

...Poštarina plaćena u pošti 71122 Sarajevo

POREZNI

broj 6
juni/lipanj
godina IX
cijena 25 KM

Revicon

Envera Šehovića 14, Sarajevo

ISSN 1512-519X



9 771512 519007

VAJETAJNIK

NI UČNI ČASOPIS

NEUM 2006-GOTOVO



IZDAVAČ: Revicon d.o.o.
za istraživačko-razvojne usluge
i poslovni konsalting

Envera Šehovića 14
BiH – 71000 Sarajevo,
Telefon: ++ 387 33 72 05 80, 64 47 71
Faks: ++ 387 33 72 05 81, 72 05 86
E-mail: revicon@revicon.info
Web-site: www.revicon.info

Podružnica Tuzla
75000 Tuzla, Turaiibegova 30
Telefon: ++ 387 35 26 50 30
Faks: ++ 387 35 26 50 31
E-mail: tuzla@revicon.info

Ziro računi:
LT Gospodarska banka d.d. Sarajevo
1701001000221922
Nova banka A.D. Bijeljina
555-005-00016080-33
UniCredit Zagrebačka banka
3383202200308627

ID broj za indirektno poreze
200491380008

Za izdavača: **Marin Ivanišević**

Glavni urednik: **Marin Ivanišević**

Zamjenici glavnog urednika:
Milan Dmitrović, Selvedina Šljivo

Uređuje: Uređivački kolegij

Tehnički urednik: **Adnan Mahmutović**

Štampa: **Štamparija FOJNICA**, Fojnica

Pretplata za 2006. iznosi 250,00 KM
Cijena po primjerku časopisa 25,00 KM
- u cijene je uključen PDV

Za oglašavanje kontaktirajte Uredništvo.

Časopis izlazi mjesečno.

Molimo Vas da nam odmah javite promjene Vaših podataka (adresa, telefon, faks, kontakt osoba) kako biste uredno primali naš časopis, priručnike i druga izdanja i obavijesti.



Uredništvo: ++ 387 33 72 05 84
Pretplata: ++ 387 33 72 05 87
Marketing: ++ 387 33 72 05 91
Računovodstvo: ++ 387 33 72 05 88
Savjetodavni servis: ++ 387 33 72 05 80

ISSN 1512-519x

Porezni savjetnik je upisan u evidenciju javnih glasila dana 22. 12. 1997. godine pod rednim brojem 741.

SADRŽAJ

u fokusu

05 Milan Dmitrović, dipl. oec.
NEUM 2006

porezi

13 Vi pitate - UIO odgovara

17 Mahir Džafić, dipl. oec.
NAKNADNI POPUSTI U SISTEMU PDV-a

22 mr sci. Jozo Piljić
ŠPEDITERSKE USLUGE U SUSTAVU PDV-a

31 Maja Ajdin, dipl. oec.
POSTUPAK OBRADJE POD CARINSKOM KONTROLOM

37 Zoran Kepnik
PREDSTOJEĆE OPOREZIVANJE DOHOTKA OD SAMOSTALNE DJELATNOSTI U FEDERACIJI BiH

računovodstvo i finansije

50 Mahir Džafić, dipl. oec.
AVANSI U SISTEMU PDV-a, RAČUNOVODSTVENI ASPEKT

57 Senad Z. Salkić, dipl. oec.
Proces budžetiranja u preduzećima (II dio)

65 Vahidin Omanović, dipl. oec.
FAKTORING kao izvor finansiranja preduzeća

69 Senija Nuhanović i mr sci. Emira Kozarević
DETERMINANTE STRUKTURE KAMATNIH STOPA

interna revizija

79 mr Mile Stanišić
PLANIRANJE INTERNE REVIZIJE

savjeti

93 Reviconov
Savjetodavni servis za pretplatnike

menadžment

112 Prof. dr Aziz Šunje i Elvir Čizmić mr sci.
Balansirani koncept mjerenja organizacijske uspješnosti

aktualnosti

117 **NE PROPUSTITE ROKOVE !!!**

FAKTORING

kao izvor finansiranja preduzeća

Piše: **Vahidin Omanović, dipl. oec.**

UVOD

U dinamičnom i tehnološki naprednom privrednom okruženju, način na koji preduzeće može da stekne konkurentsku prednost jeste bolje upravljanje na području finansiranja: samofinansiranje, finansiranje putem fiskalnog sistema i finansiranje putem tržišta.

Finansiranje putem tržišta je utoliko značajnije ako je privreda razvijenija i u takvim privredama se pojavljuju različiti oblici finansiranja. Faktoring je jedan od načina takvog finansiranja.

