FAKTORING KAO SUVREMENI NAČIN FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Šarić, Mia

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:707183

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

FAKTORING KAO SUVREMENI NAČIN FINANCIRANJA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Mentor:

doc. dr. sc. Sandra Pepur

Student:

Mia Šarić, bacc. oec.

Split, travanj, 2016.

SADRŽAJ:

1.UVOD 2

1.1. Definicija problema i predmeta istraživanja 2

1.2. Cilj i doprinos rada 2

1.3. Metode rada 3

1.4. Struktura rada 3

2. FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA 4

2.1. Pojam i važnost malog i srednjeg poduzeća 4

2.2. Pojam i vrste financiranja malog i srednjeg poduzeća 6

2.3. Ograničenja u financiranju malih i srednjih poduzeća 11

3. POJAM I VRSTE FAKTORINGA 13

3.1. Pojam faktoringa 13

3.2. Vrste faktoringa 15

3.3. Prednosti i nedostaci faktoringa 17

3.4. Pravna regulativa i tržište faktoringa u Republici Hrvatskoj 20

4. FINANCIRANJE FAKTORINGOM NA PRIMJERU ADRIATIC ZAGREB FACTORING-a I ADIDAS CROATIA 23

4.1. Adriatic Zagreb Factoring d.o.o (AZF) 23

4.1.1. Faktoring usluge AZF-a 24

4.1.2. Primjer izračuna faktoringa 30

4.2. Adidas Croatia d.o.o 32

4.3.1. Primjer izračuna naplate potraživanja 32

5. ZAKLJUČAK 39

LITERATURA 40

POPIS TABLICA 43

POPIS SLIKA 43

POPIS GRAFIKONA 43

SAŽETAK 44

SUMMARY 44

1.UVOD

1.1. Definicija problema i predmeta istraživanja

Poslovanje malih i srednjih poduzeća predstavlja glavninu ukupnog poslovanja poduzeća u Republici Hrvatskoj kao i u većini ostalih zemalja. Na temelju podataka Fine, Hrvatske gospodarske komore i Hrvatskih izvoznika, autori „Izvješća o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014.“, izračunali su da je u Republici Hrvatskoj u 2013. godini poslovalo 100.841 mikro, malih i srednjih poduzeća, što čini 99,7% ukupno registriranih poduzeća u RH. Upravo ovako veliki postotak daje uvid koliko su mala i srednja poduzeća bitna u gospodarstvu RH te je to ujedno i razlog zašto će u ovom radu biti naglasak na tom sektoru poduzeća.

Glavno pitanje svakog poslovanja je financiranje. Ono je bitno kod samog pokretanja poslovanja, ali i daljnjeg uspješnog funkcioniranja poduzeća. Na tržištu se javljaju brojne mogućnosti financiranja, koji mogu biti vlastiti kapital odnosno sredstva ulagatelja i tuđi kapital odnosno kreditna sredstva. U novije vrijeme naglasak se sve više stavlja na faktoring te ga se predstavlja kao suvremeni način financiranja poduzeća. Faktoring predstavlja otkup kratkoročnih potraživanja te samim time i postaje alternativni izvor drugim kratkoročnim izvorima koji zbog određenih ograničenja nisu dostupni poduzetnicima. S obzirom da je faktoring relativno novi financijski instrument na poslovnom tržištu, u ovom radu će se pobliže objasniti pojam faktoringa, njegove vrste, prednosti i nedostaci te njegova uloga kod financiranja malih i srednjih poduzeća.

Na tržištu se nudi veliki izbor načina financiranja poslovanja, što se može definirati i kao prednost i nedostatak za mala i srednja poduzeća. Prednosti je što je izbor veliki, ali glavni nedostatak je što su mala i srednja poduzeća često ograničena pri korištenju eksternih izvora financiranja. Zbog tih ograničenja javlja se faktoring kao kompleksna financijska usluga koja može nadići ograničenja koja sputavaju mala i srednja poduzeća kod financiranja poslovanja.

1.2. Cilj i doprinos rada

Cilj rada je definirati i objasniti sektor malih i srednjih poduzeća, analizirati izvore financiranja koji se nude ovom sektoru te detaljno predstaviti faktoring kao kompleksnu

financijsku uslugu i njegovu pravnu regulativu u RH. Cilj istraživanja faktoringa je približavanje ovog instrumenta financiranja svim postojećim i budućim poduzetnicima te utvrditi razmjer njegovog trenutnog korištenja u financiranju poslovanja. Ovim radom će se prikazati usporedba financiranja poslovanja kratkoročnim kreditom i korištenjem faktoringa te će se doprinijeti boljem razumijevanju samog faktoringa ali i njegovih prednosti u odnosu na kredit.

1.3. Metode rada

U radu će se koristiti sljedeće metode: metoda analize i sinteze, metoda komparacije te metoda deskripcije.

Metoda analize je postupak znanstvenog istraživanja raščlanjivanjem složenih pojmova, sudova i zaključaka na njihove jednostavnije sastavne dijelove i elemente, dok je **metoda sinteze** postupak znanstvenog istraživanja i objašnjavanja stvarnosti putem sinteze jednostavnih sudova u složenije.

Metoda komparacije koja predstavlja postupak uspoređivanja istih ili srodnih činjenica, pojava, procesa i odnosa, odnosno utvrđivanje njihove sličnosti i razlika u njihovom ponašanju i intenzitetu. Ona omogućuje istraživačima da dođu do raznih uopćavanja odnosno novih zaključaka, koji obogaćuju spoznaju.

Metoda deskripcije je postupak jednostavnog opisivanja ili očitavanja činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.

Podaci će biti prikazani tablično i grafički.

1.4. Struktura rada

Završni rad ima pet glavnih dijelova od kojih se prvi dio odnosi na uvod u kojem je ukratko definiran problem i predmet rada, određeni su ciljevi i doprinos rada te su navedene i objašnjene metode koje će se koristiti u pisanju rada.

U drugom dijelu je navedena uloga malih i srednjih poduzeća u gospodarstvu u RH, definirani su kriteriji bitni kod klasifikacije malih i srednjih poduzetnika te su navedeni i opisani načini financiranja malih i srednjih poduzeća. Također su navedena i ograničenja financiranja radi kojih mali i srednji poduzetnici teže suvremenijim načinima financiranja.

Treći dio objašnjava pojam faktoringa kao suvremenog načina financiranja poduzeća, navode se i objašnjavaju vrste faktoringa koje se mogu naći na tržištu. Iznesene su prednosti i nedostaci ovog instrumenta financiranja te je objašnjena pravna regulativa faktoringa u RH. Ukratko je opisano tržište faktoringa u RH.

Četvrti dio objašnjava korištenje faktoringa i to s dva aspekta: s aspekta faktoring društva Adriatic Zagreb Factoringa koji otkupljuje potraživanja te s aspekta tvrtke koja želi koristiti faktoring u svom poslovanju. Kao primjer korištena je tvrtka Adidas Croatia d.o.o. Opisane su faktoring usluge koje pruža AZF i prikazan je izračun otkupa potraživanja. Na primjeru tvrtke Adidas Croatia d.o.o. prikazano je korištenje kredita i faktoringa kao izvora financiranja te su objašnjenje prednosti korištenja faktoringa u odnosu na kredit.

Peti dio obuhvaća zaključak, u kojem su sažeto izneseni glavni rezultati istraživanja i spoznaje do kojih se došlo, a slijedi ga popis literature, tablica i grafikona te sažetak.

2. FINANCIRANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

2.1. Pojam i važnost malog i srednjeg poduzeća

Mala i srednja poduzeća (engl. Small and Medium Enterprises – SME) zbog svojih specifičnosti posebno se izučavaju i istražuju u odnosu na velika poduzeća (engl. Large Scale Enterprise – LSE). U vrijeme brzih gospodarskih promjena, globalizacije i nužnosti razvitka konkurentnosti kako gospodarskih subjekata tako i samih država, posebna pažnja poklanja se sektoru SME, i šire, sektoru malog gospodarstva. SME sektor nije homogena grupa. SME se mogu, primjerice, klasificirati prema različitim kriterijima:

- prema veličini (mikro – do 9 zaposlenih, mala – do 49 zaposlenih, srednja – do 200, negdje, kao u Hrvatskoj, do 250 zaposlenih),
- životnoj fazi (poduzeća nedavno osnovana, zrelija poduzeća),
- području/grupi (razvijena područja/bolje stojeće društvene grupe, te nerazvijena područja, slabije pozicionirane, marginalne društvene grupe),
- sektor (tradicionalni sektor, sektor tehnološki baziranih tvrtki).[1]

Prema odredbama članka 5. Zakona o računovodstvu, poduzetnici se u Republici Hrvatskoj razvrstavaju se na mikro, male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji

[1] Vidučić Lj., Pepur S., Šimić Šarić M., 2015., Financijski menadžment – IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, RRiF – plus, Zagreb, str. 483., 485.

dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju godišnji financijski izvještaji, prema sljedećim uvjetima:

- iznos ukupne aktive,
- iznos prihoda i
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine.

Kriteriji za utvrđivanje veličine poduzetnika su sljedeći:

1. Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:

- ukupna aktiva 2.600.000,00 kuna
- prihod 5.200.000,00 kuna
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 10.

2. Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:

- ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna,
- prihod 60.000.000,00 kuna,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine - 50.

3. Srednji poduzetnici su oni koji nisu ni mikro ni mali poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta:

- ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna,
- prihod 300.000.000,00 kuna,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine - 250.

4. Veliki su poduzetnici oni koji prelaze granične pokazatelje u najmanje dva o tri uvjeta za srednje poduzetnike.[2]

Banke i druge financijske institucije imaju slobodu definirati SME sektor sukladno svojim kreditnim politikama. Zbog toga definicije mogu biti različite od banke do banke, a s time i različite od službene definicije prema Zakonu o računovodstvu ili prema pravilima EU. U suvremenom svijetu glavnina poslova proizlazi iz ovog gospodarskog sektora što mu daje

[2] Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15

izuzetnu važnost u razvoju ukupnog gospodarstva pojedine zemlje. Nažalost osnivatelji ovih poduzeća najčešće nailaze na problem financiranja poslovanja, ali i osnivanja tvrtki unutar ovog sektora.
U nastavku rada objasnit će se vrste financiranja koje su na raspolaganju SME sektoru, ograničenja na koja nailaze prilikom financiranja poslovanja te faktoring koji se javlja kao mogući odgovor na probleme financiranja SME sektora.

2.2. Pojam i vrste financiranja malog i srednjeg poduzeća

Najvažnija pretpostavka prilikom osnivanja, funkcioniranja i razvoja malih i srednjih poduzeća je osiguranje dovoljne količine kapitala, po prihvatljivoj cijeni (trošak kamata) i u razumnim rokovima. Odluke o financiranju spadaju u skupinu izuzetno važnih odluka financijskih menadžera. Ovo posebno važi za dugoročne financijske odluke.

Financijske odluke uključuju:

- koliko sredstava probaviti iz vanjskih izvora,
- hoće li tvrtka reinvestirati dobitak ili isplatiti dividende, te ako ih isplati kolika će biti stopa isplate,
- treba li sredstva pribaviti na tržištu vrijednosnica ili na bankovnom tržištu, nacionalnom, stranom ili eurotržištu; u domaćoj ili stranoj valuti,
- treba li pribaviti sredstva na kratak ili dugi rok,
- treba li emitirati vlasničke ili kreditne vrijednosnice,
- koje vrste vrijednosnica emitirati i kada.

Ove odluke odražavaju se na pasivi bilance poduzeća koja prikazuje izvore financiranja imovine prikazane u aktivi bilance.[3]

Glavni izvori financiranja SME, prvenstveno tek osnovanih tvrtki su vlastiti izvori odnosno sredstva vlasnika. Od vanjskih izvora najčešće se koriste bankarski krediti, trgovački krediti (krediti dobavljača), vlasnički/riziko kapital (u drugim literaturama se spominje i kao rizični

[3] Vidučić Lj., Pepur S., Šimić Šarić M., 2015., Financijski menadžment – IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, RRiF – plus, Zagreb, str. 155.

kapital) neformalnih investitora (obitelj, poslovni anđeli), i kašnjenje s podmirivanjem obveza prema dobavljačima. U manjoj mjeri koriste se leasing i faktoring.[4]

Većina razvijenih zemalja, ali i one koje se nalaze u tranzicijskom procesu, nude različite programe pomoći, subvencije, definiraju mjere pomoći prilikom osnivanja i razvoja poslovanja malog gospodarstva. U Republici Hrvatskoj glavnu ulogu u pružanju potpora od strane Vlade imaju: HAMAG - BICRO (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije), HBOR (Hrvatska agencija za obnovu i razvoj), MINPRO (Ministarstvo poduzetništva i obrta), Ministarstvo gospodarstva, različiti razvojni fondovi, a ulaskom u Europsku uniju na raspolaganju malim i srednjim poduzetnicima su i fondovi EU.

Mala i srednja poduzeća najčešće se financiraju na jedan od ova dva načina:

1. vlastitim kapitalom i
2. dužničkim kapitalom.[5]

1. Financiranje vlastitim kapitalom u pravilu se obavlja vlastitim kapitalom vlasnika, djelomice i njegove obitelji. Manje tvrtke i to najčešće one iz tradicionalnog sektora najvećim dijelom se financiraju iz vlastitih izvora, a manjim dijelom iz vanjskih izvora. Vanjski izvori financiranja najčešće su koriste kreditni izvori i to krediti od banaka, financiranje iz razvojnih fondova, korištenjem specijalnih kreditnih programa i slično. Privatni izvori vlastitog kapitala glavni su izvor financiranja tehnološki utemeljenih tvrtki u svijetu. Radi se o riziko kapitalu. Izvori ovog kapitala mogu biti formalni i neformalni.

