

VODIČ KROZ FAKTORING

Pitanja koja kompanije najčešće postavljaju

Odgovori na osam ključnih pitanja

- 01 Šta je faktoring?
- 02 Predmet faktoringa
- 03 Vrste faktoringa
- 04 Kome je namenjen?
- 05 Kako funkcioniše?
- 06 Prednosti faktoringa
- 07 Faktoring ili kredit?
- 08 Cena faktoringa

Faktoring je jedan od najmoćnijih, ali i najčešće pogrešno shvaćenih finansijskih instrumenata dostupnih kompanijama danas. Ovaj vodič pruža detaljne i precizne odgovore na osam pitanja koja privrednik postavlja pre nego što se odluči za faktoring kao rešenje za upravljanje likvidnošću i rastom.

Šta je faktoring?

Faktoring je specifični oblik kratkoročnog finansiranja koji se temelji na ustupanju postojećeg nedospelog ili budućeg kratkoročnog novčanog potraživanja nastalog iz redovnog poslovnog odnosa. Kompanija prodaje pravo na naplatu od svog kupca i odmah dolazi do likvidnih sredstava bez ikakvog novog zaduživanja.

Faktoring nije kredit i nije novo zaduživanje. Kompanija prodaje imovinu koju već poseduje — potraživanje od kupca — i na taj način dolazi do likvidnih sredstava. Dug prema faktoru ne postoji jer kupac (dužnik) izmiruje obavezu direktno prema faktoru.

PRAVNA I EKONOMSKA DEFINICIJA

Pravna definicija

Na osnovu Zakona o faktoringu (Sl. glasnik RS br. 62/2013, 30/2018 i 109/2025), ugovor o faktoringu precizira:

- Podatke o svim ugovornim stranama i njihovim pravima i obavezama
- Vrstu faktoringa koji se realizuje
- Tačno određeno potraživanje koje je predmet transakcije
- Dinamiku i iznos isplate otkupljenih potraživanja
- Pravo faktora na naplatu kamate i svih ostalih troškova

Izmene iz 2025. predviđaju uspostavljanje centralne evidencije faktoringa, povezane sa sistemom elektronskih faktura, radi veće transparentnosti i sprečavanja višestrukog ustupanja istih faktura.

Ekonomska suština

Faktoring je posebna, složena finansijska usluga koja istovremeno obuhvata više funkcija:

- Finansiranje komitenta kroz avansne uplate po osnovu otkupljenih potraživanja
- Knjigovodstvenu evidenciju i praćenje naplate otkupljenih potraživanja
- Aktivno upravljanje procesom naplate potraživanja
- Preuzimanje rizika naplate od kupca u određenim oblicima faktoringa

Kompanija jednom transakcijom rešava problem likvidnosti, poboljšava strukturu bilansa i smanjuje izloženost kreditnom riziku prema kupcima.

TRI UČESNIKA U SVAKOM FAKTORING POSLU

>>> ustupa	>>> naplata	
[USTUPLILAC] Prodavac / klijent Isporučuje robu ili uslugu i ustupa potraživanje faktoru radi dobijanja avansne isplate.	[FAKTOR] Faktoring kompanija / Banka Otkupljuje potraživanje, uplaćuje avans i naplaćuje puni iznos od dužnika na dan dospeća.	[DUŽNIK] Kupac robe ili usluga Na dan dospeća plaća direktno na račun faktora, a ne prodavcu.

- + Povećava pravnu sigurnost svih učesnika u faktoring poslu
- + Otklanja nedoumice i pravne praznine koje su postojale u prethodnoj praksi
- + Predviđa uspostavljanje centralne evidencije faktoringa koja će biti automatizovano povezana sa sistemom elektronskih faktura.
- + Precizira odgovornost svih učesnika i definiše ulogu faktora kao finansijskog partnera, a ne samo kupca potraživanja
- + Proširuje krug subjekata koji mogu učestvovati u faktoring poslovima

02 / PREDMET

Šta može biti predmet faktoringa?

Predmet faktoringa su isključivo kratkoročna novčana potraživanja nastala iz komercijalnih odnosa između poslovnih subjekata. Zakon i praksa jasno razgraničavaju koja potraživanja ispunjavaju uslove za ustupanje faktoru.

