, izuzetak od pravila prema kojem se kod ugovora o prodaji pokretnih stvari vlasništvo prenosi predajom stvari – traditio. Faktor kojem je klijent ustupio tražbine prije nego je sa svojim kupcem ugovorio pridržaj prava vlasništva robe, zaštićen je od djelovanja navedene klauzule po načelu prior tempore potior iure. Znači, temeljem navedenog načela, faktora ne veže klauzula pridržaja prava vlasništva. No, u slučaju kad je klijent nabavio robu radi daljnje prodaje i dobavljaču ustupio pridržaj prava vlasništva te kasnije kao klijent prenio faktoru tražbinu, cesija tražbine faktora ne bi bila pravno valjana,¹⁵ jer je vremenski starija klauzula pactum reservati domini.

5. Zaključak

Na kraju našeg izlaganja o pogodnostima i nedostacima faktoringa u smislu opće ocjene treba reći:

prvo, da je faktorinški pravni posao, ugovor složene naravi, koji u sebi obuhvaća elemente više pravnih instituta, a prije svega elemente predugovora, elemente diskontnog pravnog posla i elemente cesije nedospjelih potraživanja;

¹⁵ Lj. Vidučić – G. Brčić, *Obilježja ugovora o faktoringu*, Zagreb, RiF, br. 4/98, str. 37.

drugo, da je to suvremeni financijsko pravni institut koji vrši dosta brojne zadaće – funkcije, od kojih su funkcija financiranja, funkcija vođenja i upravljanja tražbinama, te del credere funkcija, svakako, najznačajnije;

treće, da iz faktorinškog odnosa za klijenta, a i za banku – faktora nastaju dosta brojne pogodnosti – prednosti. U najznačajnije pogodnosti s pozicije klijenta valja istaknuti: učinkovitiji management potraživanja, efikasnija analiza tržišta, poboljšanje likvidnosti i uvećanje profitabilnosti, dok u pogodnosti za banku faktora treba navesti: uvećanje profita, prevajivanje del credere rizika i optimalizaciju bankarskih plasmana; i

četvrto, da faktorinški financijski institut ima i izvjesne nedostatke – slabosti. U nedostatke s pozicije klijenta valja navesti: umanjenje ili pak potpuni prestanak osobnih kontakata s kupcima i relativno visoke faktoring pristojbe za male tražbine, dok su nedostaci – slabosti faktoringa s pozicije banke – faktora: opasnost od preuzimanja krivotvorenih tražbina, opasnost od preuzimanja tražbina sa zabranom cediranja i isuviše visoki troškovi ispitivanja kreditne sposobnosti kod malih potraživanja.

LITERATURA:

1. J. Andrijanić, *Vanjska trgovina*, Mikrorad, Zagreb 1999.
2. Z. Antonijević, *Poslovi robnog prometa*, Beograd 1978.
3. A. Bjelica, Faktoring i perspektive njegovog razvitka, R.R.I.F. br. 11/96.
4. J. P. Dewhurst, *Small Business Planing, Finance and Control*, McMillan, London 1990.
5. R. Đurović, *Međunarodno privredno pravo*, Beograd 1979.
6. H. Ehling, *Zivilrechtliche Probleme*, Berlin 1977.
7. R. Erni, *Factoring nach schweizerischen Recht*, Zürich 1974.
8. G. P. Glomb, *Finanzierung durch Factoring*, Köln 1969.
9. V. Gorenc, *Trgovačko pravo*, Školska knjiga, Zagreb 1995.
10. V. Gorenc, *Ugovor o faktoringu*, Školska knjiga, Zagreb 1988.
11. Lj. Vidučić – G. Brčić, *Obilježja ugovora o faktoringu*, Zagreb, RiF, br. 4/98.

THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF FACTORING

Summary

In this paper, an analysis is made of the advantages and disadvantages of factoring in financing procedures. According to the authors, the possibility of increasing profits, of overturning *del credere* risk, and of optimizing the placement of capital are the advantages of factoring in terms of the bank factor. Simultaneously, factoring has basic advantages for client: more efficient management, more efficient market analysis, improvement of solvency and profitability. The main weaknesses of factoring for the client are the fewer or non-existent personal contacts with customers and the relatively high factoring fees for smaller claims. The basic disadvantages in terms of bank factors in factoring are: the danger of taking on forged claims and the relatively high costs of looking into the credit rating of small claims.