- Formalni izvori obuhvaćaju:
    - banke – preko ulaganja u lokalne fondove vlastitog kapitala, u fondove za razvoj poduzetništva (lokalni razvojni fondovi, fondovi rizičnog kapitala[6]),
    - posebne sheme investiranja – države, lokalne zajednice ili samih poduzetnika. U praksi postoje zajednički štedni fondovi ili kreditna udruženja poduzetnika koji mogu prikupljena sredstva koristiti za ulaganja u vlastiti kapital članica, jamstva i sl. namjene,

[4] Vidučić Lj., 2003., Financiranje i razvitak malog gospodarstva (SME sektor), Računovodstvo, revizija i financije, str. 72.
[5] Vidučić Lj., 2003., Financiranje i razvitak malog gospodarstva (SME sektor), Računovodstvo, revizija i financije, str.72. – 73.
[6] Rizični kapital ili anglicizam venture capital - označava kapital private equity investicijskog društva (venture kapital tvrtke) koja pružaju sudjelovanja pri financiranju u posebno inovativnih, rizičnih ili kreativnih tvrtki koje su pokrenule obećavajući posao. Preuzeto s https://hr.wikipedia.org/wiki/Rizi%C4%8Dni_kapital

- tvrtke za ulaganje u dioničku glavnicu i riziko ulaganja - sve češće se izjednačavaju ta dva načina ulaganja. Radi se o tvrtkama koje ulažu u dioničku glavnicu manjih, u pravilu mladih i rizičnijih pothvata.

- Neformalni izvor kapitala za malo gospodarstvo u svijetu je neformalno tržište riziko kapitala - venture capitala. Dobavljači riziko kapitala na neformalnom tržištu mogu biti korporativni investitori, kada se govori o korporativnom rizičnom kapitalu, i poslovni anđeli.

2. Financiranje dužničkim kapitalom najčešće se odnosi na bankarske kredite te kredite i jamstva države i lokalnih organa uprave. S obzirom na vremenski period otplate bankarske kredite najčešće dijelimo na kratkoročne i dugoročne.

Iako se mali i srednji poduzetnici financiraju iz kratkoročnih i dugoročnih izvora naglasak će se staviti na kratkoročne izvore iz razloga što je faktoring kao alternativni izvor financiranja zapravo kratkoročni izvor koji se realizira unutar jedne godine. Cilj je prikazati koje sve kratkoročne izvore faktoring može zamijeniti ukoliko poduzetnici zbog određenih ograničenja iste ne mogu dobiti. Kratkoročno financiranje se odnosi na financijska sredstva koja su dostupna poduzetnicima u roku od jedne godine i najčešće se koriste za poboljšanje likvidnosti tvrtke te za financiranje kratkoročne imovine. Kratkoročno financiranje se može podijeliti prema spontanosti izvora sredstava pa tako imamo spontano financiranje i ugovoreno financiranje.[7]

1. Spontanim financiranjem najčešće se smatraju obveze prema dobavljačima i obračunati troškovi jer nastaju prirodno iz svakodnevnog poslovanja poduzeća. Njihova veličina ovisi o poslovanju poduzeća, a širenjem poslovanja ove se obveze najčešće i povećavaju te se s njima financira dio rasta imovine. U nastavku će biti kratko opisani izvori spontanog financiranja.
    - Obveze prema dobavljačima najčešći su oblik kratkoročnog financiranja te čine najveći izvor kratkoročnih sredstava poduzeća. U suvremenom gospodarstvu većina kupaca ne mora platiti robu odmah po isporuci već im bude odobreno kratko razdoblje odgode plaćanja, odnosno razdoblje tijekom kojeg prodavatelj kreditira kupca. Dobavljači su liberalniji kod davanja kredita za razliku od financijskih institucija pa se poduzetnici sve više oslanjaju na tzv.

[7] Van Horne J.C., Wachowicz J.M.,2014., Osnove financijskog menadžmenta – trinaesto izdanje, Mate d.o.o., Zagreb, str. 282. – 297.

trgovačke kredite. Razlikujemo tri vrste trgovačkih kredita: kredit otvorenog računa, izdanih zadužnica i trgovačkih akcepata, a u praksi je najčešći kredit otvorenih računa. Kod *otvorenog računa* prodavatelj isporučuje robu kupcu te mu ispostavlja račun i specifikaciju robe sa navedenim ukupnim iznosom koji treba platiti i uvjetima prodaje. Kupac ne potpisuje nikakav formalni dokument o zaduženju, a kredit na osnovu otvorenog računa evidentira u svojoj bilanci kao obvezu prema dobavljačima. U određenim slučajevima se umjesto otvorenog računa koriste *zadužnice* koje kupac potpisuje kao dokaz dugovanja prodavatelju. Zadužnicom se obvezuje da će svoje obveze platiti na budući ugovoreni datum. Zadužnica se koristi kada prodavatelj želi da kupac formalno prihvati svoju obvezu. Još jedan od načina formalnog zaduženja kupca jest *trgovački akcept*. To je dogovor kojim prodavatelj tasira (vuče) mjenicu na kupca, čime obvezuje kupca da plati mjenični iznos na budući određeni datum. Sve dok kupac ne prihvati određene uvijete prodavatelj neće isporučiti robu. Kupac odabire banku kod koje će se mjenica naplatiti te ona tada postaje trgovački akcept.

- Obračunati troškovi su spontani izvor financiranja, a odnose se na troškove plaća i poreza. Ova vrsta troškova je nastala ili je obračunata, ali još uvijek nije plaćena. U određenom smislu obračunati troškovi su besplatno financiranje jer zaposlenici pružaju svoju uslugu za plaću koja im se ne isplaćuje prije isteka obračunskog razdoblja, niti je oni očekuju prije, a ni porez se ne plaća prije njegova dospijeća. Upravo to je razlog zašto su ovi troškovi beskamatni izvor financiranja.

2. Ugovoreno financiranje je eksterno financiranje koje se mora formalno ugovoriti i u slučaju kredita na novčanom tržištu i kod kratkoročnih zajmova. U nastavku će biti objašnjeni kratkoročni zajmovi jer se na novčanom tržištu uglavnom zadužuju veliki poduzetnici. Kratkoročne zajmove (kredite) možemo podijeliti u neosigurane i osigurane zajmove.

    - U globalu financijske kuće gotovo nikada ne nude neosigurane zajmove, zato što zajmoprimac koji može dobiti neosigurani zajam isti može dobiti od komercijalne banke uz niže troškove. Stoga će navedeni zajmovi biti oni koje odobravaju komercijalne banke. Kratkoročni neosigurani zajmovi se još i nazivaju „samolikvidirajućima“ jer imovina kupljena pozajmljenim sredstvima stvara dovoljan novčani tok za otplatu zajma. Neosigurani kratkoročni zajmovi

mogu se odobriti pod kreditnom linijom, revolving kreditnim aranžmanom ili na transakcijskoj bazi. *Kreditna linija* je neformalni dogovori između banke i njezina klijenta kojim banka određuje poduzeću maksimalni iznos kredita koji može dugovati u bilo kojem trenutku. Obično se dogovaraju za jednogodišnje razdoblje, a nakon toga se mogu obnoviti ako banka dobije potrebne financijske izvještaje poduzeća i procijeni njegov napredak. Iznos odobrene kreditne linije temelji se na procjeni kreditne sposobnosti zajmoprimca od strane banke. *Revolving kreditni aranžman* je formalna, pravna obveza banke da odobri kredit do određenog maksimalnog iznosa. Sve dok je obveza na snazi, banka mora omogućiti korištenje kredita zajmoprimcu do određenog maksimalnog iznosa. Kada poduzeću trebaju sredstva na kratko razdoblje samo za jednu određenu svrhu tada najčešće uzimaju *transakcijski zajam*. Za ovu vrstu zajma banka svaki zahtjev procjenjuje kao odvojenu transakciju te je kod procjene presudna sposobnost zajmoprimca da iz svog novčanog toka otplati zajam.

- Osigurani zajmovi su najčešće temeljeni na imovini koja služi kao kolateral odnosno osiguranje da će zajam biti vraćen. Zajmodavci najčešće traže kolateral kako bi smanjili rizik od gubitka i neplaćanja zajma od strane zajmoprimca. Kad imaju osiguranje zajmodavci se mogu naplatiti na dva načina i to iz raspoloživog novčanog toka poduzeća ili iz kolateralne vrijednosti osiguranja. Osigurani zajam i to onaj koji je temeljen na imovini, je svaki zajam koji je osiguran bilo kojom imovinom zajmoprimca. Međutim, kad je zajam kratkoročan za osiguranje se najčešće koriste potraživanja i zalihe. *Potraživanja* su vrlo likvidna imovina i upravo to je razlog zašto su poželjna kao osiguranje kratkoročnog zajma. Poduzeća mogu zatražiti zajam na osnovu potraživanja od komercijalnih banaka ili od financijskih kuća. Prilikom ocjenjivanja zahtjeva za zajmom, zajmodavac analizira kvalitetu potraživanja poduzeća kako bi odredio iznos koji može pozajmiti na temelju tih potraživanja. *Zalihe* osnovnih sirovina i gotovih proizvoda čine relativno likvidnu imovinu te su prikladne kao osiguranje kratkoročnih zajmova. Kao i kod zajma osiguranog potraživanjima, zajmodavac određuje postotak u kojem će odobriti zajam u odnosu na tržišnu vrijednost kolaterala.

Iako su najvažniji izvor financiranja SME sektora, bankarski krediti nisu uvijek jednako dostupni svim poduzetnicima, te se nailazi na brojna ograničenja za uzimanje istih. Upravo to

je glavni razlog razvoja alternativnih načina financiranja među kojima bitnu ulogu ima faktoring.

2.3. Ograničenja u financiranju malih i srednjih poduzeća

Ostvarenje eksternih izvora financiranja malih i srednjih poduzeća uvjet je nesmetanog odvijanja tekuće proizvodnje i ostvarenja njihova rasta. Međutim, iako postoje različiti izvori vanjskog financiranja, njihov pristup malim i srednjim poduzećima vrlo često je ograničen. Visoki standardi procjene rizika i visoki iznosi osiguranja vraćanja bankarskih kredita među glavnim su ograničenjima. Među glavnim problemima financiranja s kojima se suočavaju mala i srednja poduzeća posebno se ističu otežana i dugotrajnija naplata potraživanja, racionalizacija kredita poslovnim tvrtkama od strane banaka, koje su u posljednjim godinama u većoj mjeri usmjerene na kreditiranje stanovništva odnosno potrošnje, nerazvijenost tržišta kapitala, nerazvijenost alternativnih izvora financiranja i njihovo nedovoljno poznavanje od strane poduzetnika.[8]

Uz mala i srednja poduzeća također se vežu i brojne predrasude. Najčešće se misli da su takva poduzeća inovativnija, bolja i produktivnija. Stvarnost je međutim takva da se radi o sektoru koji je iznimno važan za zapošljavanje, ali i o sektoru koji je natprosječno opterećen rizicima. Na primjer, u SAD-u manje od 30% novoosnovanih poduzeća posluje duže od 10 godina nakon osnivanja. Produktivnost SME često je niža od produktivnosti u velikim tvrtkama zbog ekonomije razmjera, a o njihovoj posebnoj inovativnosti postoje otvorene dvojbe.[9]

Pretpostavka je da veća cijena kapitala i sužene mogućnosti financiranja nisu uzrok nego posljedica znatno veće ranjivosti i rizičnosti malih i srednjih poduzeća.
Postoje dva različita gledanja na veliku rizičnost malih i srednjih poduzeća.[10]

- Prvo je stajalište to da su mala i srednja poduzeća dosta osjetljiva, posluju s većim rizikom te se smatra da je teži pristup izvorima financiranja „prirodna pojava“. Prema tom stajalištu, mala i srednja poduzeća, zbog svoje mladosti, neiskustva vlasnika i/ili

[8] Ćurak M., 2005., Značenje faktoringa u financiranju malih i srednjih poduzeća, Mala i srednja poduzeća – Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, EFST, Split, str. 23. – 24.
[9] Shane, S. A., 2008., The Illusions of Entrepreneurship, The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By, New Heaven & London: Yale University Press
[10] HUB Analize, 2010., Financiranje malih i srednjih poduzeća u krizi – Između želja i mogućnosti, Zagreb, str. 2.

menadžmenta i brzoga rasta, jednostavno jesu rizičnija. Tržište to jasno prepoznaje i otud potječe otežan pristup financiranju i veće kamatne stope (premije rizika) za takva poduzeća. Prema ovom gledanju, takvo stanje nije moguće promijeniti, a ono što treba mijenjati jesu faktori institucionalnoga okruženja koji utječu na rizičnost SME. Rizici se mogu smanjiti kroz prilagodbu tržišta rada uvođenjem metoda koje bi poslodavcima omogućile lakše zapošljavanje i lakše mijenjanje pozicija zaposlenika unutar tvrtke, bolju kontrolu korupcije, ubrzanje i pojeftinjenje osnivanja poduzeća, smanjenje troškova regulacije te pojeftinjenje i ubrzanje postupaka prisilne naplate potraživanja kako bi mala i srednja poduzeća imala jednaku mogućnost naplate potraživanja kao i veća poduzeća koja raspolažu s velikim pravnim odjelima i brojnim pravnim savjetnicima. Ovo gledanje je manje utjecajno.

- Drugo stajalište naglašava da problemi malih i srednjih poduzeća predstavljaju posljedicu neuspjeha financijskih institucija u prepoznavanju informacijskih signala što ih šalju mala i srednja poduzeća. U uvjetima nepotpunih informacija kreditori se oslanjaju na kolaterale radi zaštite vrijednosti svojih potraživanja, a najveći broj malih i srednjih poduzeća nema dovoljno kapitala i odgovarajućih instrumenata osiguranja. Zbog toga, ako nije razvijen sektor koji osigurava alternativne izvore brojne će razvojne prigode u SME sektoru ostati propuštene.

Problem se u uvjetima krize dodatno zaoštrava jer navedeni nedostaci i otežani pristup financiranju čine mala i srednja poduzeća izrazito izloženima udarima krize. U toj situaciji vlada bi trebala reagirati kako bi malim i srednjim poduzećima olakšala pristup financiranju te potaknula njihov rast i razvitak. Vladine se mjere dodatno opravdavaju politikom poticanja konkurencije iz razloga što male i srednje tvrtke osiguravaju konkurenciju na mnogim tržištima.

