Značaj računovodstvenog praćenja i analize potraživanja od kupaca na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d.

Abramović, Kristina

Undergraduate thesis / Završni rad

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Polytechnic Nikola Tesla in Gospić / Veleučilište Nikola Tesla u Gospiću**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:107:454901

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

Polytechnic Nikola Tesla in Gospić - Undergraduate thesis repository

zir.nsk.hr

Image not found or type unknown

VELEUČILIŠTE „NIKOLA TESLA“ U GOSPIĆU

Kristina Abramović

ZNAČAJ RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA I ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA PRIMJERU PODUZEĆA BRODOMERKUR d. d.

THE IMPORTANCE OF ACCOUNTING MONITORING AND ACCOUNTS RECEIVABLE ANALYSIS IN THE CASE STUDY OF BRODOMERKUR d. d. COMPANY

Završni rad

Gospić, 2016.

VELEUČILIŠTE „NIKOLA TESLA“ U GOSPIĆU

Poslovni odjel

Stručni studij Ekonomika poduzetništva

ZNAČAJ RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA I ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA PRIMJERU PODUZEĆA BRODOMERKUR d. d.

THE IMPORTANCE OF ACCOUNTING MONITORING AND ACCOUNTS RECEIVABLE ANALYSIS IN THE CASE STUDY OF BRODOMERKUR d. d. COMPANY

Završni rad

MENTOR

Ivana Arbanas, dipl. oec.

STUDENT

Kristina Abramović

MBS: 0177042354

Gospić, rujan 2016.

Veleučilište „Nikola Tesla“ u Gospiću
Poslovni odjel

Gospić, 23. svibnja 2016.

ZADATAK

za završni rad

Pristupnici **Kristini Abramović**, MBS: 0177042354, studentu stručnog studija Ekonomika poduzetništva izdaje se tema završnog rada pod nazivom

ZNAČAJ RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA I ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA PRIMJERU PODUZEĆA BRODOMERKUR d. d.

Sadržaj zadatka:

1. UVOD
2. POJAM I RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE POTRAŽIVANJA OD KUPACA
3. ZAKONSKI OKVIR I VAŽNOST UPRAVLJANJA NAPLATOM POTRAŽIVANJA OD KUPACA
4. TEHNIKE I POKAZATELJI ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA
5. ZNAČAJ RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA I ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA PRIMJERU PODUZEĆA BRODOMERKUR d. d.
6. PRIJEDLOZI ZA POVEĆANJE EFIKASNOSTI NAPLATE POTRAŽIVANJA OD KUPACA I SMANJENJE NELIKVIDNOSTI U POSLOVANJU
7. ZAKLJUČAK
   LITERATURA

Završni rad izraditi sukladno odredbama Pravilnika o završnom radu Veleučilišta „Nikola Tesla“ u Gospiću.

Mentor: Ivana Arbanas, dipl. oec. zadano: 23. svibnja 2016., _____ (potpis)

Pročelnik odjela: dr. sc. Vlatka Ružić, viši predavač predati do: 30. rujna 2016., _____ (potpis)

Studentica: Kristina Abramović primila zadatak: 25. svibnja 2016., Kristina Abramović (potpis)

Dostavlja se:

- mentoru
- pristupniku

IZJAVA

Izjavljujem da sam završni rad pod naslovom *Značaj računovodstvenog praćenja i analize potraživanja od kupaca na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d.* izradila samostalno pod nadzorom i uz stručnu pomoć mentora Ivane Arbanas, dipl. oec.

Kristina Abramović

Kristina Abramović

(potpis studenta)

SAŽETAK

Završnim radom ukazuje se na važnost računovodstvenog praćenja i analize potraživanja od kupaca u poslovanju općenito i na primjeru poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d. U trenutnim uvjetima poslovanja, obilježenima ekonomskom krizom, porastom konkurencije i otežanim uvjetima poslovanja, poduzeća moraju pristati i na neke rizičnije oblike poslovanja. Kako bi održala konkurentnost, poduzeća pristaju na neki oblik odgode naplate potraživanja od kupaca. Tu odgodu potrebno je regulirati, računovodstveno evidentirati, analizirati i pomno pratiti, a prije svega dobro istražiti bonitet kupaca. Što je rok naplate potraživanja duži, potraživanje je teže naplatiti, što posebno dolazi do izražaja za vrijeme opće nelikvidnosti u gospodarstvu i sve težeg opstanka poduzeća na tržištu. Rad prikazuje probleme i mogućnosti upravljanja naplatom potraživanja, ali i važnost analize i praćenja potraživanja od kupaca kao bitne stavke u poslovanju svakog poduzeća te smanjenju nezaposlenosti i nelikvidnosti u gospodarstvu.

Ključne riječi: potraživanja od kupaca, računovodstvo, likvidnost, radni kapital, bilanca

ABSTRACT

The final paper points out the importance of accounting monitoring and accounts receivable analysis in business in general and in the case study of Brodomerkur d. d. company. In the current business environment, marked by the economic crisis, increased competition and difficult business conditions, companies must agree to some riskier forms of business. In order to maintain competitiveness, companies agree to a certain type of collection postponement of accounts receivable. It is necessary to regulate this delay, to record it in accounting, to analyse and trace it, and above all, to check the creditworthiness of those clients. The longer the accounts receivable collection period, the harder it is to collect the claim, which is particularly evident in times of a general liquidity crisis in the economy and increasingly difficult survival on the enterprise market. The paper presents the problems and possibilities of accounts receivable management, and also the importance of the analysis and monitoring of accounts receivable for the business of each company and also for the unemployment reduction and liquidity crisis resolution in the economy.
Keywords: accounts receivable, accounting, liquidity, working capital, balance sheet

SADRŽAJ

1. UVOD 1
1.1. Problem i predmet završnog rada 1
1.2. Svrha i cilj završnog rada 1
1.3. Struktura završnog rada 2

2. POJAM I RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE POTRAŽIVANJA OD KUPACA ... 3
2.1. Pojam i vrste potraživanja od kupaca 3
2.2. Računovodstveno praćenje potraživanja od kupaca 4
2.2.1. Potraživanja od kupaca 4
2.2.2. Potraživanja od kupaca iz EU i inozemstva 6
2.2.3. Vrijednosno usklađivanje potraživanja od kupaca 6

3. ZAKONSKI OKVIR I VAŽNOST UPRAVLJANJA NAPLATOM POTRAŽIVANJA OD KUPACA 8
3.1. Naplata potraživanja od kupaca sukladno Zakonu o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi 8
3.1.1. Predmet Zakona o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi 11
3.1.2 Cilj Zakona o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi 11
3.1.3. Prekršajne sankcije za neizvršenje novčanih obveza 12
3.2. Naplata potraživanja od kupaca sukladno Zakonu o obveznim odnosima, Stečajnom i Ovršnom zakonu 13
3.3. Važnost upravljanja naplatom potraživanja od kupaca 14
3.3.1. Značaj naplate potraživanja u poslovanju i gospodarstvu 14
3.3.2. Upravljanje rizikom naplate potraživanja 20
3.3.3. Važnost procjene rizika naplate potraživanja od kupaca 22
3.3.4. Specifičnosti naplate potraživanja u trgovinskoj djelatnosti 24

4. TEHNIKE I POKAZATELJI ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA 27
4.1. Tehnike analize potraživanja od kupaca 27
4.2. Pokazatelji analize potraživanja od kupaca i ostali financijski pokazatelji 32

5. ZNAČAJ RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA I ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA PRIMJERU PODUZEĆA BRODOMERKUR D. D. 34
5.1. Karakteristike i djelatnost poduzeća Brodomerkur d. d. 34
5.2. Pokazatelji poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d. i usporedba s poslovnim rezultatima poduzeća „X“ iz sektora trgovina 35
5.2.1. Rezultati poslovanja poduzeća 36
5.2.2. Usporedba pokazatelja likvidnost poduzeća Brodomerkur d. d. i poduzeća „X“ iz sektora i djelatnosti trgovina 37
5.3. Računovodstveno praćenje i analiza potraživanja u poduzeću Brodomerkur d. d. 41
5.3.1. Računovodstveno praćenje potraživanja u poduzeću Brodomerkur d. d. 41
5.3.2. Analiza potraživanja od kupaca na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d. 44

6. PRIJEDLOZI ZA POVEĆANJE EFIKASNOSTI NAPLATE POTRAŽIVANJA OD KUPACA 51

7. ZAKLJUČAK 54

POPIS LITERATURE 57

POPIS KRATICA 61

POPIS TABLICA 62

POPIS GRAFIKONA 63

1. UVOD

Na uspješnost poslovanja poduzeća bitno utječe njegova financijska situacija. Poduzeća do novca dolaze obavljanjem određenih djelatnosti za koje su specijalizirana, na način da pružaju određene usluge ili proizvode određene proizvode ili poluproizvode.
Međutim, u novije vrijeme poduzeća se susreću sa sve većom konkurencijom, slabim platežnim mogućnostima poslovnih partnera i sve težim opstankom na tržištu pa su primorana prodavati proizvode i usluge uz odgodu naplate potraživanja od kupaca. Tu odgodu plaćanja možemo promatrati i kao neku vrstu kredita. To znači da poduzeće (kupac) raspolaže proizvodom ili je iskoristio uslugu, ali ih ne plaća odmah, već će svoju obvezu plaćanja podmiriti u ugovorenom vremenskom periodu. Za poduzeće (prodavatelja) ova situacija znači da taj novac ne može negdje drugdje uložiti dok god ne naplati svoja potraživanja, a što može značajno utjecati na njegove poslovne rezultate i opstanak na tržištu.