HISTORIJAT

Početak faktoringa vezujemo za SAD i komisione poslove.¹ Tada je faktor² kupcima u Americi prodavao uvezenu robu iz Evrope, istovremeno, dajući garanciju svom komitentu u Evropi da će roba biti naplaćena od krajnjih kupaca. Često je robu plaćao prije nego što su to njemu učinili krajnji kupci. Sada nosioci ovog posla (faktori) kupuju potraživanja svojih klijenata prije roka dospjeća i tako ih finansiraju.

FAKTORING Šta je to?

Factoring poslovi u domaćem i međunarodnom prometu su mehanizam finansiranja kojim se organizacije koje se bave tim poslovima (faktori ili faktoring firme) ugovorom obavezuju da će preu-

1 Komisijom je, u osnovi, uslužni posao, u kojem prodavac prodaje robu kupca u svoje ime i za tuđi račun, a nakon prodaje se pravi obračun prodaje. Porez plaća prodavac, i razliku novca vraća dobavljaču (nakon odbitka svoje provizije).

2 Agent (engl.).



zeti potraživanja svog komitenta (proizvođača, trgovca...) koje potraživanje ima prema trećem licu. To je, u osnovi, pravni posao kojim se potraživanja faktoring povjerioca iz ugovora o isporuci robe ili usluga ustupaju specijalizovanoj firmi koja preuzima rizik naplate klijentovog dužnika.

Iz navedenog se vidi:

1. da se radi o ustupanju (cesiji)³ svih klijentovih potraživanja faktoru i
 2. da su funkcije faktoringa finansiranje, osiguranje naplate i upravljanje potraživanjima.
- 3 Specifičnost faktoring cesije je da se uvijek radi o ustupanju svih budućih potraživanja, a kod obične radi se o dospjelim i pojedinačnim potraživanjima.

VRSTE FAKTORINGA

Postoje pravi i nepravi faktoring. Kod pravog faktoringa, faktor uz naplatu ugovorenog procenta vrijednosti potraživanja i upravljanja potraživanjem preuzima i odgovornost za naplatu potraživanja od dužnika (tzv. delkredere rizik), što znači da su zastupljene sve funkcije faktoringa (finansiranje, upravljanje potraživanjem i rizik naplate). Kod nepravog faktoringa faktor kupuje potraživanje bez preuzimanja delkredere rizika. Postoji i faktoring po dospelosti, gdje faktor kupuje klijentova potraživanja sa danom dospelosti (isključena funkcija finansiranja). Takođe se može razlikovati domaći i međunarodni ili uvozni i izvozni faktoring.

FUNKCIJE FAKTORINGA

1. Finansiranje

Finansiranjem putem faktoringa, faktor stavlja na raspolaganje određeni iznos sredstava, a da istovremeno ne prima protuuslugu. Ekonomski ekvivalent je plaćanje dužnika. Bitno je da mora postojati vremenska razlika između dana kad faktor daje sredstva klijentu i dana plaćanja dužnika. Finansiranje se kod faktoringa viši na dva načina: avansom i diskontom. Avansnim finansiranjem faktor zadržava između 5% do 30% iznosa potraživanja na posebnom računu kao pokriće za eventualne prigovore dužnika po osnovu kvalitete. Kod diskontnog finansiranja, faktor uplaćuje kompletnu sumu umanjenu za naknade (kamate, rizik plaćanja, upravljanje potraživanjima...). Visina ovih naknada obično iznosi između 4,5% do 5,5%.

2. Osiguranje naplate (delkredere funkcija)

Ova funkcija podrazumijeva da faktor vodi računa o bonitetu dužnika, te da se u slučaju neplaćanja dužnika odriče prava na povrat potraživanja za iznos koji je već uplatio klijentu. Ukoliko je faktor dao izjavu o prihvatanju delkredere rizika, može je opozvati prije nego klijent isporuči robu.

3. Uslužna funkcija

U koju spada vođenje tačne i ažurne evidencije o naplati potraživanja i vođenje računa o rokovima dospjeća potraživanja od kupaca, ispitivanje kreditne sposobnosti dužnika, vođenje knjigovodstva, obračun provizije, poreza...

UČESNICI U FAKTORINGU I NJIHOVE OBAVEZE

- Klijent je subjekt koji proizvodi i prodaje robu. Osnovna obaveza klijenta je da faktora uredno obavještava o isporučenoj robi i uslugama o kupcima koji su predmet faktoringa.
- Kupac je subjekt koji prima robu ili usluge i koji postaje dužnik faktora.
- Faktor je organizacija koja od svojih klijenata otkupljuje fakturirane iznose u dužem periodu. On naplaćuje od dužnika prenijeta potraživanja.