Prvo gledanje na problem rizičnosti SME glavne uzroke pronalazi izvan financijskoga sustava odnosno u institucionalnom okruženju koje znatno utječe na rizike, dok drugo gledanje na problem glavne uzroke pronalazi unutar financijskog sustava odnosno u nedovoljnim kolateralima i neuspjehu kreditora u prepoznavanju potencijalno dobrih dužnika iz SME sektora.[11] Često se u praksi navodi kako su bankarski krediti važan izvor financiranja za mala i srednja poduzeća, međutim stopa rasta bankarskih kredita u uvjetima sporijeg gospodarskog

[11] HUB Analize, 2010., Financiranje malih i srednjih poduzeća u krizi – Između želja i mogućnosti, Zagreb, str. 3.

rasta EU je pala zbog slabije potražnje i opreznijeg kreditiranja banaka koji su posljedica većeg pritiska na banke u pravcu veće profitabilnosti i nižeg rizika.

Kao glavni razlozi zbog kojih SME ne dobivaju kredite navode se:

- nedostatak dovoljnog kolaterala,
- nezadovoljstvo banke poslovnim rezultatima,
- nezadovoljstvo banke dostavljenim informacijama.

Nedostatak kolaterala je glavno ograničenje za mikro i mala poduzeća, dok su ostali uzroci važniji kod srednjih poduzeća.[12]

3. POJAM I VRSTE FAKTORINGA

3.1. Pojam faktoringa

Zakon o faktoringu kaže da je faktoring pravni posao u kojem pružatelj usluge faktoringa, na temelju i u skladu s ugovorom o faktoringu sklopljenim s dobavljačem i/ili kupcem, kupuje predmete faktoringa s pravom ili bez prava na regres (vrste faktoringa su detaljnije opisane u nastavku).[13] Pojednostavljeno rečeno faktoring je financijski posao u kojem se kupuju potraživanja, najčešće u rasponu od 70% - 90% nominalne vrijednosti predmeta otkupa, za prodanu robu ili izvršenu uslugu prije njenog dospijeća. Iako je ovo najčešće korištena definicija faktoringa ona nije potpuna jer ne obuhvaća cjelinu usluga, posebno kada je riječ o relevantnosti faktoringa za mala i srednja poduzeća. Naime, faktoring predstavlja heterogenu financijsku uslugu koja osim glavne usluge financiranja poduzeća, može sadržavati i kreditno osiguranje i jednu ili više usluga iz skupa onih vezanih za upravljanjem potraživanjima. Financiranje predstavlja redoviti dio usluge faktoringa, a ostale usluge su predmet dogovora između poduzeća klijenta i faktoring institucije. Usluge se najčešće odnose na poslove naplate potraživanja koje sklapanjem ugovora Faktor preuzima na sebe te obavlja poslove kontaktiranja kupca, slanja opomena, osobnih posjeta od strane svojih zaposlenika, utjerivanja dugova i sl. Međutim, kompleksnost usluge faktoringa na proizlazi samo iz većeg broja

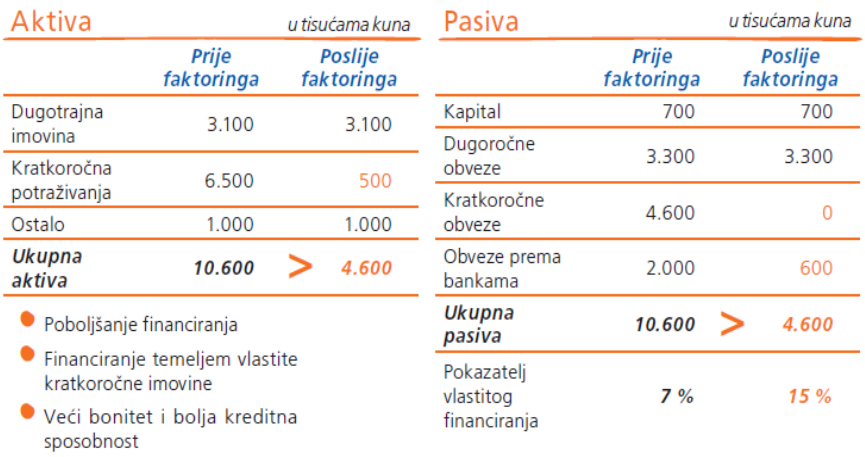
[12] Vidučić Lj., Pepur S., Šimić Šarić M., 2015., Financijski menadžment – IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, RRiF – plus, Zagreb str. 490.
[13] Zakon o faktoringu, NN 94/14, 85/15

usluga nego i iz raznovrsnosti odnosa koji se mogu javiti između sudionika u faktoring poslu, a koji proizlaze iz različitih opcija koje su uključene u faktoring uslugu.[14]

Faktoring se može definirati i kao oblik financiranja u domaćoj i međunarodnoj trgovini te predstavlja proces prodaje nedospjelih potraživanja, u određenim slučajevima mogu se javiti i dospjela potraživanja, specijaliziranoj financijskoj instituciji koja se naziva Faktor. U službi faktora može se naći banka, specijalizirana faktor podružnica ili klasična institucija faktora. Faktoring nije kredit već prodaja faktura uz diskont. Često se u literaturi može umjesto pojma faktoring naći i izrazi kao što su otkup potraživanja, otkup faktura ili diskont faktura. Faktoring je pogodan oblik kratkoročnog financiranja za poduzeća koja imaju kvalitetna kratkoročna potraživanja i trebaju novac odmah, a ne žele se dodatno zaduživati ili jednostavno nisu u mogućnosti dobiti kredit od banke zbog uvjeta koje iste traže. Ovom vrstom posla se nelikvidna i najčešće neosigurana aktiva poduzeća pretvara u likvidnu. Posao faktoringa realizira se na osnovu dokumenata koji dokazuju postojanje potraživanja, a to su fakture, situacije, carinske deklaracije, mjenice i druge. Za dogovoreni posao plaća se faktoring naknada i faktoring kamata.[15]

Važno je napomenuti da faktoring ne predstavlja dodatno zaduživanje, pa ne dolazi do povećanja kratkoročnih obveza s temelja zaduženja što je slučaj kod klasičnog dugovnog financiranja. Budući da se korištenjem faktoringa tvrtke ne zadužuju posljedica je poboljšanje financijskih pokazatelja, kao što je poboljšanje rentabilnosti imovine (ROA), smanjenje korištenja kredita, smanjenje trenda zaduživanja, smanjuje se broj dana naplate potraživanja i broj dana plaćanja obveza. Sve ovo utječe na poboljšanje kreditnog rejtinga, te omogućuje poduzeću da lakše dobije investicijski kredit od banke ukoliko mu je isti potreban.[16] Na Slici 1. možemo vidjeti kako faktoring utječe na bilancu i koje promjene se javljaju.

[14] Ćurak M., 2005., Značenje faktoringa u financiranju malih i srednjih poduzeća, Mala i srednja poduzeća – Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, EFST, Split, str. 24.
[15] http://www.azfactoring.hr/page.aspx?cat=o%20faktoringu&page=%C5%A1to%20je%20faktoring? (17.02.2016.)
[16] Čolak I., 2011., Kriteriji faktoring društava pri financiranju malih i srednjih poduzeća, EFST, Split, str. 13.



Aktiva — u tisućama kuna

	Prije faktoringa	Poslije faktoringa
Dugotrajna imovina	3.100	3.100
Kratkoročna potraživanja	6.500	500
Ostalo	1.000	1.000
Ukupna aktiva	***10.600***	***4.600***

- Poboljšanje financiranja
- Financiranje temeljem vlastite kratkoročne imovine
- Veći bonitet i bolja kreditna sposobnost

Pasiva — u tisućama kuna

	Prije faktoringa	Poslije faktoringa
Kapital	700	700
Dugoročne obveze	3.300	3.300
Kratkoročne obveze	4.600	0
Obveze prema bankama	2.000	600
Ukupna pasiva	***10.600***	***4.600***
Pokazatelj vlastitog financiranja	***7 %***	***15 %***

Slika 1.: Utjecaj faktoringa na bilancu

Izvor: Adriatic Zagreb Factoring

Na prikazanoj slici vidi se da korištenjem faktoringa dolazi do smanjenja kratkoročnih potraživanja na strani aktive u iznosu od 6.000.000,00 kn, a u pasivi se smanjuju kratkoročne obveze u iznosu od 4.600.000,00 kn te obveze prema bankama u iznosu od 1.400.000,00 kn. Otkupom potraživanja ovo poduzeće je dobilo gotovinu koju je iskoristilo za podmirenje svojih obveza bez da se dodatno zadužilo.

3.2. Vrste faktoringa

Prema članku 8. Zakona o faktoringu[17] faktoring s obzirom na svoja obilježja može biti tuzemni ili inozemni, regresni ili bezregresni, dok posebnu vrstu faktoringa predstavlja dobavljački (obrnuti) faktoring.

Članak 9. definira da je tuzemni faktoring onaj u kojemu su svi subjekti rezidenti u smislu zakona kojim se uređuje devizno poslovanje. Inozemni faktoring je faktoring u kojemu je najmanje jedan od subjekata rezident u smislu zakona kojim se uređuje devizno poslovanje. Inozemni ili međunarodni faktoring se dijeli na *izvozni* i *uvozni faktoring*.[18] Kod izvoznog faktoringa prodavatelj ustupa potraživanje domaćem faktoru, a on isto to potraživanje ustupa faktoru na stranom tržištu. Poduzeću se isplaćuje između 80% i 90% vrijednosti potraživanja umanjeno za faktoring proviziju. Kupac svoju obvezu plaća stranom faktoru, a on nakon toga uplaćuje taj iznos domaćem faktoru. Kada domaći faktor dobije novac isplaćuje klijentu ostatak dogovorenog iznosa. Prednost kod suradnje između domaćeg i stranog faktora je što strani faktor bolje poznaje inozemno tržište, pravni sustav te zemlje, ima lakši pristup

[17] Zakon o faktoringu, NN 94/14, 85/15

[18] http://www.prvifaktor.hr/hr/medjunarodni-faktoring/o-medjunarodnom-faktoringu/opis (01.03.2016.)

informacijama i ne javljaju se barijere u jeziku između kupca i faktora. U slučaju izvoznog faktoringa domaći faktor jamči inozemnom dobavljaču da će mu domaće poduzeće, koje se javlja kao kupac, platiti svoje obveze. Dobavljač iz inozemstva nakon obavljenog posla i isporučenog računa ustupa svoje potraživanje stranom faktoru koji mu isplaćuje dogovoreni iznos umanjen za određene troškove. Nakon toga strani faktor ustupa to isto potraživanje domaćem faktoru, odnosno faktoru u zemlji kupca. Sada svoju obvezu kupac treba doznačiti domaćem faktoru, koji nakon obavljenog posla iznos prosljeđuje stranom faktoru. Ostatak dogovorenog iznosa strani faktor isplaćuje dobavljaču.

Prema članku 10. istog zakona regresni faktoring je posao faktoringa u kojemu dobavljač jamči pružatelju usluga faktoringa za obvezu kupca. U slučaju nenaplativosti predmeta faktoringa kod regresnog faktoringa pružatelj usluga faktoringa, osim prava iz jamstva ima pravo potraživati i faktoring-kamatu, faktoring-naknadu, administrativnu naknadu te ostale troškove sukladno ugovoru o faktoringu, bez primjene ograničenja iz odredbi kojima se uređuje odgovornost za naplativost ustupljenih tražbina sukladno zakonu kojim se uređuju obvezni odnosi.

Bezregresni faktoring je faktoring u kojemu cjelokupni rizik naplate tereti pružatelja usluge faktoringa, a dobavljač ne odgovara za naplativost predmeta faktoringa.

Dobavljački (obrnuti) faktoring posebna je vrsta faktoringa u kojemu pružatelj usluge faktoringa i kupac ugovaraju program plaćanja kupčevih dugova dobavljačima na način da se pružatelj usluge faktoringa obvezuje plaćati tražbine koje kupčevi dobavljači imaju prema kupcu prije dospijeća ili o dospijeću predmeta faktoringa na zahtjev dobavljača ili po uputi kupca, uz prijenos tako isplaćenih predmeta faktoringa s dobavljača na pružatelja usluge faktoringa.

U slučaju dobavljačkog (obrnutog) faktoringa, ugovorom o faktoringu pružatelj usluge faktoringa obvezuje se kupcu u određenom razdoblju ili do nastupa druge određene okolnosti i sukladno uvjetima ugovora o faktoringu:

- po zahtjevu dobavljača otkupljivati predmete faktoringa koje dobavljač ili više njih ima prema kupcu ili
- po uputi kupca stjecati predmete faktoringa ispunjavanjem predmeta faktoringa koje dobavljač ili više njih imaju prema kupcu, uz pristanak ili bez pristanka dobavljača,

uz pravo na naplatu faktoring-kamate, faktoring-naknade, administrativne naknade i drugih ugovorom o faktoringu utvrđenih troškova faktoringa.

Osim navedenih vrsta faktoringa koji su definirani zakonom pojedini Faktori nude i dodatne vrste faktoringa ili modificirane oblike zakonom navedenih. Tako primjerice Adriatic Zagreb Factoring još dijeli faktoring s obzirom na način financiranja i to na avans i diskont. *Avans* predstavlja otkup potraživanja u rasponu od 80% -98%, dok preostalih 20% - 2% isplaćuje o dospijeću odnosno kada kupac podmiri svoje obveze, ali umanjeno za iznos kamata. *Diskont* predstavlja otkup 100% iznosa potraživanja koje je umanjeno za naknade i kamate.[19]

Ustup mjeničnog potraživanja omogućava naplatu mjenice prije njenog roka dospijeća. Regresni ustup mjeničnog potraživanja je proizvod kojim se prodavatelju mjenice ne isplaćuje eskontirana vrijednost mjenice, već predujam po mjenici odnosno nominalni iznos mjenice umanjen za troškove kamate, naknade te zadržaj za tečajne razlike. Faktor pritom zadržava regresno pravo da se, ukoliko glavni mjenični dužnik po dospijeću na podmiri svoju obvezu, naplati od klijenta. Bezregresni ustup jednak je prethodno navedenom, ali bez prava regresa na klijenta tj. Faktor ne uzima instrumente osiguranja od klijenta.[20]

3.3. Prednosti i nedostaci faktoringa

U nastavku su navedene prednosti koje poduzeća ostvaruju financiranjem putem faktoringa te razlike u odnosu na dugovno financiranje:

- Faktoring omogućava brži i jednostavniji pristup izvorima vanjskog financiranja u usporedbi sa odobravanjem kredita i to bez smanjenja kreditne sposobnosti poduzeća i bez opterećenja kreditnih limita kod banaka,
- Pozitivno utječe na likvidnost poduzeća i olakšava upravljanje novčanim tokovima. Utječe na povećanje obrtnih sredstava (otkupom potraživanja prije dospijeća omogućen je priljev sredstava), brži rast društva, porast prodaje, a time i lakše planiranje novčanih tokova što omogućava pravovremeno plaćanje obveza prema dobavljačima, te korištenje određenih pogodnosti, kao npr. popusta i rabata od dobavljača,

[19] http://www.poslovni.hr/media/article_upload/files/e5/e5b4205615374ed804880ffcee00f91d.pdf (11.12.2015.)
[20] http://www.erste-factoring.hr/proizvodi_i_usluge.php (23.02.2016.)