1.1. Problem i predmet završnog rada

Problem završnog rada je nepravodobno plaćanje potraživanja od kupaca koje se negativno odražava na poslovanje poduzeća i razvoj gospodarstva.

Predmet završnog rada je prikazati načine računovodstvenog praćenja i analize potraživanja od kupaca u poslovanju poduzeća i gospodarstvu i metode njihove primjene u poslovnom odlučivanju.

1.2. Svrha i cilj završnog rada

Svrha rada je ukazati na važnost analiziranja i korištenja informacija prikazanih u financijskim izvještajima i ostalim računovodstvenim evidencijama pri upravljanju potraživanjima od kupaca i poslovanju.

Cilj rada je na temelju proučavanja računovodstvenog praćenja potraživanja od kupaca u poduzeća Brodomerkur d. d. i izvršene analize donijeti zaključke o važnosti ove teme u poslovanju poduzeća i gospodarstvu te predložiti primjenu istog pri upravljanju poslovanjem.

1.3. Struktura završnog rada

Završni rad sastoji se od nekoliko cjelina.

Prvi dio je Uvod, u kojem su definirani problem, predmet, cilj i svrha rada.

U drugom dijelu definiran je pojmom i prikazani načini računovodstvenog praćenja potraživanja od kupaca.

U trećem dijelu objašnjene su novčane transakcije između poduzetnika, zakonski okviri i posljedice kašnjenja podmirenja obveza od strane kupaca i naglašena važnost upravljanja naplatom potraživanja od kupaca.

U četvrtom dijelu prikazane su tehnike provođenja i pokazatelji analize potraživanja od kupaca i njihov značaj u prepoznavanju poslovnih poremećaja.

U petom dijelu prikazano je računovodstveno praćenje potraživanja od kupaca te izvršena njihova analiza na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d. u razdoblju od 2013. do 2015. godine i izvršena njihova usporedba s poduzećem iz istog sektora.

U šestom dijelu izneseni su prijedlozi za povećanje efikasnosti naplate potraživanja od kupaca u poslovanju poduzeća Brodomerkur d. d. i cjelokupnom gospodarstvu.

Sedmi dio je Zaključak, u kojem su zaključno prikazani svi rezultati do kojih se došlo pišući rad i provodeći analize na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d.

2. POJAM I RAČUNOVODSTVENO PRAĆENJE POTRAŽIVANJA OD KUPACA

U nastavku rada definirani su pojam i vrste potraživanja od kupaca i navedeni primjeri računovodstvenog praćenja transakcija povezanih s potraživanjima od kupaca s kojima se poduzeća najčešće susreću u poslovanju, tj. prikazana su knjiženja potraživanja od kupaca u zemlji i knjiženja vrijednosnog usklađenja potraživanja od kupaca. Navedena knjiženja prikazana su prema kontnom planu poduzeća RRiF (Računovodstvo revizija i financije) i Hrvatske zajednice računovođa i financijskih djelatnika (Rif).

2.1. Pojam i vrste potraživanja od kupaca

Potraživanja od kupaca (konto 120) mogu nastati po različitim osnovama (za prodanu robu, za pružene usluge, za prodaju prava, za prodaju na potrošački kredit, za prodaju u konsignaciji ili komisiji itd.). Za sva sintetička konta potraživanja od kupaca vode se analitička konta svih kupaca (salda-konti kupaca). Kod prodaje dobara, fakturu treba ispostaviti neposredno nakon što je kupcu omogućeno raspolaganje tim dobrima jer tada nastaje i obveza PDV-a. (Pucić Orbanić 2015: 31–32)

Prema RRiF-ovom kontnom planu XX. izdanje, osim Potraživanja od kupaca (konto 120) postoje i Potraživanja od kupaca iz EU i inozemstva i ona se knjiže na kontu 121.

Potraživanja često predstavljaju značajan dio imovine te je njihovo vrednovanje ključno za utvrđivanje rezultata poslovanja. To se osobito odnosi na potraživanja od kupaca. Računovodstveni standardi sadrže metode vrednovanja ove imovine prema kojima se potraživanja početno trebaju vrednovati po fer vrijednosti, a naknadno, ukoliko se naplata očekuje u roku duljem od godinu dana, po amortiziranom trošku primjenom metode efektivne kamatne stope umanjeno za gubitak od umanjenja vrijednosti, odnosno, sva ostala potraživanja, po početno priznatom iznosu umanjeno za naplaćene iznose i umanjenja vrijednosti. Adekvatna procjena vrijednosti potraživanja, odnosno utvrđivanja potrebnih vrijednosnih usklađenja posebno je značajna kod velikog broja kupaca gdje je vrlo teško primjenjivati analizu naplativosti potraživanja svakog pojedinog kupca pa se često

primjenjuju postupci temeljeni na starosnoj strukturi potraživanja. U tim slučajevima, potrebno je različitim tehnikama procjene adekvatnosti vrijednosnog usklađenja provjeriti realnost utvrđene razine rashoda od vrijednosnog usklađenja kako ne bi došlo do iskrivljavanja rezultata poslovanja. (Čezović 2015: 34)

Razdoblje naplate potraživanja je prosječno vrijeme vezivanja kapitala u potraživanjima od kupaca (broj dana do naplate potraživanja, prosječan rok naplate). Mjeri koliko dugo je potrebno da se naplate potraživanja od kupaca, odnosno mjeri prosječan broj dana koji poduzeće ima za naplatu prihoda nakon ostvarene prodaje.
Dani vezivanja u potraživanjima mogu se izračunati korištenjem formule:
Dani vezivanja = (potraživanje od kupaca/godišnji prihod od prodaje) x 365.
Nizak broj dana vezivanja u potraživanjima od kupaca znači da je poduzeću potrebno manje dana za njihovu naplatu. Razmjerno veliki broj dana vezivanja u potraživanjima od kupaca pokazuje da poduzeće prodaje svoje proizvode kupcima za kredit, odnosno da naplata novca zahtijeva duže vrijeme. Novac je uvjet za pokretanje poslovanja. Stoga, u najboljem je interesu poduzeća da što je moguće brže naplaćuje nedospjela potraživanja. Za većinu poduzeća pogodno je dane vezivanja potraživanja od kupaca pratiti tromjesečno ili barem na godišnjoj razini (svakih 90 ili 365 dana). (Karić, 2007: 128)

2.2. Računovodstveno praćenje potraživanja od kupaca

Potraživanja od kupaca se knjiže po ispostavljenoj fakturi. Prihodi po toj osnovi s pripadajućim obvezama za PDV priznaju se po isporuci, bez obzira što će naplata uslijediti kasnije. (Pucić Orbanić 2015: 31)

2.2.1. Potraživanja od kupaca

Konto 120 – Potraživanja od kupaca raščlanjuje se na više analitičkih konta, a to su konta:
1200 – Potraživanja od kupaca dobara

1201– Potraživanja od kupaca usluga (servisne, građenje i popravci, najmovi, ustupanje radne snage, kapaciteta i dr.)

1202 – Potraživanja za prodaju prava

1203 – Kupci građani i prodaja na potrošački kredit

1204 – Kupci imovinskih sredstava, inventara, materijala, otpadaka i sl.