MOŽE BITI PREDMET FAKTORINGA

- + Svako postojeće nedospelo kratkoročno novčano potraživanje
- + Buduće potraživanje odredivo i definisano ugovorom
- + Celo potraživanje ili delimično ustupanje
- + Potraživanja od domaćih kupaca
- + Potraživanja od inostranih kupaca
- + Potraživanja po osnovu isporučene robe
- + Potraživanja po osnovu pruženih usluga
- + Potraživanja po osnovu građevinskih situacija
- + Potraživanja po osnovu akreditiva

NE MOŽE BITI PREDMET FAKTORINGA

- Potraživanja od fizičkih lica
- Sporna i sumnjiva potraživanja
- Potraživanja opterećena pravnim teretima (zaloga, zabrana, sudska mera)
- Neprenosiva potraživanja
- Potraživanja prema subjektima bez jasno utvrđenog identiteta

ČETIRI NEOPHODNA USLOVA SVAKOG POTRAŽIVANJA

01 Novčano

Predmet obaveze mora biti isplata određenog iznosa u novcu — ne stvari, ne usluge u naturi.

02 Prenosivo

Prenos nije zakonski ni ugovorno zabranjen — poverilac ima pravo da prenese potraživanje na treće lice.

03 Nesporno

Ne postoji pravna ni činjenična osnova za osporavanje. Iznos i obaveza moraju biti van spora.

04 Bez tereta

Potraživanje nije predmet zaloge, privremene mere, sudske zabrane niti bilo kakvog ograničenja raspolaganja.

Koje su vrste faktoringa?

Factoring nije jedinstven instrument — postoji više vrsta koje se biraju prema poslovnom modelu, geografskoj lokaciji kupaca, prihvatljivom riziku i finansijskim ciljevima kompanije.

1. Klasičan (domaći) faktoring

Primenjuje se kada su i prodavac i kupac poslovni subjekti u istoj zemlji. Postoje dva načina realizacije:

Po principu avansa — najčešći oblik

- Avans od 70 do 90% nominalne vrednosti fakture uplaćuje se odmah
- Ostatak od 10 do 30% zadržava se kao rezerva
- Na dan dospeća kupac plaća direktno faktoru
- Faktor klijentu uplaćuje preostali iznos umanjen za kamatu

Po principu eskontnog otkupa

- Klijentu se uplaćuje nominalna vrednost fakture umanjena za eskont
- Na dan dospeća ceo naplaćeni iznos pripada faktoru
- Koristi se i kod eskonta menica
- Kompanija odmah raspolaže gotovo celim iznosom fakture

2. Faktoring sa pravom regresa

Ukoliko kupac ne izmiri obavezu na dan dospeća, faktor ima pravo da se obrne prema prodavcu i od njega zahteva vraćanje isplaćenog avansa. Kreditni rizik ostaje na strani prodavca.

- + Niža cena faktoringa
- + Preporučuje se kompanijama koje dobro poznaju kupce

Rizik ostaje na prodavcu.

3. Međunarodni (izvozni) faktoring

Primenjuje se kada su prodavac i kupac iz različitih zemalja. Postoje dva modela:

Jednofaktorski model

Jedan faktor pokriva ceo posao — i finansiranje prodavca i naplatu od inostranog kupca. Pogodan kada faktor ima međunarodnu mrežu i iskustvo u radu sa konkretnom zemljom.

Dvofaktorski model

Dva faktora učestvuju u poslu — faktor izvoznika i faktor uvoznika. Model se oslanja na FCI (Factors Chain International) mrežu partnera koja pokriva ceo svet.

4. Obrnuti (dobavljački) faktoring

Inicijativa dolazi od kupca (dužnika), a ne od prodavca. Kupac želi da produži rokove plaćanja prema dobavljačima, a istovremeno da im omogući raniju naplatu.

Ključna razlika od klasičnog faktoringa: Klijent (kupac) na raspolaganje ne dobija novac — njegove obaveze prema dobavljaču direktno izmiruje faktor, dok kupac plaća faktoru sa produženim rokom od 60 do 120 dana.