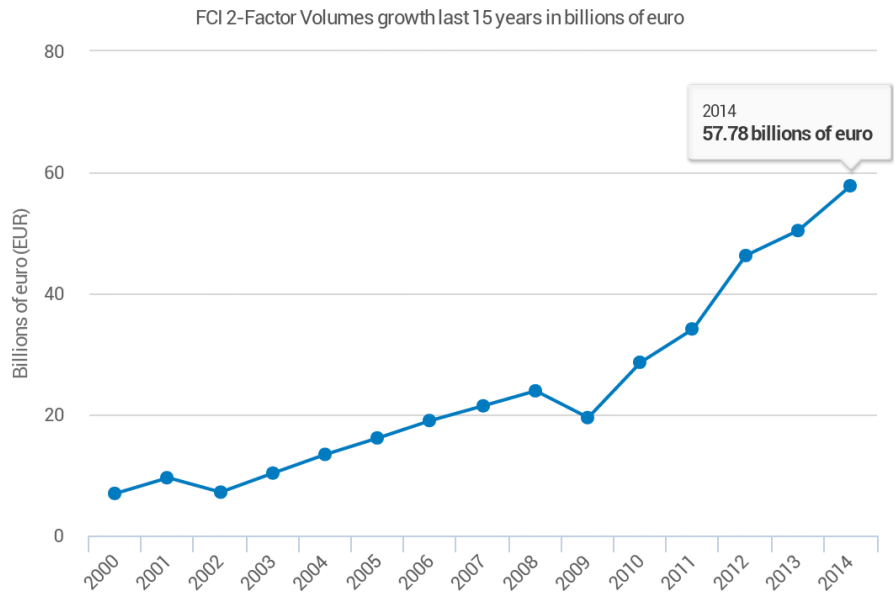
- Poboljšanje bilance društva jer faktor potraživanja pretvara u novac. Kod bezregresnog faktoringa pokazatelj zaduženosti se na taj način smanjuje, poboljšava se bonitet društva, a time i kreditna sposobnost jer će društvo izvore financiranja dobiti na lakši i jednostavniji način,
- Ušteda vremena i smanjenje troškova. Prenošenjem administrativnog praćenja ustupljenih potraživanja na faktora, poduzeće može sniziti troškove poslovanja, što utječe na rentabilnost poslovanja društva, ali i na bolju platnu disciplinu kupaca,
- Konkurentniji uvjeti prodaje. Prijenos potraživanja na faktora omogućava kreditiranje kupaca bez dodatnih jamstava, što društvo čini konkurentnijim na tržištu,
- Mogućnost pristupa novčanim sredstvima neovisno o kreditnoj sposobnosti. Ovisno o tipu faktoringa, odluka o plasiranju sredstava od strane faktora ovisi o kvaliteti potraživanja, a rizik je na strani kupca, za razliku od tradicionalnog poslovanja banke, gdje odluka o odobrenju plasmana ovisi o bonitetu klijenta. Banke često ograničavaju iznos plasmana ovisno o bonitetu zajmoprimca za razliku od faktoringa gdje iznos otkupljene fakture nije ovisan o bonitetu zajmoprimca. U faktoring odnosu plasman je primarno vezan uz kvalitetu faktoriranih računa. Stoga je faktoring posebno atraktivan za visokorizična, mala i srednja poduzeća,
- Može biti koristan u zemljama sa slabim zakonima o osiguranom kreditiranju i neefikasnim stečajnim postupcima zato što faktorirana potraživanja nisu dio imovine poduzeća pod stečajem,
- Trošak financiranja je konkurentan u odnosu na alternativne izvore financiranja,
- Usluga kreditnog menadžmenta koji nude faktori često pruža ekonomsko rješenje za manja poduzeća koja nemaju relevantna znanja, ili su troškovi u vezi sa obavljanjem ovih funkcija ograničavajući faktor.[21]

Osnovni nedostatak faktoringa nalazi se u višoj cijeni u odnosu na klasično bankarsko financiranje i druge izvore financiranja poslovnih tvrtki. Viša cijena uglavnom se opravdava mogućnošću ostvarenja paketa usluga na jednom mjestu, a kao nedostatak navodi se i smanjivanje kontakta s kupcima, te stvaranje stava o poduzeću koje koristi usluge faktora kao subjektu koje nije u sposobnosti zaduživanja kod banaka i koje je u lošem financijskom položaju. Međutim, dok je u ranoj fazi razvitka faktoringa ovaj stav postojao, on se s vremenom promijenio u stav o faktoringu kao relevantnom načinu ostvarenja financiranja

[21] Čolak I., 2011., Kriteriji faktoring društava pri financiranju malih i srednjih poduzeća, EFST, Split, str. 10.-13.

radnog kapitala, posebno malih i srednjih poduzeća. Naime, unatoč postojanju određenih nedostataka, prednosti koje za mala i srednja poduzeća pruža faktoring nadmašuju njegove nedostatke što nam potvrđuju i podaci o sve intenzivnijem korištenju ovog financijskog instrumenta.[22]

Na Slici 1. možemo vidjeti krivulju koja slikovito prikazuje rast faktoringa u razdoblju od 2000. do 2014. godine u zemljama koje su članice međunarodnog udruženja faktoring institucija FCI (Factor Chain International), a ukupno ih je 396 diljem svijeta. U 2000. godini iznos faktoringa bio je 6,95 milijardi eura i imao je uzlazni trend sve do 2009. godine kada je gospodarska kriza zahvatila više manje sve gospodarske sektore pa tako i ovaj. Međutim u 2010. godini iznos faktoringa je porastao na visokih 28,63 milijardi eura i sve do 2014. godine bilježi rast kada je iznosio dvostruko više u odnosu na 2010. godinu odnosno 57,78 milijardi eura.



Slika 2.: Rast faktoringa u zemljama članicama FCI – a (Factors Chain International) u posljednjih 15 godina

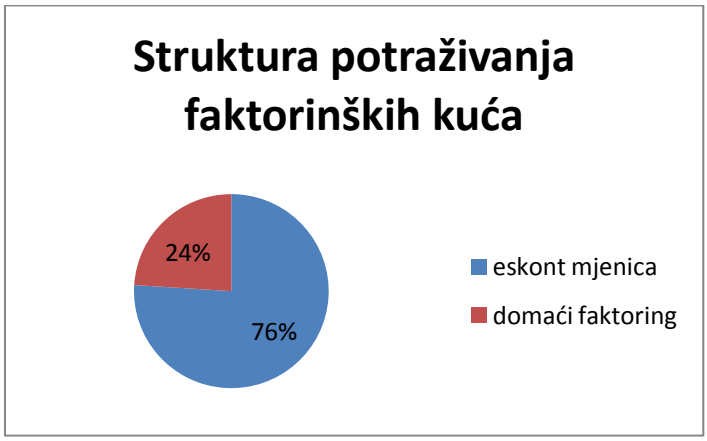
Izvor: https://fci.nl/en/about-factoring/statistics

[22] Ćurak M., 2005., Značenje faktoringa u financiranju malih i srednjih poduzeća, Mala i srednja poduzeća – Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, EFST, Split, str. 27.-28.

3.4. Pravna regulativa i tržište faktoringa u Republici Hrvatskoj

Iako se poslovi faktoringa obavljaju već godinama, u Republici Hrvatskoj je tek u kolovozu 2014. godine donesen Zakon o faktoringu koji uređuje ugovor o faktoringu, prava i obveze subjekata u poslovima faktoringa, uvjete za osnivanje, poslovanje i prestanak rada faktorinškog društva te način i uvjete za prekograničnо obavljanje djelatnosti i izvještavanje faktorinškog društva. Također se definira sustav upravljanja rizicima i postupak obavljanja nadzora. Pravilnici koje Hanfa (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga) donosi na temelju tog zakona propisuju uvjete, način, rokove, izvještaje i sl. prema kojima su faktorinška društva dužna postupati u obavljanju svoje djelatnosti.

Faktoring je još mali dio financijskog sektora, ali ima tendenciju rasta i razvitka. Faktoringom se u Hrvatskoj bavi 17 samostalnih faktorinških kuća koje, prema agregiranim podacima Hanfe, s 31. prosincem 2014. posjeduju 7,97 milijardi kuna aktive, od čega se 6,39 milijardi odnosi na faktorinška potraživanja i eskont mjenica. Pritom u strukturi potraživanja eskonti mjenica zauzimaju visok udio od 76%, a u preostalih 24% i dalje prevladava domaći faktoring što možemo vidjeti na Grafu 1.

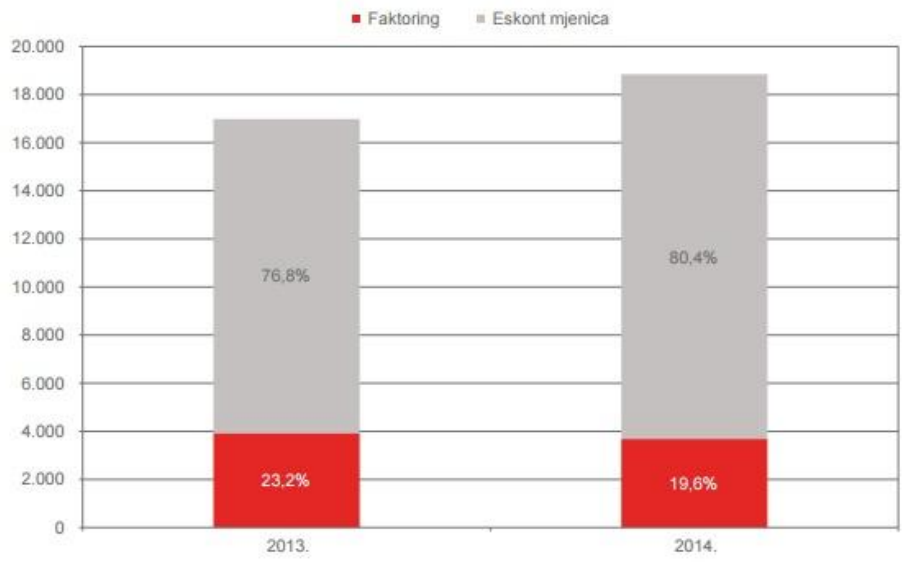


Graf 1.: Struktura potraživanja faktorinških kuća

Izvor: Izrada autorice prema podacima HANFA-e

Iako su još uvijek slabo razvijene, sve se više rabe usluge izvoznog i uvoznog faktoringa koje na razini tržišta zauzimaju 2,3% ukupne aktive. U 2014. ukupna aktiva ostala je približno jednaka razini kao i godinu prije, odnosno smanjila se za 16 milijuna kuna ili 0,2%.
Manjak likvidnosti na razini gospodarstva utjecao je na povećanje korištenja i potražnje za faktoringom te je volumen transakcija u 2014. porastao za 11% u odnosu na prethodnu godinu

i iznosio je 18,84 milijardi kuna, a u odnosu na 2012. godinu porastao je za čak 20%. Na Slici 3. vidi se udio poslova faktoringa i eskonta mjenica u ukupnom volumenu transakcija. Na kraju 2014., kad se sve zbrojilo i oduzelo, od gotovo 8 milijardi kuna u aktivi preostalo je 453 milijuna kuna prihoda od kamata i 217 milijuna čiste dobiti, što je porast od 21% u odnosu na 2013. kada je ostvareno 38 milijuna manje.



Slika 3.: Struktura volumena transakcija prema vrsti poslova u 2013. i 2014.

Izvor: Hanfa

Zabilježen je i trend rasta kapitala tijekom godina, a danas faktorinške kuće upravljaju s 568 milijuna kuna kapitala, što je za 6,6% više nego godinu dana ranije. Hrvatsko je faktorinško tržište visoko koncentrirano, pa je tako na kraju prošle godine Erste Factoring zauzeo 38% agregirane aktive te 45% ukupne neto dobiti, a prema podacima iz 2013., zajedno s Raiffeisen Factoringom, Adriatic Zagreb Factoringom i Prvim Faktorom čini 89% ukupne aktive i neto dobiti.

Osim samostalnih faktorinških kuća, u Hrvatskoj se faktoringom bave banke te ostale kreditne institucije koje su u 2014. godini u svojoj aktivi imale 1,58 milijardi otkupljenih potraživanja i tako na tržištu obuhvaćaju nimalo zanemariv udio od 20%. Prema podacima Hanfe, u bankarskom sektoru postoje 4 društva, od kojih je najveće Erste Factoring, a u nebankarskom sektoru ima 13 društava, od kojih je najveće Adriatic Zagreb Factoring. Erste Factoring je 2014. završilo s rastom operativnog rezultata za 3,4 milijuna kuna (plus tri posto) u odnosu na prethodnu godinu, stopa povrata na ukupnu aktivu (ROA) iznosila je 3,1%, stopa povrata na

kapital (ROE) porasla je s 39,8 na 43,8%, a dobit nakon oporezivanja iznosila je 98,1 milijun kuna, što je povećanje od 40 posto u odnosu na 2013.