1205 – Potraživanja od kupaca za prodanu robu iz komisije

1206 – Kupci zastupničke i franšizne prodaje

1207 – Potraživanja za prodaju na kreditne kartice

1208 – Potraživanja od ostalih prodaja

1209 – Potraživanja za nefakturiranu isporuku dobara ili usluga

(RRiF-ov kontni plan, XX. izdanje pristupljeno 20. svibnja 2016.)

Primjer 1.

Knjiženje potraživanja od kupaca za prodana dobra

1) Poduzeće je isporučilo robu i ispostavilo fakturu na svotu od 25.000,00 kn plus 6.250,00 kn PDV.

2) Izvadak sa žiro-računa pokazuje da je kupac podmirio fakturu u iznosu 31.250,00 kn.

Tablica 1. Knjiženje u dnevniku poduzeća „X“

(sva knjiženja su prema RRiF-ovom kontnom planu)

Tek. br.	Opis	Konto	Svota (u kunama)	
			Duguje	Potražuje
1.	Potraživanja od kupaca za prodana dobra Prihodi od prodane robe na veliko Obveze za PDV Faktura kupcu za isporučenu robu	1200 7600 2400	31.250,00	 25.000,00 6.250,00
2.	Žiro-račun Potraživanja od kupaca za prodana dobra Naplata fakture – izvadak sa žiro-računa	1000 1200	31.250,00	 31. 250,00

Izvor: XX, http://www.pfst.unist.hr/uploads/Predavanja%2015%20a1.pdf, pristupljeno 25. travnja 2016.

U nastavku su prikazana knjiženja u glavnoj knjizi (prema RRIF-ovom kontnom planu).

1200 – Potraživanja od kupaca za prodana dobra

(1)	31.250,00	31.250,00	(2)

7600 – Prihodi od prodaje robe na veliko

		25.000,00	(1)

1000 – Žiro-račun

(2)	31.250,00		

2400 – Obveze za PDV

		6.250,00	(1)

Izvor: Prilagodba autorice prema prethodno navedenom izvoru

2.2.2. Potraživanja od kupaca iz EU i inozemstva

Potraživanja od kupaca iz EU i inozemstva vode se na kontu 121, odnosno na analitičkim kontima:

- 1210 – Kupci dobara iz EU
- 1211 – Kupci dobara iz inozemstva
- 1212 – Kupci usluga iz EU
- 1213 – Kupci dobara iz inozemstva

2.2.3. Vrijednosno usklađivanje potraživanja od kupaca

Hrvatski standard financijskog izvještavanja (HSFI 11) propisuje da se potraživanja početno mjere po fer vrijednosti. Pritom se pod fer vrijednosti smatra iznos za koji se neka imovina može razmijeniti ili obveza podmiriti između informiranih nepovezanih stranaka koje su voljne obaviti transakciju. Na svaki datum bilance poduzetnik procjenjuje postoji li objektivan dokaz o umanjenju vrijednosti pojedinog potraživanja. Kao primjeri objektivnog dokaza navode se značajne financijske teškoće dužnika, nepoštivanje ugovora, zakašnjela plaćanja, te nastanak mogućnosti da će dužnik pokrenuti stečajni postupak i sl. Ukoliko taj dokaz postoji, poduzetnik će iznos gubitka mjeriti kao razliku između knjigovodstvene vrijednosti i procijenjenih budućih novčanih tokova (prema HSFI 11.33.). Knjigovodstvena

vrijednost potraživanja će se umanjiti direktno ili upotrebom odvojenog konta ispravka vrijednosti. Iznos gubitka se priznaje u računu dobiti i gubitka. (Pucić Orbanić 2015: 31)

Primjer 2.

Trgovačko društvo ima u knjigovodstvu evidentirano nenaplaćeno potraživanje od kupca XY d. o. o. u svoti 31.250,00 kn za koje je prethodno priznat prihod. Datum dospijeća je bio 30. 6. 2014. Prilikom procjene nenaplativosti potraživanja prisutna je neizvjesnost naplate te je u poslovnim knjigama evidentirano vrijednosno usklađenje potraživanja od kupaca. (Pucić Orbanić 2015: 32)

Tablica 2. Knjiženje vrijednosnog usklađenja potraživanja od kupaca
(sva knjiženja su prema RRiF-ovom kontnom planu)

Tek. Br.	Opis	Konto	Svota (u kunama)	
			Duguje	Potražuje
S^o	Potraživanja od kupaca za prodanu robu	1200	31.250,00	
	Vrijednosno usklađenje potraživanja od kupaca	1290		31.250,00
	Vrijednosno usklađenje potraživanja od kupaca	7470	31.250,00	

Izvor: Prilagodba autorice prema Pucić Orbanić 2015: 32

Iz primjera se vidi da se umanjenje priznaje kao rashod, a ne ispravlja se izvorno priznati prihod. Isto tako se umanjenje ne evidentira izravno na konto 1200 – potraživanja od kupaca, već na konto 1290 – vrijednosno usklađenje potraživanja od kupaca, kako bi se i dalje osigurao pregled u potraživanja sve do zastare. Konto 1290 se zatvara ukoliko kupac podmiri svoje potraživanje, ukoliko nastupi zastara ili ukoliko se procijeni trajna nemogućnost naplate pa se potraživanje isknjižava iz evidencije. (Pucić Orbanić 2015: 32)

3. ZAKONSKI OKVIR I VAŽNOST UPRAVLJANJA NAPLATOM POTRAŽIVANJA OD KUPACA

U ovom poglavlju objašnjene su novčane transakcije između poduzetnika, zakonski okviri i posljedice kašnjenja podmirenja obveza, tj. u prvom redu nepravodobne naplate potraživanja od kupaca.

3.1. Naplata potraživanja od kupaca sukladno Zakonu o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi

U nastavku su prikazane odredbe Zakona o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi (ZFPiPN) koje se odnose na poslovne transakcije između poduzetnika i osoba javnog prava u kojima je osoba javnog prava dužnik novčane obveze. Odredbe navedene u nastavku ne primjenuju se na novčane obveze koje su obuhvaćene postupcima koji se vode na temelju ZFPiPN-a i Stečajnog postupka.

Člankom 11. ZFPiPN-a regulirani su rokovi ispunjenja novčanih obveza u poslovnim transakcijama između poduzetnika, kako je navedeno u nastavku.

(1) U poslovnim transakcijama među poduzetnicima može se ugovoriti rok ispunjenja novčane obveze do 60 dana.

(2) Iznimno od stavka 1. ovoga članka, ako ne postoje okolnosti iz članka 14. stavka 5. ovoga Zakona, kod ugovora o robno trgovačkom kreditu može se ugovoriti u pisanom obliku i dulji rok ispunjenja novčane obveze, a koji rok ni u kojem slučaju ne može biti dulji od 360 dana.

(3) Ako ugovorom među poduzetnicima nije ugovoren rok za ispunjenje novčane obveze, dužnik je dužan, bez potrebe da ga vjerovnik na to pozove, ispuniti novčanu obvezu u roku od 30 dana.

(4) Rok za ispunjenje novčane obveze počinje teći od:

1. dana kad je dužnik primio račun ili drugi odgovarajući zahtjev za isplatu, ili
2. dana kad je vjerovnik ispunio svoju obvezu:

– ako nije moguće sa sigurnošću utvrditi dan primitka računa ili drugog odgovarajućeg

zahtjeva za isplatu ili,

– ako je dužnik primio račun ili drugi odgovarajući zahtjev za isplatu prije negoli je vjerovnik ispunio svoju obvezu, ili

3. dana isteka roka za pregled predmeta obveze, ako je ugovorom ili zakonom predviđen određeni rok za takav pregled, a dužnik je primio račun ili drugi odgovarajući zahtjev za isplatu prije isteka toga roka.

(5) Rok za pregled predmeta obveze iz stavka 4. točke 3. ovoga članka ne može biti duži od 30 dana od dana primitka predmeta obveze.

(6) Iznimno, ako je to opravdano posebnim okolnostima, kao što je to primjerice posebna narav predmeta obveze, ako ne postoje okolnosti iz članka 14. stavka 5. ovoga Zakona, ugovorne strane mogu ugovoriti u pisanom obliku i duži rok od roka iz stavka 5. ovoga članka.

Rokovi ispunjenja novčanih obveza u poslovnim transakcijama između poduzetnika i osoba javnog prava regulirani su člankom 12 ZFPiPN-a.

(1) U poslovnim transakcijama između poduzetnika i osoba javnog prava u kojima je osoba javnog prava dužnik novčane obveze, može se ugovoriti rok ispunjenja novčane obveze do 30 dana.