PREDNOSTI ZA KUPCA (INICIJATORA OBRNUTOG FAKTORINGA)

- Ranije izmirenje obaveza prema dobavljačima otvara mogućnost kasa skonta i povoljnijih nabavnih uslova
- Mogućnost produžavanja rokova plaćanja prema faktoru u skladu sa sopstvenim potrebama
- Smanjenje oportunitetnih troškova propuštenih investicija
- Smanjenje rizika nedovoljnih zaliha kod dobavljača koji bi usporavali isporuke
- Smanjenje deviznog rizika kod plaćanja inostranim dobavljačima
- Ne povećava kratkoročne finansijske obaveze prema bankama

PREDNOSTI ZA DOBAVLJAČA U OBRNUTOM FAKTORINGU

- Drastično smanjenje broja dana čekanja na naplatu — uplata stiže odmah umesto npr. nakon 90 dana
- Pouzdanost i predvidljivost novčanih tokova — tačno se zna kada stižu sredstva
- Mogućnost planiranja aktivnosti i investicija sa sigurnošću
- Smanjenje sopstvenih troškova finansiranja koji nastaju dok se čeka naplata
- Standardizacija uslova plaćanja i eliminacija nesigurnosti iz poslovnog odnosa

5. Faktoring budućih potraživanja

Specifična vrsta u kojoj u trenutku ustupanja još ne postoji ispostavljena faktura niti realizovana isporuka — ali je buduće potraživanje određivo i definisano ugovorom.

Primeri budućih potraživanja:

- Potraživanja iz ugovora o zakupu imovine — budući mesečni prihodi od zakupa
- Ugovoreni prihodi od završetka reklamne kampanje zakazane za određeni datum
- Situacije u građevinarstvu čiji je iznos i uslov ispostave potpuno definisan ugovorom
- Ugovoreni jednokratni priliv koji dospeva za nekoliko meseci, ali je iznos jasno određen

Ključna prednost: kompanija može doći do finansijskih sredstava na osnovu ekonomskih prava koja još nisu formalno deo njene aktive.

6. Eskont menica

Kako funkcioniše

- Kompanija predaje menicu faktoru pre njenog dospeća
- Faktor isplaćuje nominalnu vrednost umanjenu za obračunati eskont
- Na dan dospeća banka naplaćuje punu nominalnu vrednost od izdavaoca menice

Posebnost i prednost

- Menica ima snažnu pravnu zaštitu i brži postupak naplate
- Kompanija dobija gotovo 100% nominalne vrednosti odmah
- Često povoljniji uslovi od klasičnog faktoringa

04 / KORISNICI

Kome je faktoring namenjen?

Factoring je namenjen malim, srednjim i velikim kompanijama, kao i preduzetnicima — svim poslovnim subjektima koji imaju kvalitetna kratkoročna potraživanja od poslovnih kupaca i kojima je potrebna brza likvidnost bez klasičnog kreditnog zaduženja.

Izvoznici

Kompanije koje prodaju robu inostranim kupcima. Faktoring premošćuje jaz između isporuke i naplate uz zaštitu od kreditnog rizika stranog kupca.

Proizvođači

Kompanije koje prodaju na odloženo plaćanje 30 do 120 dana. Novac je zaključen u potraživanjima dok obaveze prema dobavljačima i zaposlenima teku.

Kompanije sa novim kupcima

Kompanijama koje uspostavljaju poslovni odnos sa kupcima čiji bonitet nije poznat. Faktor preuzima rizik, prodavac slobodnije nudi odloženo plaćanje.

Sezonski biznisi

Kompanije čiji prihodi osciliraju po sezonama. Faktoring se prilagođava obimu poslovanja bez fiksnih kreditnih ograničenja.

Brzorastuće firme

Kompanija raste, obim prodaje se povećava, ali gotovina ne stiže dovoljno brzo. Faktoring raste proporcionalno sa prometom.

Dobavljači velikih firmi

MSP koja prodaju robu velikim kompanijama koje nameću duge rokove plaćanja. Faktoring omogućava prihvatanje takvih uslova bez ugrožavanja likvidnosti.

Ključni kriterijum za dobijanje faktoringa: Za razliku od bankarskog kredita gde banka gleda vaš bonitet, kod faktoringa ključni faktor je kvalitet i bonitet vašeg kupca. Faktoring je moguće ostvariti i kada vaša kompanija prolazi kroz težu finansijsku fazu, sve dok su vaši kupci pouzdani i solventni.

Kako funkcionise faktoring?