S obzirom na to da je faktoring u Hrvatskoj relativno mlad proizvod, mnogi njegov razvoj povezuju s nastankom ekonomske krize. U najrazvijenijim zemljama Europe, kao što su Engleska ili Njemačka, faktoring ima važnu ulogu u financiranju gospodarstva. Faktoring kao alternativni izvor financiranja nije konkurencija kreditu kao klasičnom obliku financiranja već je on komplementaran proizvod koji omogućava financiranje i kada klijent ima određena ograničenja za dobivanje kredita kod banke, bilo zbog nedostatnog boniteta ili npr. nedostatnih vrijednosti nekretnina koje bi se tražile kao osiguranje. Razlog tome je što se financiranje može zasnivati na bonitetu klijenta (dobavljača), na bonitetu kupca ili čak neke treće osobe uključene u konkretnu transakciju, zatim na temelju boniteta jamca. To je proizvod koji je fleksibilan i vrlo efikasan u svakom gospodarskom okružju.[23]

Prema podacima FCI ukupna vrijednost faktoringa u Hrvatskoj u 2014. godini iznosila je 2.498 milijuna eura, od čega 2.440 milijuna eura otpada na domaći faktoring, a 58 milijuna eura se odnosi na međunarodni faktoring.[24]

Tablica 1. Obujam faktoringa u izabranim europskim zemljama (u milijunima eura)

	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
EUROPA								
Austrija	*5.219*	*6.350*	*6.630*	*8.307*	*8.986*	*10.969*	*14.110*	*16.400*
Belgija	*19.200*	*22.500*	*23.921*	*32.203*	*38.204*	*42.352*	*47.684*	*55.374*
Bugarska	*300*	*450*	*340*	*550*	*1.010*	*1.500*	*1.600*	*1.728*
Hrvatska	***1.100***	***2.100***	***2.450***	***2.793***	***2.269***	***2.269***	***3.146***	***2.498***
Francuska	*121.660*	*135.000*	*128.182*	*153.252*	*174.580*	*186.494*	*200.459*	*226.598*
Njemačka	*89.000*	*106.000*	*96.200*	*129.536*	*158.034*	*157.420*	*171.290*	*189.880*
Grčka	*7.420*	*10.200*	*12.300*	*14.715*	*14.731*	*12.761*	*12.094*	*13.017*
Italija	*122.800*	*128.200*	*124.250*	*143.745*	*175.182*	*181.878*	*178.002*	*183.004*
Portugal	*16.888*	*18.000*	*17.711*	*20.756*	*27.879*	*22.948*	*22.303*	*21.404*
Srbija	*226*	*370*	*410*	*500*	*926*	*950*	*679*	*306*
Španjolska	*83.699*	*100.000*	*104.222*	*112.909*	*122.125*	*124.036*	*116.546*	*112.976*
Ujedinjeno Kraljevstvo	*286.496*	*188.000*	*195.613*	*226.243*	*268.080*	*291.200*	*308.096*	*376.098*

Izvor: Factors Chain International, https://fci.nl/en/about-factoring/statistics

[23] Bačelić M., 2015.: Vrlo propulzivan faktoring, Lider (11.12.2015.) http://liderpress.hr/biznis-i-politika/hrvatska/vrlo-propulzivan-faktoring/

[24] https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https://fci.nl/about-fci/stats/final-2014-market-survey-for-website.xlsx

U Tablici 1. prikazan je obujam faktoringa u izabranim europskim zemljama koje su članice FCI-a kako bi se stekao dojam obujma korištenja faktoringa u Hrvatskoj u odnosu na razvijene europske zemlje, ali i one koje su slične ili pak slabije razvijene od Hrvatske. Primjerice Velika Britanija je u 2014. godini imala obujam faktoringa koji je za nevjerojatnih 150 puta veći nego što je bio u Hrvatskoj. To nam pokazuje koliko je ova vrsta financiranja prepoznata i korištena od strane njihovih poduzetnika.
S druge strane imamo Srbiju, susjednu zemlju Hrvatske, čiji obujam faktoringa je 8 puta manji nego što je u Hrvatskoj. Razlog tome je slabo razvijeno tržište i gospodarstvo te zemlje.
U prosjeku sve zemlje imaju uzlazni trend rasta obujma korištenja ove vrste financiranja što nam može nagovijestiti da se u skoroj budućnosti na faktoring neće gledati kao na alternativu u financiranju već će postati 'svakodnevnica' poslovanja poduzetnika.

4. FINANCIRANJE FAKTORINGOM NA PRIMJERU ADRIATIC ZAGREB FACTORING-a I ADIDAS CROATIA

Nakon što je pobliže objašnjen sektor malog i srednjeg poduzetništva i ograničenja s kojima se susreće prilikom financiranja poslovanja te nakon što je teorijski definiran faktoring kao instrument sada će se prikazati na konkretnim primjerima kako to funkcionira u praksi.

Da bi se dobila što bolja slika faktoringa prikazat će se primjeri kako faktoring funkcionira s aspekta tvrtke koja ga pruža, odnosno koja otkupljuje potraživanje, te s aspekta tvrtke koja koristi faktoring, odnosno prodaje svoja potraživanja. Kao primjer tvrtke koja otkupljuje potraživanje opisat će se Adriatic Zagreb Factoring d.o.o., a za simulaciju prodaje potraživanja koristit će se podaci iz financijskih izvještaja tvrtke Adidas Croatia d.o.o..

4.1. Adriatic Zagreb Faktoring d.o.o. (AZF)

Adriatic Zagreb Faktoring d.o.o. jedna je od najvećih neovisnih faktoring kuća u Hrvatskoj, na tržištu prisutna od 1995. godine. 2003. godine, odlukom osnivača i člana Uprave, tvrtka se u potpunosti orijentirala prema faktoringu. Inicijalno financiranje osigurano je putem Dresdner banke Hrvatska, a 2004. godine tvrtka se uključila u poslovanje i s drugim bankama. 2009. godine revidirani su i osigurani izvori financiranja te su kroz nova partnerstva osigurali nove linije kreditiranja. Od 2010. do 2013. nastavili su sa unaprjeđenjima u

poslovanju, revidirali su faktoring portfelj kroz analizu stupnjeva rizika za pojedine industrijske sektore te su ponudili klijentima nove faktoring proizvode. 2013. godine društvo dopunjuje ime u Adriatic Zagreb Factoring d.o.o. te time djelatnost i tržišno područje tvrtke postaju otprve jasni. Svoje poslovanje temelje na jasnoj viziji te sposobnostima osmišljavanja inovativnih rješenja koja imaju u cilju potaknuti likvidnost svojih klijenata. Društvo neprestano unaprjeđuje procese i ulaže u najbolje ljude i tehnologije kako bi na tržištu pružilo usluge najviše kvalitete. Temelj njihovog poslovanja je besprijekornost. Prvotna im je dužnost stvoriti priliku svim stranama uključenim u faktoring transakciju da ostvare rast i dobit. Pažljivim odabirom svojih klijenata održavaju stabilno i uspješno poslovanje.

Adriatic Zagreb Factoring d.o.o. ima viziju biti prvi izbor u Hrvatskoj za usluge faktoringa te se međunarodno proširiti unutar srednje i istočne Europe. U planu imaju uvesti usluge međunarodnog faktoringa i e-faktoringa (koji predstavlja detaljni on-line pregled otkupljenih potraživanja po kupcima koji je dostupan 24 sata dnevno, nudi pregled plaćanja kupaca, pregled i mogućnost ispisa obračuna naknada i kamata) te nastaviti strateški širiti svoju bazu klijenata.
Stalnim poboljšanjem svog operativnog poslovanja i usavršavanjem svojih radnika, cilj im je biti prepoznati kao vrhunska faktoring kuća u regiji s najvišom razinom stručnosti i brigom za klijente.

4.1.1. Faktoring usluge AZF-a

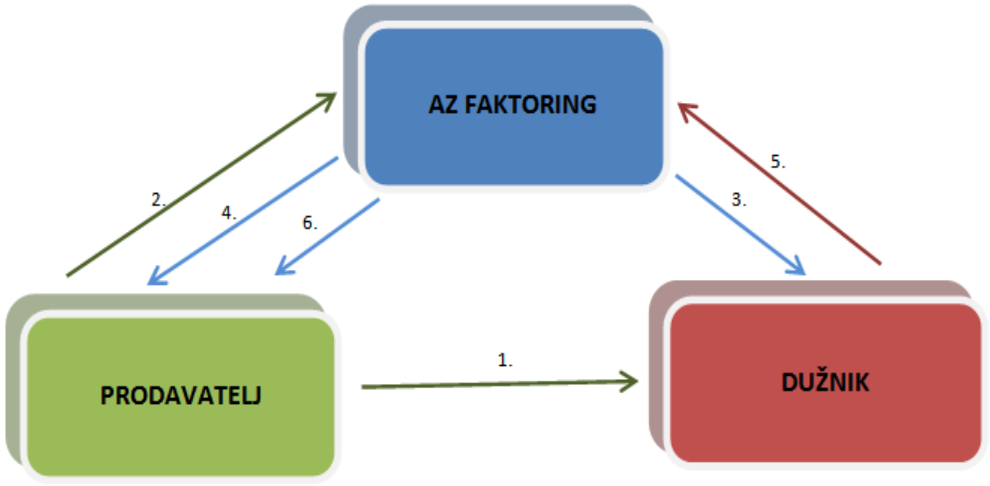
Faktoring usluge koje AZF ima u svojoj ponudi su:

- domaći faktoring,
- međunarodni faktoring,
- eskont mjenica,
- prikupljački faktoring.

Domaći faktoring je usluga kod koje otkupljuju kratkoročna potraživanja od domaćih kupaca svojih klijenata, na teritoriju Republike Hrvatske. Za razliku od međunardnog faktoringa, u domaći faktoring uključen je jedan Faktor. Adriatic Zagreb Faktoring u cjelosti upravlja s otkupljenim nedospjelim potraživanjima, od kontakta s klijentom i njegovim kupcima do unovčavanja fakture i brige o naplati.

Slika 2. prikazuje kako funkcionira domaći faktoring na primjeru društva AZF:

1. Prodavatelj prodaje robu kupcu i ispostavlja mu račun.
2. Prodavatelj ustupa svoja potraživanja AZF-u te istovremeno dostavlja kopiju računa i drugih dokumenata kao dokaz potraživanja.
3. AZF izvješćuje dužnika (kupca) o ustupljenom potraživanju (cesiji) te dužnik potpisuje cesiju
4. AZF već sljedećeg dana prodavatelju dostavlja ugovoreni predujam, obično u visini 90% nominalne vrijednosti njegovih potraživanja umanjen za faktoring proviziju i PDV.
5. Prilikom dospijeća naplate, kupac plaća primljenu robu doznakom na račun faktora.
6. Faktor obavi obračun naplate za ustupljenu tražbinu i doznačuje prodavatelju razliku do pune vrijednosti računa, umanjeno za faktoring kamatu obračunatu na visinu isplaćenog avansa.



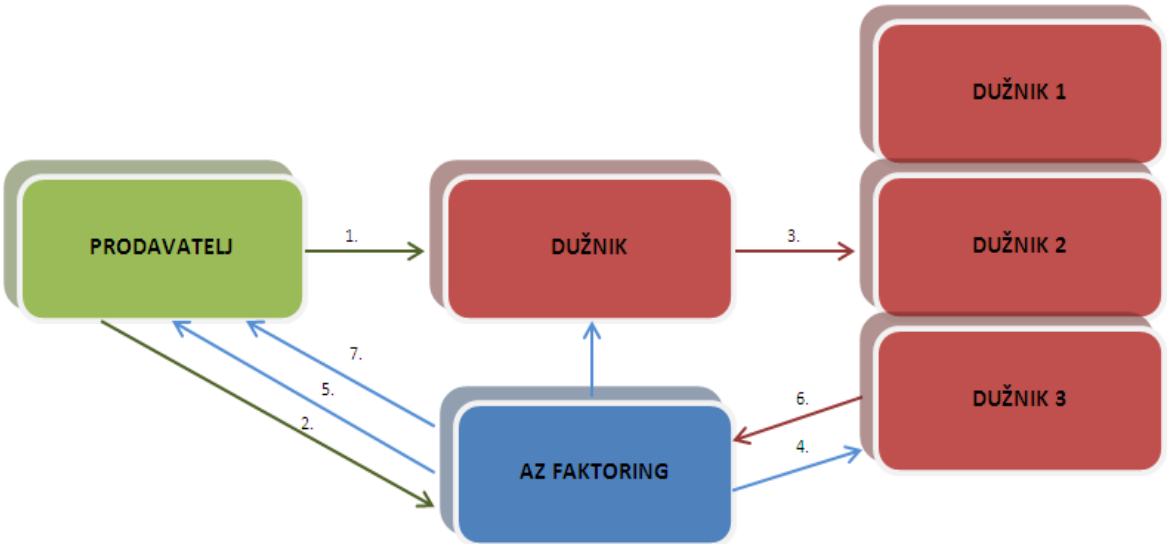
Slika 4.: Skica domaćeg faktoringa

Izvor: www.azfactoring.hr

Slika 3. prikazuje kako funkcionira domaći faktoring u situaciji kada kupac dužnik ima svoje kupce dužnike prema kojima ima određena potraživanja, tzv. višestruki faktoring:

1. Prodavatelj proda i isporuči robu kupcu-dužniku i ispostavi mu fakturu.
2. Prodavatelj ustupa potraživanje AZF-u uz kopiju fakture i ostale dokumente kojima dokazuje postojanje potraživanja prema kupcu-dužniku koji ima potraživanje prema svom kupcu-dužniku 1,2 i/ili 3 i za isto AZF-u dostavlja kopiju fakture i ostale dokumente kojima također dokazuje postojanje potraživanja prema dužniku 1,2 i/ili 3.

3. AZF izvješćuje kupca-dužnika te kupca-dužnika 1,2,3 o ustupljenom potraživanju (cesiji) te dužnik-kupac i dužnik-kupac 1,2,3 potpisuju cesiju.
4. AZF u roku od 3 radna dana od ustupanja potraživanja temeljem potpisane ugovorne dokumentacije isplaćuje na račun prodavatelja 80-90% vrijednosti fakture
5. Sve troškove faktoringa snosi kupac-dužnik.
6. Po dospijeću potraživanja kupac-dužnik 1,2 i/ili 3 plaća fakturu na račun AZF-u.
7. Nakon naplate fakture AZF isplaćuje razliku sredstava prodavatelju u visini 10-20%.