(2) Iznimno od stavka 1. ovoga članka, ako ne postoje okolnosti iz članka 14. stavka 6. ovoga Zakona, može se ugovoriti u pismenom obliku i duži rok ispunjenja novčane obveze, ako je to objektivno opravdano posebnim značajkama i naravi ugovora, ali ne duži od 60 dana.

(3) Ako ugovorom između poduzetnika i osobe javnog prava u kojem je osoba javnog prava dužnik novčane obveze nije ugovoren rok za ispunjenje novčane obveze, dužnik je dužan, bez potrebe da ga vjerovnik na to pozove, ispuniti novčanu obvezu u roku od 30 dana.

(4) Rok za ispunjenje novčane obveze iz stavka 1., 2. i 3. ovoga članka počinje teći od dana određenog člankom 11. stavkom 4. ovoga Zakona.

(5) U poslovnim transakcijama iz stavaka 1., 2. i 3. ovoga članka, na rok za pregled predmeta obveze primjenjuje se odredba članka 11. stavka 5. ovoga Zakona.

(6) Rok za pregled predmeta obveze iz članka 11. stavka 6. ovoga Zakona mora biti naveden u natječajnoj dokumentaciji.

Posljedice dužnikova zakašnjenja s ispunjenjem novčane obveze regulira članak 12.a navedenog zakona.

(1) Ako dužnik zakasni s ispunjenjem novčane obveze duguje vjerovniku bez ikakve daljnje opomene pored glavnice, i kamate za kašnjenje s plaćanjem, pod uvjetom da je vjerovnik ispunio svoje ugovorne i zakonske obveze.
(2) Stopa zakonskih kamata na kašnjenje s plaćanjem u poslovnim transakcijama između poduzetnika i između poduzetnika i osoba javnog prava u kojima je osoba javnog prava dužnik novčane obveze jednaka je referentnoj stopi uvećanoj za 8 postotnih poena.

(3) U poslovnim transakcijama između poduzetnika moguće je ugovoriti drukčiju stopu kamata za kašnjenje s plaćanjem, ali ne veću od stope zakonskih kamata za kašnjenje s plaćanjem iz stavka 2. ovoga članka, a koja je vrijedila na dan sklapanja ugovora. Ako su kamate ugovorene ali nije određena njihova stopa, obračunavaju se zakonske kamate za kašnjenje s plaćanjem.

(4) Prosječnu kamatnu stopu iz stavka 2. ovoga članka za referentno razdoblje određuje Hrvatska narodna banka prema utvrđenoj metodologiji i dužna ju je svakog 1. siječnja i 1. srpnja objaviti u »Narodnim novinama«.

Člankom 13. ZFPiPN-a propisana je posebna naknada za troškove prouzročene vjerovniku dužnikovim zakašnjenjem s ispunjenjem novčane obveze u poslovnim transakcijama.

(1) U poslovnim transakcijama između poduzetnika i između poduzetnika i osoba javnog prava u kojima je osoba javnog prava dužnik novčane obveze, ako dužnik zakasni s ispunjenjem novčane obveze, vjerovnik ima pravo, bez ikakve daljnje opomene, na posebnu naknadu u kunama u protuvrijednosti 40 eura.
(2) Vjerovnik ima pravo na posebnu naknadu iz stavka 1. ovoga članka bez obzira na to je li pretrpio kakvu štetu zbog dužnikovog zakašnjenja.
(3) Odredbe stavaka 1. i 2. ovoga članka ni na koji način ne umanjuju, ne ograničavaju niti isključuju pravo vjerovnika na naknadu štete, troškove postupka prisilne naplate i ostala prava koja mu pripadaju zbog dužnikovog zakašnjenja.

(Hrvatski sabor, Zakon o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi, Propisi.hr., pristupljeno 20. travnja 2016.).

3.1.1. Predmet Zakona o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi

Člankom 1. određen je predmet Zakona time što je izričito navedeno kako se Zakonom financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi (dalje u tekstu ZFPiPN) uređuju:

- financijsko poslovanje poduzetnika
- rokovi ispunjenja novčanih obveza i pravne posljedice zakašnjenja s ispunjenjem novčanih obveza
- postupak predstečajne nagodbe
- financijski nadzor trgovačkih društava i pravnih osoba s javnim ovlastima te druga pitanja s tim u vezi.

Već u prvoj inačici ZFPiPN-a (listopad, 2012. godine) bilo je istaknuto da se dotičnim Zakonom uređuju pravne posljedice zakašnjenja s ispunjenjem novčanih obveza. Međutim, tada su pravne posljedice zakašnjenja s ispunjenjem novčanih obveza i dalje većim dijelom bile uređene Zakonom o obveznim odnosima (u daljnjem tekstu: ZOO), a samo fragmentarno ZFPiPN-om, i to odredbama kojima se regulira obveza plaćanja posebne paušalne naknade te prekršajna odgovornost u slučaju zakašnjenja s plaćanjem. Nakon izmjena i dopuna koje su stupile na snagu 30. lipnja 2013. godine, posljedice zakašnjenja s plaćanjem više nisu samo fragmentarno regulirane ZFPiPN-om, budući da od tada navedeni Zakon sadrži odredbe o zakonskim i ugovornim stopama zateznih kamata među poduzetnicima te među poduzetnicima i osobama javnog prava kada se potonje pojavljuju kao dužnici. Time je i temeljna sankcija za zakašnjenje s plaćanjem „prešla“ u ZFPiPN, iako odredbe ZOO-a nisu prestale vrijediti. (Hasić 2014: 197)

3.1.2 Cilj Zakona o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi

Članak 2. ZFPiPN-a veoma je važan jer je u njemu izričito navedeno kako ZFPiPN sadrži odredbe koje su u skladu s odredbama Direktive 2011/07/EU, što znači da je izravni cilj ZFPiPN-a u hrvatsko pravo implementirati odredbe navedene Direktive, iz čega proizlazi

da je posredan cilj ZFPiPN-a ostvariti cilj Direktive koji je u čl. 1. Direktive izričito naveden kao: „sprječavanje zakasnjelog plaćanja u trgovačkim ugovorima, a radi osiguranja ispravnog funkcioniranja unutarnjeg tržišta i jačanja konkurentnosti poduzeća“.

Odredbe ZFPiPN-a treba tumačiti u skladu s odredbama Direktive iz kojih su proizišle, odnosno s ciljem Direktive, koji je ujedno i cilj ZFPiPN-a. Naime, teleološkom tumačenju treba dati prednost pred gramatičkim tumačenjem jer se na taj način omogućuje primjena zakonskih odredaba na način koji se Direktivom želio ostvariti čak i ukoliko je riječ o odredbama koje pogreškom zakonodavca nisu u potpunosti usklađene s Direktivom. Štoviše, teleološkim tumačenjem može se postići primjena i onih odredaba Direktive koje je zakonodavac propustio implementirati. Riječ je o tzv. posrednom ili interpretativnom učinku direktive, koji su do ulaska Hrvatske u EU obvezivali i hrvatske sudove. Prema Hasić 2014, u Zakonu o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi, nema više odredaba koje nisu usklađene s odredbama Direktive 2011/07/EU niti navedena Direktiva sadrži odredbe koje nisu implementirane u hrvatski pravni sustav, a morale su biti. Stoga, kada je o ZFPiPN-u riječ, zahvaljujući nizu izmjena i dopuna koje su uslijedile nakon prvotne verzije Zakona, naši se sudovi ipak neće morati pozivati na tzv. interpretativni učinak direktive kako bi ispravno primijenili Zakon. Prema Hasić 2014., ipak, ako bi sud koji je dužan primijeniti ZFPiPN-a ocijenio da neka njegova odredba nije u skladu s odredbama i ciljem Direktive, trebao bi navedenu odredbu protumačiti na način koji ne odstupa od Direktive i cilja koji se njome želi ostvariti. (Hasić 2014: 198–199)

3.1.3. Prekršajne sankcije za neizvršenje novčanih obveza

„Zakonom o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi zakašnjenje s ispunjenjem novčane obveze proglašeno je prekršajem za koji je predviđena i sankcija (novčana kazna), kako za poduzetnike koji kasne s plaćanjem tako i za u njima odgovorne osobe. Poduzetniku koji ne poštuje zakonske ili ugovorene rokove plaćanja prijeti novčana kazna u iznosu od 10.000,00 do 1.000.000,00 kuna (čl. 88 st. 1. ZFPiPN-a), dok odgovornim osobama (direktorima) prijeti novčana kazna u iznosu od 1.000,00 do 50.000,00 kuna (čl. 88. st. 2. ZFPiPN-a). Upitna svrsishodnost prekršajne sankcije očituje se u tome što novac prikupljen prekršajnim sankcioniranjem neurednih platiša ne pripada vjerovniku, nego se slijeva u državni proračun, što znači da se navedenom sankcijom neće uspostaviti likvidnost

vjerovnika koji je postao nelikvidan jer njegov dužnik kasni s plaćanjem, što je osnovni cilj Zakona i Direktive s kojom je usklađen. Ipak, budući da je država glavni generator nelikvidnosti, svaki priljev novčanih sredstava u državni proračun trebao bi pridonijeti bržem plaćanju od strane države, što u konačnici može dovesti do smanjenja nelikvidnosti među vjerovnicima države.