PREDNOSTI I NEDOSTACI FAKTORINGA

Ugovor o faktoringu se isključivo pravi u pismenoj formi zbog njegove kompleksnosti u pravnom smislu. Interesi su različiti i samim tim prednosti i mane se mijenjaju u zavisnosti od pozicije u faktoring poslu.

1. Poboljšanje likvidnosti: klijent odmah naplaćuje dio iznosa od faktora, zatim ta sredstva usmjerava u druge poslove;
2. Finansiranje putem faktoringa ima prednosti u odnosu na finansiranje putem tekućeg računa. Kod drugospomenutog banka obično finansira između 60% do 80% vrijednosti potraživanja do visine odobrenog kredita, a faktor odmah daje na raspolaganje oko 80% vrijednosti potraživanja;
3. Poboljšana pozicija na tržištu - nakon priliva sredstava klijent može jeftinije nabavljati robu (ekstra rabati za avansne uplate) i imati uredniju isporuku;

- Osiguranje naplate putem faktoringa je jeftinije od klasičnog osiguranja jer se ne mora obezbijediti i do 30% od osigurane sume, što je praksa u osiguravajućim kućama;
- Analiza i praćenje dužnika - klijent neće imati nikad poziciju da dobra analizira i prati dužnika kao što će to faktor uraditi.

Treba naglasiti da, osim evidentnih prednosti, faktoring ima i nedostataka kao što su:

- Finansiranje je kratkoročno,
- Faktoring nastaje samo kad je faktor siguran u bonitet dužnika,
- Finansiraju se samo klijenti većeg obima poslovanja.

Ukoliko se kao faktor pojavljuje banka, onda se taj posao naziva forfetingom i zaključuje se samo za jedan posao, a ne za više (kao što je slučaj u faktoringu).

OBRAČUN FAKTORINGA (primjer)

Preduzeće NF je izvezlo robe u vrijednosti od 10 000,00 KM (faktura 1/06 u vrijednosti od 6.000,00 KM i faktura 2/06 u vrijednosti od 4.000,00 KM). Ispostavljena je Notifikaciju br: NF1/06. Nakon prihvata Notifikacije od faktora, na žiro-račun izvoznika dopijeva 8.000,00 KM. Kupac je pravovremeno uplatio na račun faktora iznos od 6.000,00 KM, a zatim iznos od 4.000,00 KM. Faktor je uplatio razliku izvozniku (nakon odbitka administrativne provizije, kamate...).

Obračun:	
Faktura 1/06	6.000,00 KM
Faktura 2/06	4.000,00 KM
Uplaćeno	8 000,00 KM
Kamata ⁴	120,00 KM
Adm. prov.	50,00 KM
Razlika za up.	1.830,00 KM

Nakon uplate faktor šalje izvozniku izvještaj u kojem i navodi visinu kamate, administrativnu proviziju...

⁴ Kamata je 9% godišnja, obračunata je za dva mjeseca na iznos od 8.000,00 KM.

Obračun kamate izgleda ovako:

$$FVn = F \left(1 + \frac{i}{m}\right)^m$$

Gdje je:

FVn = buduća vrijednost za broj perioda

n = broj perioda

PV = sadašnja vrijednost

i = kamatna stopa

m = broj obračuna godišnje

knjiženje faktoringa

Rb.	konto	opis	duguje	potražuje
1	212	Fa 1/06	6.000	
	600	Fa 1/06		6.000
		Izvozna faktura		
2	650	Fa 1/06	3.000	
	120	Fa 1/06		3.000
		Razduženje skladišta NC		
3	212	Fa 2/06	4.000	
	600	Fa 2/06		4.000
		Izvozna faktura		
4	650	Fa 2/06	2.000	
	120	Fa 2/06		2.000
		Razduženje skladišta NC		
5	218	Potr. od faktora	10.000	
	212	Potr. od kupaca		10.000
		Prenos potr. na faktora		
6	200	Žiro račun	8.000	
	218	Potr. od faktora		8.000
		Uplaćeno 80% potraživanja		
7	358	Admin. prov. faktora	50	
	350	Kamate - faktoring	120	
	543	Obaveze prema faktoru		170
		Izvještaj faktora za kam. i prov.		
8	543	Obaveze prema faktoru	170	
	218	Potr. po osn. faktoringa		170
		Zatvaranje obaveza		
9	200	Žiro račun	1.830	
	218	Potr. po osn. faktoringa		1.830
		Uplaćena razlika		