Proces faktoringa je jasno strukturiran i predvidiv. Svaka transakcija prolazi kroz iste korake. Od isporuke robe do dobijanja novca može proći svega jedan radni dan.

FAKTORING U 5 KORAKA

[USTUPILAC] isporuka robe + faktura ↓ [DUŽNIK]	Korak 01 — Isporuka i faktura Prodavac isporučuje robu ili uslugu kupcu i ispostavlja fakturu sa ugovorenim rokom plaćanja koji može biti 30, 60, 90 ili 120 dana. Prodavac je ispunio svoju obavezu, ali mora čekati naplatu.
[USTUPILAC] >>> ustupa potraživanje [FAKTOR]	Korak 02 — Ustupanje potraživanja Prodavac dostavlja faktoru fakturu i drugu potrebnu dokumentaciju kojom se dokazuje i identifikuje potraživanje, a dužnik se obaveštava da je potraživanje ustupljeno faktoru.. Od ovog trenutka pravo naplate prelazi na faktora.
[FAKTOR] >>> AVANS 70–90% [USTUPILAC]	Korak 03 — Avansna isplata NOVAC STIŽE ODMAH Faktor već sledećeg radnog dana uplaćuje prodavcu avans od 70 do 90% nominalne vrednosti fakture, umanjen za faktoring proviziju. Kod eskonta menica isplata iznosi 100% nominalne vrednosti menice umanjen za eskont. Prodavac odmah raspolaže likvidnim sredstvima.
[DUŽNIK] >>> plaća na dospeće [FAKTOR]	Korak 04 — Naplata od dužnika Na dan dospeća fakture kupac (dužnik) plaća primljenu robu ili usluge direktnom doznakom na račun faktora, a ne prodavcu. Faktor naplaćuje ono što je prethodno finansirao.
[FAKTOR] >>> ostatak minus kamata [USTUPILAC]	Korak 05 — Finalni obračun Nakon naplate od kupca, faktor vrši finalni obračun. Od punog iznosa naplaćene fakture odbija avans koji je već isplatio prodavcu, zatim kamatu za period korišćenja finansiranja (od dana avansne isplate do dana naplate od kupca), kao i sve faktoring troškove. Ostatak se uplaćuje prodavcu.

OBRNUTI (DOBAVLJAČKI) FAKTORING

[KUPAC] ugovor o preuzimanju obaveza [FAKTOR]	Korak 01 — Kupac angažuje faktora Kupac sklapa ugovor sa faktorom o preuzimanju obaveza prema dobavljačima.
[FAKTOR] ODMAH plaća pun iznos [DOBAVLJAČ]	Korak 02 — Faktor odmah plaća dobavljaču Faktor odmah izmiruje obaveze kupca prema dobavljačima u punom iznosu — na dan po izboru kupca, a ne za ugovorenih 60 dana.
[DOBAVLJAČ] kasa skonto (popust za ranu naplatu)	Korak 03 — Kasa skonto za dobavljača Dobavljač koji prima uplatu pre roka može faktoru dati kasa skonto koji je veći od kamate koju kupac plaća faktoru — obema stranama se finansijski isplati.
[KUPAC] plaća faktoru za 60 do 120 dana (produženi rok)	Korak 04 — Produženi rok za kupca Faktor kupcu produžava rok otplate za 60 do 120 dana. Kupac plaća faktoru sa produženim rokom uvećano za kamatu i troškove, ali u međuvremenu koristi ta sredstva za sopstveno poslovanje.

Koje su prednosti faktoringa?

Factoring nudi jedinstven skup prednosti koji ga čini ne samo instrumentom za rešavanje krize likvidnosti, već i strateškim alatom za upravljanje poslovanjem i podršku rastu. Prednosti deluju na tri nivoa.