Iako u prvoj inačici ZFPPN-a iz 2012. godine nije bila predviđena prekršajna odgovornost za osobe javnog prava niti za u njima odgovorne osobe ukoliko se ne pridržavaju propisanih ili ugovorenih rokova plaćanja, naknadnim izmjenama i dopunama ZFPiPN-a prekršajna odgovornost i istovjetne prekršajne sankcije proširene su i na osobe javnog prava te na u njima odgovorne osobe (čl. 88. a) st. 1. i 2. ZFPiPN-a)“. (Hasić 2014: 208–209).

3.2. Naplata potraživanja od kupaca sukladno Zakonu o obveznim odnosima, Stečajnom i Ovršnom zakonu

Sukladno Stečajnom zakonu (NN 171/15) vjerovnik ima pravo, na način određen ovim Zakonom, radi naplate potraživanja pokrenuti stečaj dužnika. Također, prema Ovršnom zakonu (NN 112/12, 125/13, 93/14, 55/16) vjerovnik ima pravo pokrenuti ovrhu nad stvarima i pravima dužnika radi naplate tražbine. Međutim, treba navesti da su ovo krajnje mjere upravljanja potraživanjima, budući da su skupe i dodatno narušavaju ionako već narušene poslovne odnose i nepovjerenje izazvano neplaćanjem.

Prema čl. 360. ZOO kada jedna strana ne ispuni svoju obvezu, druga strana može raskinuti ugovor jednostavnom izjavom. Ako je pak u ugovoru navedeno da se u slučaju neplaćanja ugovor raskida, nije potrebna pisana jednostavna izjava. (Kovačić 2012, pristupljeno 25. travnja 2016.)

3.3. Važnost upravljanja naplatom potraživanja od kupaca

U ovom dijelu rada objašnjena je važnost upravljanja naplatom potraživanja od kupaca. Osim što je naplata potraživanja važna za samog poduzetnika, odnosno za poduzeće, od velike je važnosti i za gospodarstvo.

3.3.1. Značaj naplate potraživanja u poslovanju i gospodarstvu

„Svaki manager u prodaji mora redovito pratiti određene pokazatelje da bi uspješno mogao upravljati prodajnim procesima, a to znači i uspješno voditi poduzeće ka dobrom rezultatu. Manageri mogu zapravo vrlo jednostavno primijetiti trendove i smjerove kretanja u prodaji - treba samo pratiti neke važne odnose i relacije. Jedan od osnovnih i vrlo znakovitih odnosa je odnos između potraživanja od kupaca i dugovanja prema našim dobavljačima. Ako prodajemo svoje proizvode na rok duži od onoga po kojem nabavljamo (to znači da je koeficijent obrtaja potraživanja manji od koeficijenta obrtaja dugovanja), tada dovodimo svoje poduzeće u opasnost od nelikvidnosti.

Da bi izbjegli nelikvidnost, naše obveze moramo plaćati iz vlastitog kapitala (unesenog u poduzeće ili zarađenog u prošlim razdobljima), a ne od novca koji smo dobili od naših kupaca. To je pogrešno, jer kapital koji smo zaradili u prošlim razdobljima trebamo uložiti u razvoj i širenje posla, a ne u plaćanje dugova. Jedan od načina za plaćanje dobavljačima je da posuđujemo novac (npr. od banke) i pri tome plaćamo kamatu. Da bi znali kakvi su odnosi između potraživanja i dugovanja, moramo pratiti slijedeće pokazatelje:

Koeficijent obrtaja potraživanja (KO) = godišnji prihod od prodaje/prosječna potraživanja od kupaca

Dani vezivanja = 360/ KO potraživanja

Prosječna potraživanja najjednostavnije dobijemo tako da zbrojimo potraživanja na početku i na kraju godine i podijelimo sa 2. Isto je i sa dugovanjima. Ako je KO potraživanja = 7, dani vezivanja tada iznose 51,42 što znači da se svaka prodaja naplati u prosjeku 52. dan. Ako je to i dogovoreni rok plaćanja, onda je u redu. Međutim, ako je rok za plaćanje 30 dana, ovakva situacija nam stvara nepotrebne troškove.“ (Očko 2007: 52)

Primjeri izračuna naplate potraživanja

Pretpostavimo sljedeći primjer: Poduzeće X ostvaruje prihode od prodaje 10.500.000 kn godišnje ili 875.000 kn mjesečno. Prosječna godišnja potraživanja od kupaca iznose 1.500.000 kn. Prosječno vrijeme kreditiranja je određeno na 30 dana. Zanima nas koliko poduzeće gubi, ako je godišnja kamatna stopa na posuđeni kapital 7%? KO potraživanja = 10.500.000 / 1,500.000 = 7. Dani vezivanja = 360 / 7 = 51,42 dana.

Kupci kasne s plaćanjem u prosjeku 21,42 dan (51,42 – 30), što znači da za to vrijeme koristimo svoj vlastiti ili posuđeni kapital za tekuće poslovanje. Ako želimo to iskazati u financijskom obliku, možemo se poslužiti razmjerom: Dospjela nenaplaćena potraživanja : ukupna prosječna potraživanja = 21,42 : 51,42

Dosjela nenaplaćena potraživanja = 1.500.000 x 0,4165 = 624.750 kn.

To je iznos koji nismo dobili od naših kupaca na vrijeme. Ako nam je taj novac neophodan da bi platili vlastita dugovanja i ako smo ga zbog toga posudili od banke uz godišnju kamatu od 7 %, trošak je još dodatnih 43.750 kn, a ako smo koristili vlastiti kapital taj iznos možemo smatrati oportunentnim troškom tj. propuštenom koristi koju smo mogli zaraditi da smo potraživanja na vrijeme naplatili, a svoj novac pametnije investirali. Ako sada u analizu uključimo i KO dugovanja, situacija je slijedeća: prosječna godišnja dugovanja prema dobavljačima u istom poduzeću X su 1.200.000 kn što uz godišnji prihod od 10.500.000 kn znači:

Koeficijent obrtaja dugovanja (KO) = prihod od prodaje/dugovanje prema dobavljačima

Dani vezivanja = 360/ KO dugovanja

KO dugovanja = 10.500.000 / 1.200.000 = 8,75

Dani vezivanja = 360 / 8,75 = 41,14 dana

Dobiveni rezultat znači da mi svoje obveze prema dobavljačima podmirujemo u prosjeku 42. dan. Kada bi naši kupci poštivali rokove (30 dana) onda bi ovakva situacija išla nama na ruku, tj. tada bi naši dobavljači duže kreditirali nas, nego što mi kreditiramo naše kupce. Ali s obzirom da naši kupci uvelike kasne sa plaćanjem, naša pozicija nije zadovoljavajuća. Štoviše, ako želimo znatnije povećavati naše prihode u budućnosti, najvjerojatnije ćemo biti

primorani na još fleksibilnije rokove plaćanja. (Očko, 2012: 52 i 53, pristupljeno 25. svibnja 2016.)