PREDNOSTI I NEDOSTACI FAKTORINGA U ODNOSU NA KREDIT

Po svojoj suštini, faktoring je manje iskorišteno sredstvo finansiranja na ovim prostorima. To uopće ne znači da je i lošije u odnosu na kreditno zaduženje, štaviše:

- Faktoringom dajemo u "zalog" potraživanja, a ne nekretnine (što je slučaj sa bankama),

2. Administrativni troškovi obrade zahtjeva su niži nego kod banke,
3. Kamate su veće nego kod banke (nije pravilo),
4. Troškovi praćenja izvoznikovog klijenta padaju na teret izvoznika,
5. Brža obrada zahtjeva nakon sklapanja ugovora o faktoringu,
6. Kamata je LIBOR plus 6%, a kod banke fiksno između 10 i 15%,
7. Administrativna provizija je 0,6% minimalno 50,00 KM, a kod banke 2% jednokratno na odobreni kredit.

Ovi razlozi bi trebali biti dovoljni za razmišljanje o sklapanju ugovora sa faktoring organizacijom.

DIJELOVI UGOVORA O FAKTORINGU

Svaki ugovor o faktoringu treba da ima opšte i posebne elemente. U skladu sa Zakonom o obligacionim odnosima, ugovor bi trebao imati:

1. Subjekte ugovora (naziv, sjedište, predstavnici...),
2. Predmet ugovora (svrha ugovora),
3. Postupak (apliciranje, iznosi i valuta, mjesto i vrijeme uplate),
4. Kamatu,
5. Administrativne troškove,
6. Ostale troškove,
7. Porez,
8. Informacije o kupcu,
9. Notifikacije potraživanja (priznavanje izvoznikovih potraživanja od faktora),
10. Ustupanje potraživanja (prenos na faktora),
11. Jemstva (bankovne i druge garancije),
12. Način naplate faktora,
13. Ovlaštenja banci za izvršenje plaćanja faktoru,
14. Valutu,
15. Mjesečno izvještavanje (izvoznikovo i faktorovo),
16. Ograničenja izvoznika u pogledu raspolaganja novcem i robom,
17. Spor i nadležnost suda,
18. Kontrolu izvoznikovog poslovanja,
19. Praćenje kupca,
20. Implementaciju zakonskih i inih normi,
21. Obavještavanje,
22. Raskid ugovora,

23. Završne odredbe,
24. Priloge (primjeri notifikacija, obavještenja...),
25. Tumačenje pojmova,
26. Datum i mjesto ugovora,
27. Potpis ugovornih strana.

ZAKLJUČAK

U naglašenoj privrednoj nestabilnosti, kao što je slučaj u BiH, preduzeća pokušavaju na razne načine premostiti nelikvidnost i finansiranje poslovno-razvojnih projekata. U tim izvorima i faktoring se pominje kao argument. Ali, kao i sve na ovim prostorima, pojavljuje se puno razloga da preduzeća ne koriste ovaj način finansiranja. Ti razlozi su: nedovoljna konkurencija faktoring firmi, nedovoljna zakonska legislativa, skupi izvori finansiranja kako u bankarskom sektoru tako i u pratećim djelatnostima, preveliki zahtjevi za garancijama, naglašeno nepovjerenje u profitabilne oblasti izvoznih industrija...

Ljudima u privredi ostaje da se bore za svoju poziciju, "mole" za kredite i garancije, i da čekaju bolje dane i stvarni ulazak evropskih integracija na ove prostore.

LITERATURA

1. "UPRAVLJANJE FINANSIJAMA", drugo dopunjeno izdanje, dr Adnan Rovčanin, Ekonomski fakultet, Sarajevo, 2004.
2. "OSNOVE FINANSIJSKOG MENADŽMENTA", deveto izdanje, James Van Horn, John Wachowicz, Mate, Zagreb, 2002.
3. "RAČUNOVODSTVO", prof. dr Mehmed Jahić, Revicon, Sarajevo, 2001.
4. "FINANSIJSKA MATEMATIKA", dr Branko Trklja, Ekonomski fakultet, Sarajevo, 2002.
5. "TRŽIŠTE NOVCA I TRŽIŠTE KAPITALA", dr Života Ristić, Beograd, 1990.
6. "MENADŽERSKO RAČUNOVODSTVO", dr Vinco Belak, Zagreb, 1995.
7. "POREZNI SAVJETNIK", Momir Stefanović, dipl. oec., Revicon, Sarajevo, 2003,
8. "Službeni glasnik BiH", broj 62/04
9. Ostala literatura
10. Ugovori o faktoringu iz prakse
11. Razgovor sa korisnicima i davaocima faktoringa