Prednosti za likvidnost

Ubrzana naplata potraživanja Avansna uplata ugovorenog iznosa već sledećeg radnog dana omogućava kompaniji da ranije raspolaže novcem koji bi inače bio 'zaključan' u potraživanjima nedeljama ili mesecima.	Blagovremeno izmirenje obaveza Sa pristupom gotovini ranije nego što kupac plati, kompanija može da izmiri obaveze prema sopstvenim dobavljačima i finansijskim poveriocima bez kašnjenja i kazni.
Kasa skonto — direktna zarada Kompanija koja plaća dobavljačima ranije može ostvariti kasa skonto koji je po pravilu veći od kamate na faktoring. Faktoring može generisati direktnu finansijsku uštedu.	Finansiranje rasta bez zaduživanja Faktoring raste zajedno sa prometom. Što je veći prihod od prodaje i veća vrednost potraživanja, to je veći faktoring limit. Nema rigidnih kreditnih ograničenja.
Povećanje konkurentnosti Kompanija koja može ponuditi duže rokove plaćanja kupcima, a pri tom odmah naplaćuje svoja potraživanja, postaje konkurentnija i osvaja kupce kojima inače ne bi mogla izaći u susret.	Zadovoljenje potreba velikih kupaca Veliki kupci nameću duge rokove plaćanja kao uslov saradnje. Faktoring mala i srednja preduzeća stavlja u poziciju da prihvate takve uslove bez ugrožavanja sopstvene likvidnosti.

Prednosti za bonitet i finansijsku sliku

- Rast kompanije finansiran bez novih zaduženja — faktoring se ne evidentira kao kreditno zaduženje u bilansu
- Ne prijavljuje se kreditnom birou i ne umanjuje kreditnu sposobnost za buduće zaduživanje
- Poboljšava strukturu bilansa stanja — smanjenjem potraživanja u aktivu bilans postaje čistiji, a racio naplate se popravlja
- Uravnotežuje odnos kratkoročnih potraživanja i kratkoročnih obaveza
- Posredni bonitetni efekat — smanjeno zaduživanje i redovnija naplata pozitivno utiču na ukupnu finansijsku sliku
- Bolja finansijska slika na kraju poslovne godine — manji dug, brži obrti, smanjene kratkoročne obaveze

Prednosti za naplatu i upravljanje rizikom

- Veća izvesnost naplate — kada je poverilac banka, kupci po pravilu plaćaju urednije
- Potpuni prenos kreditnog rizika na faktora kod faktoringa bez prava regresa
- Profesionalna naplata — faktor angažuje resurse i iskustvo za praćenje i naplatu dospelih potraživanja
- Smanjenje deviznog rizika kod međunarodnog faktoringa

Tri ključna razloga za faktoring:

- + Nelikvidnu aktivu u vidu potraživanja pretvara u gotovinu — odmah i efikasno
- + Naplatu potraživanja čini brzo, jednostavnom i sigurnom
- + Otvara mogućnost dodatne zarade adekvatnim korišćenjem oslobođenih sredstava

07 / POREĐENJE

Factoring ili bankarski kredit?

Factoring i bankarski kredit oba služe finansiranju poslovanja, ali se fundamentalno razlikuju po mehanizmu, načinu odobravanja, uticaju na bilans i dugoročnim efektima na kompaniju.

FAKTORING	BANKARSKI KREDIT
+ Dug faktoru vraća vas kupac — kompanija nema obavezu vraćanja jer je prodala potraživanje	– Dug banci vraćate vi — kompanija mora da izdvoji sopstvena sredstva za otplatu
+ Finansiranje na bazi preuzetih potraživanja — raste sa prometom	– Kredit na određeni rok u unapred definisanom iznosu neovisnom od dinamike prodaje
+ Teorijski neograničena visina finansiranja koja raste proporcionalno sa prometom	– Visina kreditiranja zavisi od boniteta zajmoprimaoca i dostupnih instrumenata obezbeđenja
+ Brz i jednostavan proces — minimalna dokumentacija i kraće vreme odobravanja	– Komplikovani i dugotrajni postupci sa velikom količinom dokumentacije
+ Nema obaveznih instrumenata obezbeđenja — sama potraživanja su osnov finansiranja	– Obavezni instrumenti obezbeđenja: hipoteke, zaloge, menice, jemstva
+ Ne prijavljuje se kreditnom birou i ne umanjuje kreditnu sposobnost kompanije	– Evidentira se u kreditnom birou i može negativno uticati na buduće kreditiranje
+ Poboljšava strukturu bilansa — smanjuje potraživanja, ne povećava obaveze	– Direktno povećava finansijske obaveze i pogoršava ratio zaduženosti
+ Nema penala za prevremenu otplatu	– Česti penali i naknade za prevremenu otplatu kredita
+ Posle naplate jedne fakture odmah se može realizovati faktoring za novu	– Posle otplate kredita nema garancije da će novo biti odobreno

Factoring nije zamena za kredit — to je dopuna. Kompanije koje koriste i kredit i faktoring uvek imaju superiorniju finansijsku fleksibilnost. Factoring je posebno vredan kao alternativa kada kreditni kapacitet nije dostupan ili je iscrpljen.