Nelikvidnost s kojom je suočeno gospodarstvo jedan je od naših najvećih problema. Prema podacima koje objavljuje FINA krajem prosinca 2011. godine, nepodmirene obveze pravnih osoba i obrtnika po blokiranim računima iznosile su 41,7 milijardi kuna te su više nego udvostručene u nepune tri godine (na kraju 2008. godine iznosile su 18,5 milijardi kuna, na 31. 12. 2009. godine 27,1 milijuna kuna te na kraju 2010. godine 35,8 milijardi kuna). Nadalje, prema podacima iz izvještaja „Insolvencies in Europe 2010/2011“, u 2010. godini u Hrvatskoj je bilo 1.300 stečajeva, 23,8 % više nego u 2009. godini, kada je 1.050 subjekata otišlo u stečaj. Po porastu broja stečajeva Hrvatska se svrstala na četvrto mjesto u Europi, odnosno drugo u srednjoj i istočnoj Europi. Nažalost, trend porasta broja otvorenih stečajeva nastavio se i u 2011. godini te je u prvih šest mjeseci, prema podacima Visokog trgovačkog suda, otvoreno 2.500 novih stečajeva. Dugotrajna ekonomska kriza praćena je visokom zaduženošću naših poduzeća, što povećava opseg likvidnosnih problema s kojima se svakodnevno susrećemo. Trenutno se stanje može jednostavno opisati kao dugotrajna vožnja na rezervi. U takvoj je situaciji nužno utočiti gorivo kako bi se vožnja nastavila, a ono se može osigurati iz stvorene dobiti ili zaduživanjem. U sadašnjim su uvjetima obje opcije vrlo složene jer se rast i profitabilnost u ekonomskim krizama smanjuju, a zaduživanje je otežano zbog visoke razine duga hrvatskih poduzeća, slabe profitabilnosti i općenite nesklonosti financijskih institucija za kreditiranjem u kriznim razdobljima. Naime, uslijed rasta nenaplativih kredita banke postaju opreznije i više su usmjerene prema upravljanju rizicima te stoga smanjuju obujam kreditiranja poduzeća. (Fini info, Poslovni dnevnik, 4. svibnja 2013., pristupljeno 10. travnja 2016.)

Nekoliko pokazatelja prikazanih u nastavku jasnije će prikazati problem u kojem se nalazimo. Društveni bruto proizvod, kao jedna od temeljnih mjera ekonomske aktivnosti gospodarstva, značajno se smanjivao u 2009. i 2010. godini (6 % i 1,2 %), dok je u 2011. godini stagnirao. Udio kapitala i rezervi u ukupnoj aktivi (koeficijent vlastitog financiranja) uobičajeno se smatra kvalitetnim indikatorom zaduženosti poduzeća te ga banke vrlo često koriste kao važan čimbenik u kreditnoj analizi. U slučaju kada je udio kapitala i rezervi u ukupnoj aktivi manji od 10 %, poduzeće se smatra zaduženim i ovisnim o vanjskim izvorima

financiranja. Prema analizi koju je proveo EL KONCEPT na populaciji aktivnih hrvatskih poduzeća, 39,9 % subjekata u 2011. godini imalo je navedeni udio manji od 10 % (28,2 % u 2006. godini., 33,2 % u 2007.godini, 35,0 % u 2008.godini. i 37,4 % u 2009.godini, 38,7 % u 2010. godini). U zapadnoj Europi u prosjeku je svako četvrto poduzeće bilo u takvoj situaciji 2009. godini (25,8 % prema izvještaju „Insolvencies in Europe 2010/11“). Zanimljivo je dodati da se prema podacima za 2009. godinu, većina analiziranih zemalja u kojima je više od 25 % poduzeća imalo prosječan udio kapitala u ukupnoj aktivi manji od 10 % pokazala riskantnijima (Italija s najvećim udjelom od 35,9 %, Velika Britanija, Irska, Španjolska i Portugal) od onih u kojima je ovaj pokazatelj imalo manje od 25 % poduzeća (npr. Švedska, Danska, Finska, Francuska, Njemačka). Navedenim pokazateljima treba pridodati i lošu profitabilnost naših poduzeća, mjerenu kroz EBIT i neto maržu, kao i trend slabljenja profitabilnosti do 2010. godine, koji je zaustavljen u 2011. godini. Primjerice, prema analizi EL KONCEPTA, 37,7% aktivnih poduzeća imalo je negativnu EBIT maržu u 2011.g. (i 32,0 % u 2008. godini, 37,7 % u 2009.godini, 39,4 % u 2010.godini.), dok je u zapadnoj Europi isti pokazatelj bio negativan kod prosječno 27,8 % tvrtki u 2009.godini (26,0 % u 2008.godini, sukladno izvještaju „Insolvencies in Europe 2010. Naposljetku, napominje se kako su se, prema analizi EL KONCEPTA, posljednjih godina dani naplate potraživanja od kupaca i dani plaćanja obveza prema dobavljačima značajno povećali, tj. pogoršali, što se logično uklapa u opću ekonomsku situaciju. (Fini info, Poslovni dnevnik, 4. svibnja 2013., pristupljeno 10. travnja 2016.)

Budući da se ekonomska kretanja i danas imaju trend sličan prethodno navedenom, i u skoroj budućnosti hrvatska poduzeća će i dalje morati naglasak stavljati na kontrolu troškova i očuvanje likvidnosti.

Što se tiče samog utjecaja naplate potraživanja od kupaca na gospodarski rast promotrit ćemo i analizu duga pravnih osoba blokiranih 120 i više dana – stanje 31. prosinca 2015.

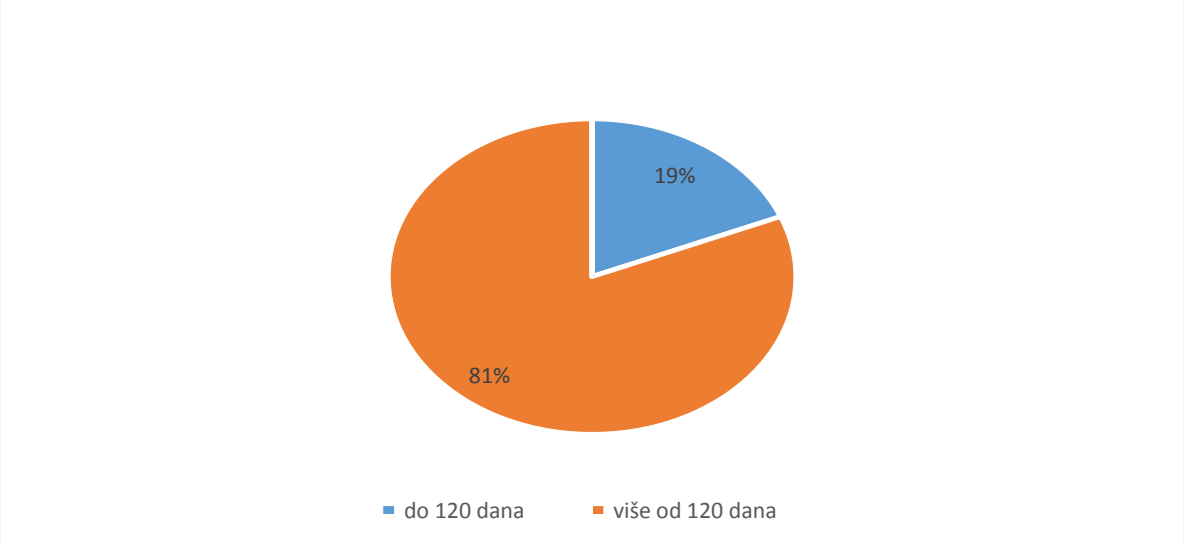
Tablica 3. Broj pravnih osoba RH, iznos duga i broj zaposlenih prema trajanju blokade na dan 31. prosinca 2015. godine (svote su u kunama)

Opis	Broj	Trajanje blokade	Osnovica duga prema proračunu	Osnovica duga lokalnoj upravi	Ostale osnovice	Ukupno sve osnovice	Broj zaposl.
UKUPNO RH	3.950	Blokirani do 120 dana	300.833.015	8.296.286	1.476.736.986	1.785.866.287	7.737
	17.093	Blokirani 120 i više dana	2.779.892.656	167.103.162	13.390.581.146	16.337.576.965	7.912

Izvor: FINA, Kratka analiza blokiranih pravnih osoba 120 i vise dana - po županijama 31. 12. 2015. prema Financijska agencija – Očevidnik redoslijeda osnova za plaćanje