Slika 5.: Skica domaćeg faktoringa – višestrukog

Izvor: www.azfactoring.hr

Međunarodni faktoring namijenjen je izvoznicima i uvoznicima, a predstavlja svojevrstan instrument poticanja međunarodne razmjene. Izvozniku omogućuje financiranje, osiguranje i upravljanje potraživanjima, a uvozniku olakšava kupnju robe iz inozemstva. Međunarodnim faktoringom se omogućuje da se osigura naplata inozemnih potraživanja kroz:

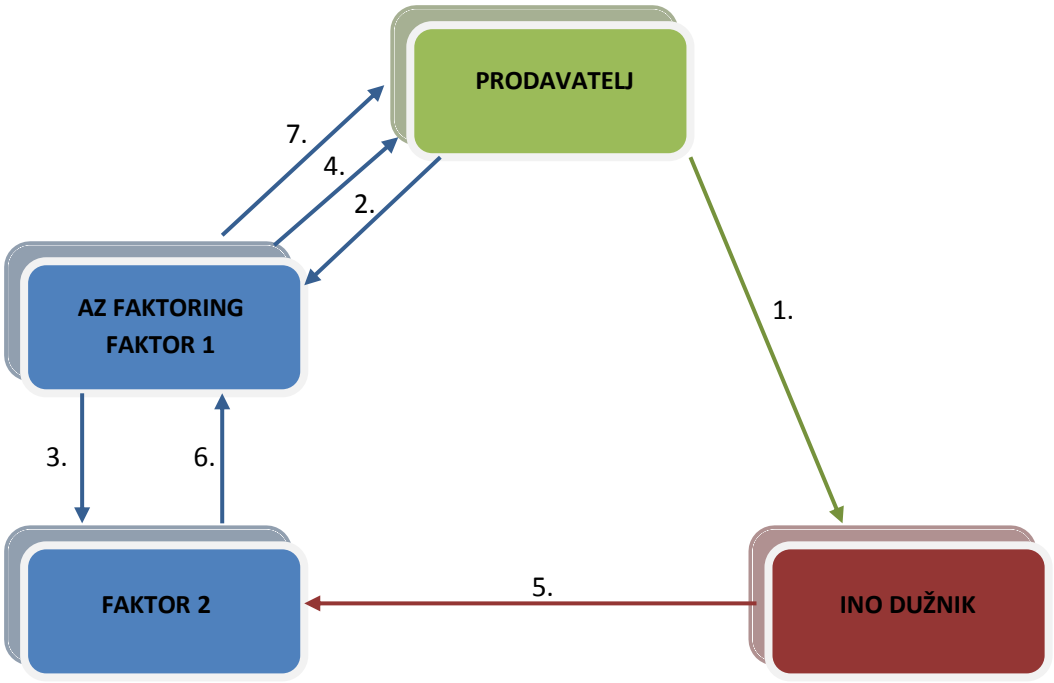
- otkup potraživanja prema inozemnim kupcima klijenta
- upravljanjem inozemnim potraživanjima klijenta.

Međunarodni faktoring se odvija u sustavu dva faktora - Adriatic Zagreb Faktoringa te inozemnog Faktora iz zemlje kupca.

Slika 4. prikazuje kako funkcionira međunarodni faktoring AZF društva:

1. Prodavatelj prodaje te isporučuje robu inozemnom kupcu (dužniku) i ispostavlja mu račun.

2. Prodavatelj ustupa svoja potraživanja AZF-u (Faktor 1) te dostavlja kopiju računa i drugu dokumentaciju koja dokazuje postojanje potraživanja.
3. AZF ustupa potraživanje inozemnom faktoring društvu u zemlji kupca (Faktor 2), a sve na temelju unaprijed određenog limita za tog kupca.
4. AZF doznačuje novac na račun klijenta, obično u visini 90% nominalne vrijednosti potraživanja, umanjen za faktoring proviziju.
5. Prilikom dospijeća računa, inozemni kupac plaća primljenu robu doznakom na račun Faktora 2.
6. Faktor 2 šalje novac na račun AZF-a.
7. Nakon obračuna naplate za ustupljeno potraživanje AZF doznačuje razliku svom klijentu do pune vrijednosti fakture, umanjenu za faktoring kamatu obračunatu na visinu isplaćenog avansa.



Slika 6.: Skica međunarodnog faktoringa

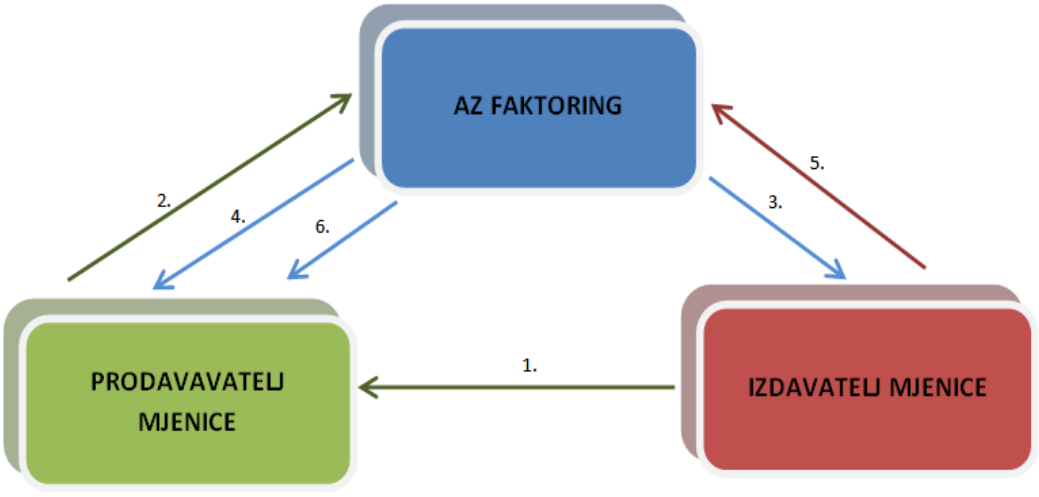
Izvor: Izrada autorice

Eskont mjenica je usluga dosta slična faktoringu, ali se za razliku od faktoringa čija su osnova fakture, eskont mjenica radi na osnovi mjenica.Adriatic Zagreb Faktoring otkupljuje sve vrste mjeničnih potraživanja. Mjenice koje klijenti dobiju od svojih kupaca, AZF brzo i povoljno eskontira te isplaćuje sredstva svojim klijentima.

Bitno je naglasiti da svaka mjenica mora imati podlogu u računu/IOS-u.[25] ili situaciji na osnovi koje je izdana. Mjenice su kao vrijednosni papiri oslobođeni plaćanja PDV-a pa se isti ne obračunavaju na faktoring naknade i trošak obrade. Osim navedenih faktoring proizvoda AZF nudi i mogućnost otkupa i naplate čekova te usluge posredovanja pri naplati putem kompenzacija.

Slika 5. prikazuje kako funkcionira eskont mjenica na primjeru AZF-a:

1. Prodavatelj proda i isporuči robu kupcu-dužniku i ispostavi mu fakturu, a ovaj mu za to izda mjenicu.
2. Prodavatelj podnosi AZF-u Zahtjev za eskont mjenica i dostavlja mu:
    a. Mjenično očitovanje (ovjereno od strane dužnika),
    b. IOS,
    c. Mjenicu (indosiranu u korist AZF-a).
3. AZF izvješćuje dužnika (kupca) o eskontu mjenice.
4. AZF roku od 3 radna dana od potpisane ugovorne dokumentacije o ekontu mjenica isplaćuje na račun prodavatelja 80-90% vrijednosti mjenice, umanjeno za trošak eskonta mjenice.
5. Po dospijeću, mjenica se šalje na naplatu u korist računa AZF-a.
6. Nakon naplate mjenice AZF isplaćuje razliku sredstava u visini 10-20%.



Slika 7. Skica eskonta mjenica

Izvor: www.azfactoring.hr

[25] Izvod otvorenih stavki (IOS) predstavlja spisak nezatvorenih obaveza (dugovanja/potraživanja) jednog komitenta (kupca/dobavljača) po jednom analitičkom kontu. Preuzeto s http://www.bis-erp.com/help/index.php?title=Izvod_otvorenih_stavki_(IOS) (02.02.2016.)

Prikupljački faktoring se odnosi na posredovanje pri naplati putem kompenzacija. Posredovanjem pri naplati AZF pomaže svojim klijentima da poboljšaju svoju likvidnost i zatvore svoja potraživanja kroz mogućnost dogovaranja kompenzacija.

U svojoj ponudi imaju više vrsta kompenzacija:

1. Posredovanje pri naplati („Uslužna kompenzacija“)

Oblik poslovne suradnje koji počinje sklapanjem Ugovora kojim se reguliraju poslovni odnosi s klijentom na način da se AZF obvezuje da za klijenta zatvori njegove obveze s potraživanjima koja ima putem kompenzacija. Sljedeći korak je da klijent dostavi popis kupaca i dobavljača koje je voljan zatvoriti i u kojim iznosima. Na temelju naloga klijenta AZF dogovara, pokreće i provodi kompenzacijske lance po prihvatu predložene ponude i uvjeta sklapanja kompenzacije. Adriatic Kolekt (tvrtka u vlasništvu AZF-a) visinu ponuđene provizije regulira ovisno o visini iznosa kompenzacije te kvaliteti kupaca i dobavljača. Ovjere poslovnih subjekata koji su sudionici kompenzacijskog lanca Adriatic Kolekt prikuplja faxom, a originalne ovjere Adriatic Kolekt prikuplja poštom.

2. Otkupna višestruka kompenazcija

Oblik poslovne suradnje koji je utvrđen ugovorom te klijent dostavlja popis kupaca koje je spreman zatvoriti na način da Adriatic Kolekt isplaćuje deklarirana dugovanja u roku od dvadesetak dana po provedenoj višestrukoj kompenzaciji umanjenoj za dogovorenu proviziju. Na temelju potraživanja klijentovih kupaca Adriatic Kolekt slaže, dogovara i provodi prijedloge višestrukih kompenzacija. Adriatic Kolekt visinu ponuđene provizije regulira ovisno o visini iznosa kompenzacije te kvaliteti kupaca i dobavljača. Ovjere poslovnih subjekata koji su sudionici kompenzacijskog lanca Adriatic Kolekt kao i kod Uslužne kompenzacije prikuplja faxom, a originalne ovjere Adriatic Kolekt prikuplja poštom.

3. Posredovanje pri naplati putem robnih kompenzacija

Ukoliko klijent ima potraživanje od svog kupca koji nema obrtnih sredstava, a niti bilo kakvo financijsko potraživanje već robu, Adriatic Kolekt nudi mogućnost zatvaranja klijentovih potraživanja na način da robu koju nudi klijentov kupac usmjeri nekom svom klijentu koji je voljan kupiti tu istu robu te iznos kupoprodaje doznači klijentu umanjeno za dogovorenu proviziju.

4.1.2. Primjer izračuna faktoringa

Tvrtke koje se bave faktoringom svakom svom klijentu pristupaju individualno i na temelju njegovog konkretnog stanja izračunavaju iznos predujma, faktoring naknadu, trošak kamate, trošak obrade i slično. S obzirom da su u pitanju povjerljive informacije AZF takve podatke ne daje u javnost kako bi zaštitio svoje klijente. Međutim, na svojim internet stranicama pružaju uslugu okvirnog izračuna faktoringa, za sve buduće klijente i one koji se žele detaljnije informirati. Uz pomoć aplikacije Faktoring kalkulator dobivaju se potrebni izračuni svih troškova i ukupni iznos za isplatu. Ponuda dobivena izračunom preko faktoring kalkulatora je informativnog karaktera te ne obvezuje nikoga na zaključivanje ugovora pod navedenim uvjetima. Uvjeti ponude ovise o trenutnim tržišnim uvjetima. Izgled faktoring kalkulatora prikazan je na Slici 6.



Slika 8.: Izgled faktoring kalkulatora

Izvor: www.azfactoring.ht

U aplikaciju je potrebno unijeti iznos potraživanja kojeg netko želi prodati kako bi saznali, nakon izračuna, koji iznos će se dobiti odmah nakon sklapanja Ugovora o faktoringu. U ovom primjeru korišten je iznos potraživanja od 100.000,00 kn te su izabrani dani dospijeća tog potraživanja od 30 dana. Ostali parametri su fiksni. Kamatna stopa i faktoring naknada su

definirani na temelju godišnjeg prosjeka prijašnjih faktoringa. Trošak obrade je 400,00 kn, a postotak isplate koji AZF odmah isplaćuje klijentu je 90% od ukupnog iznosa potraživanja. Odabirom opcije 'Izračunaj' dobiva se konačni iznos koji će biti isplaćen (Slika 7.).



Slika 9.: Primjer izračuna faktoringa

Izvor: www.azfactoring.hr

U prikazanom izračunu na Slici 7. možemo vidjeti da za nominalni iznos potraživanja od 100.000,00 kn klijent će odmah dobiti iznos od 87.217,50 kn. U kalkulatoru je bilo postavljeno da AZF isplaćuje odmah 90% od potraživanja, međutim zbog drugih troškova taj iznos na kraju ispada nešto manje od 90.000,00 kn. Nakon dospijeća potraživanja te kada kupac plati svoje dugovanje novom vjerovniku odnosno AZF-u, tada AZF isplaćuje ostatak iznosa svom klijentu u iznosu od 10.000,00 kn.

Kada bi se tvrtka odlučila prodati svoje potraživanje faktoru, bila bi u gubitku od 2.782,50 kn. Odnosno, od ukupnih 100.000,00 kn koje je imalo kao potraživanje od kupca, u konačnici je od AZF-a dobilo iznos od 97.217,50 kn. Međutim, taj iznos treba promatrati u kontekstu činjenice da je prodajom potraživanja prije njenog dospijeća tvrtka dobila gotovinu prije nego što je trebala, te je taj novac mogla koristit za podmirivanje svojih obveza ili ulaganje te time nije dovela u pitanje vlastito poslovanje.

4.2. Adidas Croatia d.o.o.

Društvo Adidas Croatia d.o.o. uzeto je kao primjer srednjeg poduzeća na kojem će se pokazati usporedna analiza financiranja kratkoročnim kreditom i alternativno – faktoringom. Također, na primjeru ove tvrtke prikazat će se kako bi izgledali određeni pokazatelji (KO potraživanja, dani vezivanja, ROA) kada bi ovo poduzeće uzelo kredit kako bi moglo nesmetano nastaviti svoje poslovanje uslijed nenaplaćenih potraživanja te kada bi prodali svoja potraživanja faktoru.