Koliko košta faktoring?

Cena faktoringa nije fiksna i ne može se definisati jednom cifrom koja bi važila za sve. Formira se individualno za svaki aranžman na osnovu konkretnih karakteristika posla, kupca i poslovnog odnosa. Struktura cene sastoji se od dve jasno definisane komponente.

01 Faktoring naknada

Jednokratna naknada koja se izražava kao procenat nominalne vrednosti potraživanja koje je predmet faktoringa. Naplaćuje se od klijenta pre same realizacije faktoring transakcije.

- Procentualni iznos od vrednosti potraživanja
- Jednokratna po transakciji
- Naplaćuje se unapred, pre isplate avansa
- Pokriva troškove obrade, provere i evidencije

02 Kamatna stopa

Obračunava se na iznos avansa koji je isplaćen, za tačno onoliko dana koliko traje finansiranje od dana isplate avansa do dana naplate od dužnika. Kamata se obračunava samo na period stvarnog korišćenja.

- Dnevni obračun na avansni iznos
- Prestaje na dan naplate od dužnika
- Ako kupac plati pre roka — kamata je niža
- Ne naplaćuje se na ceo rok kao kod kredita

OD ČEGA ZAVISI VISINA CENE?

Vrsta faktoringa

Faktoring bez prava regresa je skuplji od onog sa regresom. Međunarodni faktoring ima drugačiju strukturu troškova od domaćeg.

Kvalitet potraživanja

Rok dospeća, istorija plaćanja dužnika i regularnost poslovnog odnosa direktno utiču na cenu faktoringa.

Bonitet dužnika

Finansijska pozicija i kreditna istorija kupca. Bolji kupac znači niža cena faktoringa jer je rizik naplate manji.

Nominalna vrednost

Veće potraživanje može nositi niže troškove u procentualnom smislu. Manje fakture su relativno skuplje za obradu.

Rok otplate

Kraći rok finansiranja direktno smanjuje kamatnu komponentu troška. Ako kupac plati ranije, kompanija plaća manje kamata.

Obim saradnje

Dugoročan odnos sa faktorom i redovne transakcije mogu doneti povoljnije uslove od povremene saradnje.

Važna napomena o ceni faktoringa: Cenu faktoringa uvek treba posmatrati u kontekstu celokupne finansijske slike. Ako faktoring kompaniji omogućava kasa skonto od dobavljača od npr. 5% na mesečnom nivou, a faktoring naknada iznosi 2,5%, kompanija u stvarnosti zarađuje, a ne troši. Troškovi alternativa — skupi kratkoročni krediti, kašnjenje u plaćanju, propuštene poslovne prilike — redovno premašuju cenu faktoringa.

Faktoring je rešenje za likvidnost bez novog zaduživanja

Faktoring je finansijski instrument koji je istovremeno jednostavan po konceptu i moćan po efektima. Kompanija prodaje ono što već poseduje, potraživanje od kupca, i odmah dolazi do gotovine bez novih dugova, bez složenih kolaterala i bez dugotrajnih procedura.

Faktoring je pravo rešenje ukoliko vaša kompanija:

- + Ima dobre kupce koji sporo plaćaju i želi da novac naplati ranije
- + Ne želi ili ne može da se dodatno kreditno zaduži
- + Želi da poboljša finansijsku sliku bez povećanja duga i kreditnog biroa
- + Treba da finansira rast koji premašuje dostupni kreditni kapacitet
- + Ulazi na nova tržišta ili radi sa novim kupcima čiji bonitet ne poznaje
- + Ima sezonske oscilacije i treba fleksibilan izvor finansiranja
- + Ima dobre dobavljačke odnose i želi da ih iskoristi za kasa skonto

Za dodatne informacije i individualnu procenu mogućnosti finansiranja, kontaktirajte naš tim.

+381 11 2694 922 | office@focusfactor.rs | www.focusfactor.rs