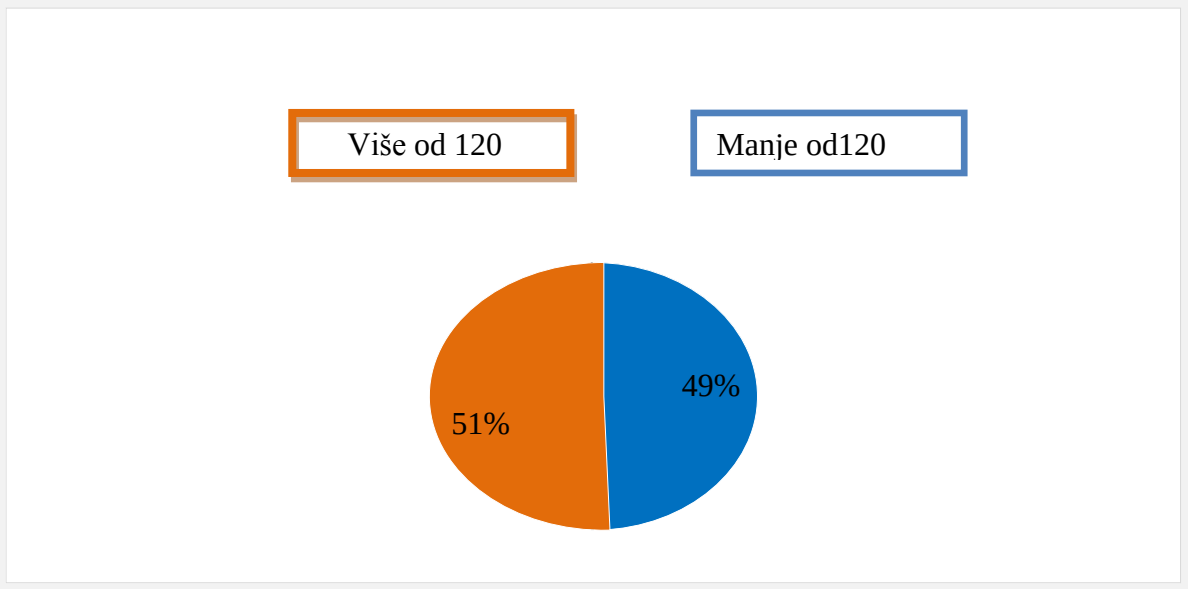
Ukupno je blokirano 21 043 pravne osobe, međutim 17 093 pravnih osoba je blokirano 120 i/li više dana (vidljivo u tablici) što čini udio od 81,2 % od ukupnog broja blokiranih. Njihov dug iznosi 16,34 milijarde kuna (90,1 %). Dug pravnih osoba čija blokada neprekidno traje 120 i više dana prema središnjoj državi (proračunu), iznosi 2,78 milijardi, prema jedinicama lokalne (područne) uprave i samouprave 0,17 milijardi kuna, a prema svim ostalim vjerovnicima 13,39 milijardi kuna. Kod tih pravnih osoba bilo je zaposleno 7.912 ili 50,6 % radnika. (FINA.– Kratka analiza blokiranih pravnih osoba 120 i vise dana – po županijama 31. 12. 2015., pristupljeno 25. svibnja 2016.)

Grafikon 1. Struktura blokiranih pravnih osoba prema danima trajanja blokade računa



Izvor: Izrada autorice (Excel) na temelju podataka iz tablice 3

Grafikon 2. Udio zaposlenih u blokiranim pravnim osobama prema danima trajanja blokade



Izvor: Izrada autorice (Excel) na temelju podataka iz tablice 3

Važnost upravljanja naplatom potraživanja i utjecaj istog na zaposlenost vidljiva je iz grafikona 2. Naplata potraživanja odražava se na likvidnost odnosno nelikvidnost koja može dovesti do stečaja poduzeća i povećanja nezaposlenosti. Iz grafikona 2 vidljivo je da je najveći broj zaposlenih, njih 51 %, od ukupno zaposlenih u blokiranim pravnim osobama zaposleno u pravnim osobama blokiranim 120 i više dana, tj. u poduzećima kojima prijeti stečaj.

„Stečajni zakon, a posebice automatskim pokretanjem stečaja nakon blokade računa dužnika u trajanju dužem od 120 dana, zasigurno će se potaknuti dužnike da aktivnije poduzimaju mjere koje su potrebne da bi povratili solventnost ako je to moguće odnosno osigurati vjerovnicima da će stečaj biti pokrenut u relativno kratkom roku od nastupanja insolventnosti dužnika što će im jamčiti i veći postotak naplate u tim stečajnim postupcima.

Jedan od glavnih problema stečajnih postupaka je taj da je u praksi do pokretanja stečaja dolazilo nakon dugotrajne insolventnosti dužnika što je u pravilu značilo da u vrijeme pokretanja i vođenja stečajnog postupka dužnik nije više imao gotovo nikakve imovine i naplata stečajnih vjerovnika u stečajnom postupku bila je neznatna ako bi je uopće bilo. Iz tog razloga, pravovremeno pokretanje stečaja, kada je dužnik insolventan, ali još uvijek nije otuđio svu imovinu, omogućit će vjerovnicima znatno veći postotak naplate.

Isto tako, budući da se stečaj nad dužnikom neće provoditi ako dužnik ne predujmi pristojbu za vođenje tog postupka, nepredujmljivanje pristojbe rezultiralo je odbacivanjem prijedloga za stečaj i gomilali su se dugotrajno insolventni dužnici koji nisu imali sredstava za predujmiti troškove postupka.“ (FINA 2015. Kratka analiza blokiranih pravnih osoba 120 i vise dana – po županijama 31. 12. 2015., pristupljeno 25. svibnja 2016.)

3.3.2. Upravljanje rizikom naplate potraživanja

U nastavku su navedeni neki od načina postizanja efikasnije naplate potraživanja.

Potraživanje, što je starije, teže ga je naplatiti. Na neplaćanje treba reagirati odmah, jer kupac možda nije zadovoljan uslugom, možda nije primio račun, možda smatra da ugovor nije u potpunosti ispunjen. Pravovremenom komunikacijom ove situacije je moguće identificirati i ukloniti pa je potrebno učiniti sljedeće korake:

- Obavijestite kupca e-mailom da nije platio račun.

Ovaj način je najjeftiniji, no i za kupca najlakši za ignoriranje, zahtijevajte odgovor.

- Nazovite kupca.

Ovaj način je skuplji, zahtijeva vrijeme i pripremu. Pripremite se za razgovor: pozovite se na ugovor, pripremite odgovor ako kupac kaže da nema novaca, ponudite opcije. Cilj je saznati kada će potraživanje biti naplaćeno, definirajte iznose i datume uplata.

- Uskratite uslugu.

U prva dva koraka obavijestite kupca, da ćete mu uskratiti uslugu, sada to i napravite.

- Kompenzirajte.

Ako imate obveze prema partneru koji Vam istodobno i duguje, napravite Izjavu o prijeboju i dostavite mu je. Ako partner (kupac) kompenzaciju ne potpiše, ona će se ipak provesti. Postoji i mogućnost višestruke kompenzacije gdje tri ili više partnera imaju međusobna potraživanja i obveze. U tom slučaju svaka strana mora potpisati i pečatirati višestruku kompenzaciju. Višestruka kompenzacija zahtijeva vrijeme jer je teško sastaviti lanac višestruke kompenzacije (partneri nisu u direktnoj komunikaciji), te se takva kompenzacija jednostavnije provodi ako se koriste usluge posrednika koji prikupljaju informacije o dugovanjima i potraživanjima, ali i naplaćuju proviziju za svoje usluge. Tražite od svog dužnika da se

također upiše kod posrednika. Partneri koji imaju blokiran račun ne mogu sudjelovati u kompenzaciji.

- Pokrenite ovrhu.

Osim novčanih sredstava može se provoditi ovrha i nad drugom imovinom i to je potrebno navesti kao sredstvo ovrhe, no taj je proces mnogo složeniji i dugotrajniji.

- Pokrenite stečaj.

Ako je kupac nesposoban za plaćanje, sukladno Stečajnom zakonu, možete pokrenuti stečaj nad kupcem.

U situaciji kada kupac nije platio dospjelo potraživanje poduzimaju se akcije kojima se kupca potiče ili prisiljava na plaćanje. Prvi koraci uvijek neka budu podsjetnici i opomene pisanim i usmenim putem. Zateznim kamatama i uskraćivanjem usluge kupac se kažnjava jer nije poštovao dogovor, a kompenzacije predstavljaju proaktivan način naplate i mogu biti besplatne (dvostrana) ili uz dodatne troškove (višestruke preko posrednika). Ovrhom i stečajem se kupcu prisilno oduzimaju sredstva i taj vid naplate je skup i narušava poslovne odnose. Nakon što potraživanje ipak bude naplaćeno, razmislite o budućim odnosima s kupcem, klasificirajte ga kao rizičnog i ubuduće tražite predujam ili na neki drugi način osigurajte potraživanje (bankarska garancija, mjenica, zadužnica). (Kovačić 12. kolovoza 2012., pristupljeno 25. travnja 2016.)