Adidas Croatia d.o.o. je društvo osnovano od strane Adidas International iz Nizozemske te predstavlja njihovu podružnicu koja vodi poslovanje trgovina otvorenih u Republici Hrvatskoj. Datum osnivanja društva je 09. rujna 2008. godine te posluje kao društvo s ograničenom odgovornošću. Temeljni kapital društva iznosio je 2.649,00 EUR. Upisani su pri Trgovačkom sudu u Zagrebu te mu je osnovna djelatnost trgovina na veliko odjećom i obućom. Sjedište društva nalazi se na adresi Oreškovića 6H, 10 000 Zagreb. 2012. godine u društvu je bilo zaposleno 64 radnika te su klasificirani kao srednje veliki poduzetnici. Na dan 31. prosinca 2014. društvo je imalo osam prodavaonica otvorenih diljem Hrvatske.

Vrlo važan odnos na koji menadžeri tvrtke moraju obratiti pozornost je odnos između potraživanja od kupaca i dugovanja prema dobavljačima kako ne bi doveli svoje poduzeće u opasnost od nelikvidnosti. Ako tvrtka svoje proizvode prodaje na rok duži od onog po kojem nabavlja svoje proizvode, tada svoje poduzeće dovode u nepovoljnu situaciju nelikvidnosti. Ukoliko bi se našli u situaciji da moraju brzo doći do novca, tvrtke se najčešće odlučuju za kredite. Međutim, to nije uvijek najbolji izbor niti sve tvrtke zbog određenih ograničenja mogu dobiti kredit. Ovim simuliranim primjerom prikazat će se je li tvrtkama u konačnici bolje koristiti faktoring kao instrument poslovanje ili se dodatno zaduživati uzimanjem kredita od banaka.

4.3.1. Primjer izračuna naplate potraživanja

Za izračun će biti korišteni podaci iz Godišnjeg izvještaja društva Adidas Croatia d.o.o. koji je predan na FINA-u 30. svibnja 2015. godine, a odnosi se na 2014. godinu. Od svih podataka prikazanih u financijskim izvještajima, u Tablici 2. izdvojit će se podaci i navesti će se pretpostavke koje su korištene za izračun ovog primjera. Metoda koja je će se koristiti u izračunu i u prikazu podataka preuzeta je iz članka „Naplata potraživanja – uvjet bez kojeg se

ne može“ autorice Jasmine Očko dipl.oec. objavljen u časopisu Poslovni savjetnik u siječnju 2007. godine.

Tablica 2. Izdvojeni podaci potrebni za izračun

Stavka	Iznos
Godišnji prihod od prodaje	147.825.000,00 kn
Mjesečni prihod od prodaje	12.319.000,00 kn
Ukupno angažirana imovina (31.12.2014.)	49.468.000,00 kn
Potraživanja od kupaca (31.12.2013.)	23.908.000,00 kn
Potraživanja od kupaca (31.12.2014.)	23.356.000,00 kn
Prosječna potraživanja od kupaca	23.632.000,00 kn
Obveze prema dobavljačima (31.12.2013.)	19.626.000,00 kn
Obveze prema dobavljačima (31.12.2014.)	19.313.000,00 kn
Prosječna godišnja dugovanja prema dobavljačima	19.469.500,00 kn
Kamatna stopa	7%
Prosječno vrijeme kreditiranja	30 dana

Izvor: Godišnje izvješće i financijski izvještaji Adidas Croatia d.o.o.

Društvo je u 2014. godini ostvarilo prihode od prodaje u iznosu od 147.825.000,00 kn godišnje odnosno 12.319.000,00 kn mjesečno. Prosječna godišnja potraživanja su iznosila 23.632.00,00 kn, a iznos je dobiven tako da su zbrojena potraživanja na početku godine (pretpostavka je da su potraživanja na početku 2014. godine jednaka potraživanjima na dan 31.12.2013. godine čiji je iznos prikazan u godišnjem izvješću za 2014. godinu) i potraživanja na kraju godine te je iznos podijeljen s 2 odnosno (23.908.000 + 23.356.000)/2. Na isti način je dobiveno i prosječno godišnje dugovanje prema dobavljačima koje iznosi 19.469.500,00 kn. Pretpostavka je da je prosječno vrijeme kreditiranja kupaca 30 dana.

Potrebno je izračunati koeficijent obrtaja (KO) potraživanja i dane vezivanja kod potraživanja, te KO dugovanja te dane vezivanja kod dugovanja da bi se prikazalo koliko kupci kasne s plaćanjem svojih obveza prema društvu te svako koliko dana društvo podmiruje svoje obveze prema dobavljačima. Ukoliko su dani vezivanja potraživanja veći od dana vezivanja dugovanja, to znači da tvrtka mora osigurati financijska sredstva iz drugih izvora kako bi podmirili svoje obaveze prema dobavljačima.

$$\text{KO potraživanja} = \frac{\text{godišnji prihod od prodaje}}{\text{prosječna potraživanja od kupaca}} = \frac{147.825.000,00}{23.632.000,00} = 6,26$$

$$\text{Dani vezivanja} = \frac{360}{\text{KO potraživanja}} = \frac{360}{6,20} = 57,55$$

$$\text{KO dugovanja} = \frac{\text{godišnji prihod od prodaje}}{\text{prosječna godišnja dugovanja prema dobavljačima}} = \frac{147.825.000,00}{19.469.500,00} = 7,59$$

$$\text{Dani vezivanja} = \frac{360}{\text{KO dugovanja}} = \frac{362}{7,59} = 47,41$$

U ovom primjeru KO potraživanja iznosi 6,26, a dani vezivanja 57,55 dana što bi značilo da kupci u prosjeku društvu plaćaju svako 58 dana odnosno kasne sa svojim plaćanjem 27,55 dana (57,55–30=27,55 dana), što znači da za to vrijeme društvo koristi vlastiti kapital ili posuđeni kapital kako bi financirali tekuće poslovanje. Ovo se također može iskazati u financijskom obliku i to tako da se stave u odnos dospjela nenaplaćena potraživanja i ukupna prosječna potraživanja. Dobiveni iznos se pomnoži iznosom prosječnih potraživanja te se dobije točan iznos novca kojeg društvo nije dobilo od svojih kupaca na vrijeme.

$$\frac{\text{Dospjela nenaplaćena potraživanja}}{\text{Ukupna prosječna potraživanja}} = \frac{27,55}{57,55} = 0,478726$$

$$\text{Dospjela nenaplaćena potraživanja} = 23.632.000 * 0,478726 = 11.313.250,\ 00 \text{ kn}$$

Ukoliko je društvu potreban iznos od 11.313.250,00 kn, postoji opcija da ga posudi od banke uz pretpostavljenu godišnju kamatnu stopu od 7% te bi tada imali trošak kamata u iznosu od 791.927,50 kn ili bi imali oportunitetni trošak ako bi koristili vlastiti kapital odnosno javila bi se propuštena korist koju bi mogli ostvariti da su svoje potraživanje naplatili na vrijeme, a novac uložili u nešto isplativije.

S druge strane, KO dugovanja iznosi 7,59 dok su dani vezivanja 47,41 dana, što bi značilo da društvo u prosjeku svoje obveze prema dobavljačima podmiruju svako 47 dana. Na temelju izračuna ovih pokazatelja možemo vidjeti da su dani vezivanja potraživanja veći od dana

vezivanja dugovanja tj. društvo duže kreditira svoje kupce nego što njih kreditiraju njihovi dobavljači. Da kupci pravovremeno podmiruju svoje dugovanje (u roku 30 dana) društvo bi bilo u povoljnijoj situaciji jer bi tada njihovi dobavljači duže kreditirali njih nego što oni kreditiraju svoje kupce.

S obzirom da trenutna situacija nije zadovoljavajuća, društvo bi trebalo povećati svoje prihode u budućnosti, a najjednostavniji način za to bi im bilo tako da produže rokove plaćanja svojim kupcima. Kada bi društvo produžilo svoje rokove kreditiranja kupaca, pretpostavka je da bi to moglo dovesti do veće prodaje, odnosno da bi produženjem rokova za svakih 15 dana ostvarili prosječno oko 5.000.000,00 kn veću prodaju.

Tablica 3.: Produženje rokova plaćanja kupaca i utjecaj na profitabilnost (ROA)

Slučaj	Dogovoreno plaćanje u danima	Mjesečni prihod	Prognoza potraživanja	Dobit 5%	Godišnja dobit	Angažirana imovina	ROA
1	30	12.319.000	12.319.000	615.950	7.391.400	49.468.000	14,94%
2	45	17.319.000	25.978.500	865.950	10.391.400	63.127.500	16,46%
3	60	22.319.000	44.638.000	1.115.950	13.391.400	81.787.000	16,37%
4	75	27.319.000	68.297.500	1.365.950	16.391.400	105.446.500	15,54%
5	90	32.319.000	96.957.000	1.615.950	19.391.400	134.106.000	14,46%
6	105	37.319.000	130.616.500	1.865.950	22.391.400	167.765.500	13,35%

Izvor: Izračun autorice

Iz Tablice 3. vidimo da društvo trenutno ostvaruje mjesečne prihode od 12.319.00,00 kn ta da su prosječni rokovi plaćanja 30 dana. Pri takvim uvjetima pretpostavka je da bi i prosječna potraživanja trebala iznositi jednako toliko. U toj situaciji uz angažiranu imovinu od 49.468.000,00 kn, ROA[26] ovog društva iznosi 14,94% odnosno na svakih 100,00 kn angažirane imovine društvo ostvari 14,94 kn prihoda. Produžavanjem rokova kreditiranja kupaca i porastom mjesečnih prihoda i sama potraživanja se povećavaju. To bi značilo da s rokom plaćanja od 45 dana, mjesečni prihod će iznositi 17.319.000,00 kn, a potraživanja će porasti na 1,5 mjesečnih prihoda (45/30=1,5) što iznosi 25.978.500,00 kn. Dobit od 5% je pretpostavka, te se računa na iznos mjesečnih prihoda (12.319.000,00 kn *5% = 615.950,00 kn).

[26] ROA (akr. od engl. return on assets) predstavlja povrat od uložene imovine, pokazatelj rentabilnosti odnosno profitabilnosti imovine. Prezueto s http://limun.hr/main.aspx?id=13827&Page=2 (10.02.2016.)

Zbog povećanih potraživanja povećava se i ukupna angažirana imovina za isti iznos što za posljedicu ima povećanje pokazatelja ROA. ROA ima tendenciju rasta sve do slučaja kada je rok kreditiranja 75 dana, tada ponovno ima opadajuću tendenciju. U ovom primjeru, povoljno je povećavati rokove sve do 60 dana.

Međutim, u praksi se plaćanja najčešće ne realiziraju u dogovorenim rokovima. Kod društva Adidas Croatia d.o.o. prosječna naplata je iznosila 57,55 dana, a ne dogovorenih 30 dana, što iznosi 91,83% duže od dogovorenog. Sljedeća pretpostavka je da će istim iznosom kasniti i nova potraživanja koja će biti realizirana prema novim rokovima plaćanja što se može vidjeti iz Tablice 4.

Tablica 4.: Prikaz realiziranih dana plaćanja i utjecaj na profitabilnost (ROA)

Slučaj	Realizirano plaćanje u danima	Mjesečni prihod	Prognoza potraživanja	Dobit 5%	Godišnja dobit	Troškovi kamata zbog nenaplaćenih potraživanja	Dobit sa troškovima kamata	Angažirana imovina	ROA
1	57,55	12.319.000	23.632.000	615.950	7.391.400	791.908,11	6.599.492	49.468.000	13,34%
2	86,32	17.319.000	49.832.536	865.950	10.391.400	1.669.782,52	8.721.617	75.668.536	11,53%
3	115,10	22.319.000	85.630.563	1.115.950	13.391.400	2.869.479,43	10.521.921	111.466.563	9,44%
4	143,87	27.319.000	131.012.818	1.365.950	16.391.400	4.390.072,24	12.001.328	156.848.818	7,65%
5	172,65	32.319.000	185.995.845	1.615.950	19.391.400	6.232.719,15	13.158.681	211.831.845	6,21%
6	201,42	37.319.000	250.559.766	1.865.950	22.391.400	8.396.028,62	13.995.371	276.395.766	5,06%

Izvor: Izračun autorice

Iz Tablice 4. vidimo da produženo plaćanje iznad dogovorenog roka automatski povećava i iznos potraživanja što direktno utječe na likvidnost tvrtke te postoji mogućnost da tvrtka postane nelikvidna. U ovoj situaciji kada je realizirano plaćanje u danima veće u odnosu na dogovoreno vrijeme tvrtka ima potrebu za angažiranjem tuđih sredstava kako bi mogla podmirivati svoje obveze. Jedna od opcija je uzimanje kredita od banke što donosi nove troškove u vidu kamata, u ovom primjeru to je 7% od nenaplaćenih potraživanja.

Povećavanjem potraživanja povećava se i ukupno angažirana imovina dok se s druge strane godišnja dobit smanjuje zbog troška kamata. U odnosu na prethodnu situaciju kada su potraživanja bila naplaćena u dogovorenom roku i kada nije bilo troška kamata, pokazatelj ROA je rastao s povećanjem rokova plaćanja kupaca, dok u ovom primjeru možemo vidjeti da

pokazatelj ROA odmah od samog početka opada. Razlog je upravo to što se angažirana imovina povećava, a godišnja dobit smanjuje.

Iz navedene situacije vidimo da se tvrtki ne isplati uzimati kredit pod navedenim uvjetima te će se sada razmotriti u kakvoj bi situaciji tvrtka bila kada bi koristila faktoring kao instrument financiranja te tako izbjegla troškove kamata koji se javljaju kod uzimanja kredita od banke. Cilj je vraćanje rokova naplate u zacrtane okvire.

U Tablici 5. prikazana je se situacija u kojoj tvrtka prodaje svoja potraživanja, a pretpostavka je da će troškovi faktoringa biti jednaki trošku kamata iz prethodne tablice.

Tablica 5.: Prikaz korištenja faktoringa i utjecaj na profitabilnost (ROA)

Slučaj	Realizirano plaćanje u danima	Mjesečni prihod	Prognoza potraživanja	Dobit 5%	Godišnja dobit	Troškovi faktoringa	Dobit sa troškovima faktoringa	Angažirana imovina	ROA
1	30	12.319.000	12.319.000	615.950	7.391.400	791.908	6.599.492	49.468.000	13,34%
2	45	17.319.000	25.978.500	865.950	10.391.400	1.669.783	8.721.617	63.127.500	13,82%
3	60	22.319.000	44.638.000	1.115.950	13.391.400	2.869.479	10.521.921	81.787.000	12,87%
4	75	27.319.000	68.297.500	1.365.950	16.391.400	4.390.072	12.001.328	105.446.500	11,38%
5	90	32.319.000	96.957.000	1.615.950	19.391.400	6.232.719	13.158.681	134.106.000	9,81%
6	105	37.319.000	130.616.500	1.865.950	22.391.400	8.396.029	13.995.371	167.765.500	8,34%

Izvor: Izračun autorice

Uz istu prodajnu kombinaciju i iste troškove, ali u ovoj situaciji troškove faktoringa, te vraćanjem rokova plaćanja u zadane okvire, vidimo da se i potraživanja smanjuju čime se direktno utječe na rentabilnost angažirane imovine (ROA).

U situaciji kada bi tvrtka uzela kredit, pokazatelj ROA odmah počinje opadati (Tablica 4.). Međutim, u situaciji korištenja faktoringa, ROA se u početku nešto malo povećava, ali u sljedećim situacijama također počinje opadati. Razlika je u tome što kod korištenja faktoringa pokazatelj ROA sporije opada.

U još povoljnijoj situaciji bi bila tvrtka da su troškovi faktoringa manji od troškova kamata. Zbog toga financijski menadžeri trebaju ozbiljno pristupiti u ovakvim situacijama te detaljno ispitati kod koje faktorinške kuće ili banke bi im bilo najisplativije koristiti faktoring.

Navedeni primjer slikovito prikazuje kako je tvrtki isplativije korištenje faktoringa nego korištenje kredita. Naime, korištenje faktoringa ne dovodi u pitanje likvidnost tvrtke jer se potraživanja smanjuju, a samim time i rentabilnost angažirane imovine je puno bolja. Uz pretpostavku da kupci svoje obveze podmiruju u dogovorenim rokovima tvrtka bi bila u idealnoj poziciji i ROA bi im do određenih rokova rasla, međutim praksa je daleko od idealnih uvjeta. Kupci uglavnom kasne iznad dogovorenih rokova te se tvrtka nalazi u situaciji da mora pribavljati dodatna sredstva kako bi nesmetano mogla podmirivati svoje obveze. Korištenjem kredita za pribavljanje potrebnih sredstava tvrtka se dodatno zadužuje, javljaju se troškovi kamata, smanjuje se godišnja dobit, a ukupno angažirana imovina se povećava što direktno utječe na rentabilnost imovine. Prema navedenim tržišnim uvjetima u kojima je trošak kamate 7% tvrtki se ne isplati korištenje kredita, te bi u toj situaciji trebala tražiti kredite koji imaju povoljniju kamatnu stopu odnosno kredite sa manjim iznosom kamata ili se pak odlučiti za korištenje faktoringa. S obzirom da je pretpostavka bila da su troškovi korištenja faktoringa jednaki trošku kamata tada bi tvrtki bilo povoljnije uzeti faktoring iz razloga što je u toj situaciji pretpostavljeno da su rokovi plaćanja vraćeni u zadane okvire, a samim time su smanjena i potraživanja što je direktno utjecalo na rentabilnost imovine koja je u ovoj situaciji bolja nego kod korištenja kredita. Svaka tvrtka i njeno poslovanje su individualni, a tržišni uvjeti se mijenjaju gotovo na dnevnoj bazi, prilikom odluke koji izvor financiranja koristiti menadžeri tvrtke svaki puta trebaju provesti detaljnu analizu i usporediti više izvora financiranja te izabrati onaj koji je iz njihove perspektive povoljniji.

5. ZAKLJUČAK

Mala i srednja poduzeća zauzimaju glavninu tržišta u Republici Hrvatskoj i kao takva glavni su pokretač razvoja gospodarstva države. Činjenica je da ovaj sektor predstavlja važan potencijal za napredak gospodarstva, otvara nova radna mjesta, sudjeluje u uvozu i izvozu dobara i usluga što također prikazuje koliko su važan segment privrede Republike Hrvatske. Međutim, ovaj sektor prilikom pokretanja poslovanja i tokom svog poslovanja ima potrebu za financiranjem, ali često nailazi na brojna ograničenja pri tome. Korištenje kratkoročnih kredita je najučestaliji izvor financiranja poslovanja i najčešće korišteno sredstvo za poboljšanje likvidnosti tvrtki, ali brojni poduzetnici ih ne uspijevaju dobiti zbog nedostatka kolaterala ili nedovoljnih informacija o svom poslovanju. Upravo to je razlog detaljnijeg proučavanja faktoringa kao alternativnog načina financiranja malih i srednjih poduzeća. S obzirom da se faktoring odnosi na otkup kratkoročnih potraživanja samim time je alternativa drugim kratkoročnim izvorima koji se javljaju na tržištu. Izbor kratkoročnih izvora je zadovoljavajući, ali uvjeti koje poduzetnici trebaju ispunjavati da bi dobili takve izvore često su glavna prepreka te poduzetnici posežu za drugim alternativnim izvorima.

Faktoring je suvremeni instrument na tržištu i poduzetnici su još uvijek u fazi upoznavanja istog, iako u odnosu na prije nekoliko godina ima tendenciju rasta. Ipak je to znatno niže nego u većim razvijenim europskim zemljama. Činjenica da je tek 2014. godine donesen Zakon o faktoringu nam daje do znanja koliko je to još uvijek novina na našem tržištu. Faktoring je posao kojem recesija ne smeta, dapače, otkup nedospjelih potraživanja u posljednje vrijeme raste. Ta činjenica ne iznenađuje s obzirom da je glavni efekt faktoringa poboljšanje likvidnosti, jer pribavljanjem gotovine u kratkom vremenskom roku tvrtke se mogu oporaviti.

Ponuda faktoringa je zadovoljavajuća što nam govori podatak da u Hrvatskoj imamo 4 faktoring društva u bankarskom sektoru te 13 društava u nebankarskom sektoru. Adriatic Zagreb Factoring u svojoj ponudi imaju različite vrste faktoringa te svaki poduzetnik može naći nešto što njemu odgovara. Vođeni poslovnim tajnama, društva iz ovog sektora podatke o svojim klijentima i sklopljenim ugovorima ne daju u javnost kako bi sačuvali njihovu privatnost te kako ne bi doveli u pitanje svoje poslovanje. Korištenjem aplikacije Faktoring kalkulatora, koja je dostupna na službenim stranicama AZF-a, moguće je simulirati iznos koji AZF odmah isplaćuje svom klijentu, izračunati iznos troškova obrade, trošak kamata, faktoring naknada i slično što služi kao okvirni prikaz i ne obvezuje na zaključivanje ugovora.

Simuliranim usporednim prikazom korištenja faktoringa i kratkoročnog bankarskog kredita na primjeru Adidas Croatia d.o.o., došlo se do zaključka kako se malim i srednjim poduzetnicima ipak u konačnici više isplati korištenje faktoringa nego uzimanje kratkoročnih kredita od banaka. Izračunom pokazatelja vidi se da su oni povoljniji u situaciji uzimanja faktoringa. Kod zaduživanja kod banaka tvrtke imaju troškove kamata što utječe na smanjenje dobiti, povećanje kratkoročnih obveza te kao posljedicu pad određenih financijskih pokazatelja. Dok s druge strane korištenjem faktoringa tvrtka kontrolira svoju likvidnost smanjivanjem potraživanja, dobivanjem novčanih sredstava, a kratkoročne obveze ostaju iste ili se čak smanjuju ukoliko poduzeće odluči pribavljena novčana sredstva iskoristiti za podmirenje svojih obaveza.

S obzirom na tendenciju rasta korištenja usluge faktoringa u Republici Hrvatskoj, može se zaključiti da je ovaj proizvod prepoznat na našem tržištu, ali da se još uvijek ne koristi u velikom razmjeru. Pretpostavka je da će u budućnosti taj iznos sve više rasti i približavati se iznosu obujma korištenja faktoringa u drugim razvijenim europskim zemljama. Ukoliko bi se primjerice faktoring društva, banke i nadležne institucije više angažirale oko upoznavanja javnosti i poduzetnika s ovim instrumentom financiranja, kroz različite seminare, radionice, javna predavanja i sl., time bi obujam njegovog korištenja sigurno bio puno veći, te bi nestale određene predrasude koje još uvijek postoje prema faktoringu kao izvoru financiranja.

LITERATURA

1. Ćurak M. (2005): Značenje faktoringa u financiranju malih i srednjih poduzeća, Mala i srednja poduzeća – Financijski, računovodstveni i pravni aspekti osnivanja i poslovanja, EFST, Split
2. Čolak I. (2011): Kriteriji faktoring društava pri financiranju malih i srednjih poduzeća, EFST, Split
3. HUB Analize (2010): Financiranje malih i srednjih poduzeća u krizi – Između želja i mogućnosti, Zagreb
4. Narodne novine, (2015): Zakon o računovodstvu, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 78. i broj 134.
5. Narodne novine, (2014): Zakon o faktoringu, Narodne novine d.d., Zagreb, broj 94.
6. Očko J. (2007): Poslovni savjetnik, Naplata potraživanja – uvjet bez kojeg se ne može, Zagreb
7. Shane, S. A. (2008): The Illusions of Entrepreneurship, The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By, New Heaven & London: Yale University Press
8. Toth Đurić K. (2012): Faktoring – financiranje prodajom potraživanja, Financije, pravo i porezi, Zagreb
9. Van Horne J.C., Wachowicz J.M.,2014., Osnove financijskog menadžmenta – trinaesto izdanje, Mate d.o.o., Zagreb
10. Vidučić Lj., Pepur S., Šimić Šarić M. (2015): Financijski menadžment – IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, RRiF – plus, Zagreb
11. Vidučić Lj. (2003): Financiranje i razvitak malog gospodarstva (SME sektor), Računovodstvo, revizija i financije

Izvori s interneta:

1. Bačelić M. (2015): Vrlo propulzivan faktoring, Lider raspoloživo na http://liderpress.hr/biznis-i-politika/hrvatska/vrlo-propulzivan-faktoring/ [11.12.2015.]
2. Horvatin T. (2013): Faktoring – kako nelikvidnu aktivu tvrtke pretvoriti u likvidnu, Ekonomski portal raspoloživo na http://ekonomskiportal.com/faktoring-iz-nelikvidnosti-u-likvidnost/ [21.12.2015.]
3. www.azfactoring.hr [05.01.2016.]

4. http://www.bis-erp.com/help/index.php?title=Izvod_otvorenih_stavki_(IOS) [02.02.2016.]
5. http://www.erste-factoring.hr/proizvodi_i_usluge.php [23.02.2016.]
6. www.fina.hr [11.01.2016.]
7. www.fci.com [20.01.2016.]
8. www.hanfa.hr [19.02.2016.]
9. https://hr.wikipedia.org/wiki/Rizi%C4%8Dni_kapital [20.012016.]
10. http://limun.hr/main.aspx?id=13827&Page=2 [10.02.2016.]
11. http://www.poslovni.hr/media/article_upload/files/e5/e5b4205615374ed804880ffcee00f91d.pdf [11.12.2015.]
12. http://www.prvifaktor.hr/hr/medjunarodni-faktoring/o-medjunarodnom-faktoringu/opis [01.03.2016.]

POPIS TABLICA

Tablica 1. Obujam faktoringa u izabranim europskim zemljama (u milijunima eura)

Tablica 2. Izdvojeni podaci potrebni za izračun

Tablica 3.: Produženje rokova plaćanja kupaca

Tablica 4.: Prikaz realiziranih dana plaćanja

Tablica 5.: Prikaz korištenja faktoringa

POPIS SLIKA

Slika 1.: Utjecaj faktoringa na bilancu

Slika 2.: Rast faktoringa u zemljama članicama FCI – a (Factors Chain International) u posljednjih 15 godina

Slika 3.: Struktura volumena transakcija prema vrsti poslova u 2013. i 2014.

Slika 4.: Skica domaćeg faktoringa

Slika 5.: Skica domaćeg faktoringa – višestrukog

Slika 6.: Skica međunarodnog faktoringa

Slika 7. Skica eskonta mjenica

Slika 8.: Izgled faktoring kalkulatora

Slika 9.: Primjer izračuna faktoringa

POPIS GRAFIKONA

Graf 1.: Struktura potraživanja faktorinških kuća

SAŽETAK

Sektor malog i srednjeg poduzetništva predstavlja najznačajniji sektor gospodarstva Republike Hrvatske. Kao takvi imaju vrlo važnu ulogu u razvoju gospodarstva međutim većina njih se susreće s brojnim ograničenjima prilikom financiranja poslovanja. Veliki izbor kratkoročnih izvora financiranja predstavlja i prednost i nedostatak za navedeni sektor. Prednost je što je izbor veliki ali je nedostatak što su brojni poduzetnici ograničeni prilikom korištenja eksternih kratkoročnih izvora. To predstavlja problem kod brojnih poduzetnika te je u ovom radu objašnjen faktoring kao suvremeni način financiranja koji je alternativa klasičnim kratkoročnim izvorima. Uloga faktoringa je da pomogne poduzetnicima da nadiđu određena ograničenja te se financiraju iz vanjskih kratkoročnih izvora bez rizika za svoje poslovanje. Analizom koja je provedena u radu vidi se kako je korištenje faktoringa povoljnije u odnosu na financiranje korištenjem kratkoročnog kredita. Financijski pokazatelji su bolji u situaciji kada se koristi faktoring. Obujam korištenja faktoringa u posljednjih nekoliko godina ima uzlaznu putanju te se pretpostavlja da će i u budućnosti rasti.

Ključne riječi: SME sektor, faktoring, financiranje

SUMMARY

SME sector is the most important sector of the Croatian economy. They have a very important role in economic development, but most of them are faced with a large number of limitations when financing business. Big choice of short – term funding sources represents an advantage and a disadvantage for this sector. One of the most important advantage is a big choice, but on the other side a disadvantage is that entrepreneurs are limited with the external short – term funding. It represents a big problem for entrepreneurs so in this work factoring is explained as a modern method of financing that is an alternative to traditional short-term sources. The role of factoring is to help entrepreneurs to overcome some limitations and are financed by short-term external sources without risking their business. The analysis showed that the use of factoring is much better than financing by taking a short – term credit. Financial indicators are better for the companies which were using factoring as a method of financing. In the recent few years the use of factoring has been increased and it's expecting the future growth.

Key words: SME sector, factoring, financing