Ako je pak riječ o prosječnim potraživanjima od kupaca, ona se mogu smanjiti ubrzanjem njihove naplate odnosno automatiziranjem procesa naplate potraživanja. Poduzeće mora koristiti takve mjere smanjivanja razine potraživanja, koje neće utjecati nepovoljno na prodaju. Nekada će to zahtijevati odstranjivanje loših platiša ili nuđenje popusta za brzo plaćanje. Iskustvo govori da su popusti učinkovitija mjera za poticanje brže naplate potraživanja od kupaca. Također, utvrđeno je da poduzeća koja imaju niske dane potraživanja od kupaca imaju tendenciju skraćivanja vremena izvršavanja narudžbi i ispostavljanja računa te brzog reagiranja na sporna potraživanja. Nadalje, kamate bi se mogle obračunavati na sporna potraživanja, a za buduće narudžbe zakašnjelih kupaca mogu se zahtijevati plaćanja gotovim novcem. Neka poduzeća zahtijevaju elektronički prijenos, punu uplatu u trenutku narudžbe ili veliki predujam. Svakako je potrebno u poduzeću sustavno tražiti plaćanje dospjelih nepodmirenih računa. (Karić, Karić 2012: 129)

3.3.3. Važnost procjene rizika naplate potraživanja od kupaca

Općenito uzevši, kvalitetno upravljanje novčanim tokovima ključno je za zdravo i uspješno poslovanje poduzeća, a posebice to vrijedi u uvjetima recesije (ekonomske krize) i nelikvidnosti. Upravljanje radnim kapitalom i u narednim će razdobljima ostati u fokusu upravljanja novčanim tokovima, odnosno presudno za opstanak na tržištu. Najvažniji segment upravljanja radnim kapitalom u otežanim uvjetima poslovanja predstavlja naplata potraživanja koja treba osigurati adekvatan iznos novčanih sredstava i likvidnosti. Naime, efikasno upravljanje potraživanjima predstavlja preduvjet za pravovremeno plaćanje obveza zaposlenicima, dobavljačima i kreditorima te pokretanje novog poslovnog ciklusa - nabave sirovina, roba i drugog. Jedino će se na taj način osigurati stvaranje novih prihoda i kontinuitet poslovanja, dok će u suprotnom i kvalitetni proizvodi/usluge biti osuđeni na propast.

Većina prodajnih aktivnosti ostvaruje se odobravanjem kredita kupcima proizvoda/usluga poduzeća. Naime, plaćanje uz odgodu predstavlja uobičajenu praksu u poslovnom okruženju te poduzeća, da bi ostala konkurenta na tržištu i održala ili povećala prihode, posluju na ovaj način. Svaka prodaja uz odgodu plaćanja predstavlja kreditiranje kupaca, u pravilu kratkoročno, te povećava rizik naplate potraživanja, odnosno likvidnosni rizik poslovanja. Rizik naplate je tim veći što je rok plaćanja dulji jer u duljem vremenskom razdoblju postoji veća vjerojatnost da se poslovnom partneru dogode okolnosti koje će utjecati na njegovu (ne)mogućnost podmirivanja svojih obveza. Stoga poduzeća trebaju samostalno ili uz pomoć stručnjaka, odnosno kombinacijom internih i eksternih resursa, kontinuirano procjenjivati rizik naplate potraživanja svojih postojećih i novih kupaca.

Temeljno pravilo upravljanja potraživanjima nalaže minimiziranje vremena od prodaje proizvoda/usluga do naplate potraživanja. Ako se poduzeće suočava sa smanjenim novčanim priljevima, otežanim plaćanjem obveza i smanjenjem novca na računu, problem bi mogao biti u neučinkovitoj kreditnoj politici i neuspješnoj naplati potraživanja. Naime, uspješna kreditna politika zahtijeva da se problem otkrije u što ranijoj fazi kako bi se na njega moglo što prije djelovati jer odgađanje pravovremene naplate potraživanja uzrokuje povećanje potraživanja na nepotrebno visoku razinu i značajno povećava rizik naplate. (Fini info, Poslovni dnevnik, Poslovni. hr., pristupljeno 10. travnja 2016.)

Kako bi bolje upravljali naplatom potraživanja, također je potrebno analizirati interne i eksterne izvore. U interne spadaju: veličina poslovnog subjekta i stopa rasta, organizacijska struktura, sposobnost upravljanja radnog kapitala, pozicija, aktivnost i kapacitet posudbe i ulaganja. U eksterne izvore spadaju: usluge banaka, kamatne stope, nove tehnologije i proizvodi, stanje ekonomije i konkurencija. Razlika između internih i eksternih naplata bi bila ta da se u naplatu internih instrumenata generiraju poslovanjem, a rizik sekundarne naplate iz aktivacije instrumenata osiguranja.

Postoji nekoliko koraka za efikasno upravljanje novčanim tokom:

- pokazatelj likvidnosti
- pokazatelj obrtaja
- vremenski orijentirani pokazatelji.

Upravljanje likvidnosti je, zapravo, jedan od najvažnijih zadataka kod upravljanja poslovnim subjektom, a da bi se to moglo potrebno je imati dobru podlogu u upravljanju novčanim jazom. Biti likvidan znači da možemo podmirivati kratkoročne obaveze, što zapravo znači da možemo kupiti sirovine, isplatiti plaće, pokriti promjene u troškovima proizvodnje ili prodaje, naplatiti se od kupaca i podmiriti obaveze dobavljačima. (Delač, Krešimir, Simulus grupa d. o. o. HBOR, Upravljanje likvidnošću, pristupljeno 20. svibnja 2016.)

Definicija novčanog jaza bazira se na broju dana potrebnih da novac prođe kroz poslovni ciklus u različitim pojavnim oblicima kako bi se ponovo vratio u početni oblik – novac. Izračunava se kao koncept broja dana u razlici između zbroja zaliha i potraživanja od kupaca te obveza prema dobavljačima. U poslovnom ciklusu potrebno je da se novac (imovina) pretvori u drugi oblik imovine – zalihe, pa potom prodajom pretvoren u potraživanja prema kupcima, a financiran iz obveza prema dobavljačima te konačno naplaćen vrati ponovo u svoj početni oblik u novac. (Serdarušić 2009, pristupljeno 20. travnja 2016.)

Poduzeće koje nema (ili ima vrlo malo) neto obrtnog kapitala vjerojatno će imati poteškoće u podmirivanju kratkoročnih obveza iz operativnih novčanih izvora u uvjetima trajnog ili trenutačnog pada prodaje. Stoga, menadžeri poduzeća moraju razumjeti važnost održavanja potrebne razine neto obrtnog kapitala i njegova utjecaja na opstanak poduzeća. Menadžeri bi trebali razviti pogodnu strategiju upravljanja obrtnim kapitalom i pozorno pratiti

njezinu provedbu. Međutim, određena istraživanja su pokazala da se u praksi važnost neto obrtnog kapitala često predviđa, kako od strane dužnika, tako i od strane vjerovnika.
(Karić, Karić 2012: 127 prema Brooks 2012)

Kada poduzeće zbog promjene tržišnih uvjeta dođe u nepovoljan financijski položaj, neće imati problema s podmirivanjem svojih obveza i očuvanjem svoga ugleda na tržištu, ako ima visok neto obrtni kapital. Međutim, ako poduzeće nema neto obrtnog kapitala, neće moći podmirivati povećane obveze. U takvim uvjetima može se naći u stečaju ili uzeti kredit uz povećanu kamatnu stopu, što može ugroziti opstanak poduzeća. (Karić, Karić 2012: 126–127)

Kada je, pak, riječ o izračunavanju ciklusa pretvorbe novca na razini pojedinih poduzeća u određenoj djelatnosti, cilj je dobiti smislena standardna mjerila. Stoga, sva poduzeća s nepotpunim ili potpunim ekstremnim podacima treba izbrisati iz skupa podataka. Zalihe, potraživanja od kupaca i obveze prema dobavljačima se primjenom odgovarajućih jednadžbi, pretvaraju u zajedničku mjeru u danima. Korištenjem tako dobivenih varijanti izračunavaju se godišnji ciklusi pretvorbe novca. Analizom tih veličina po godinama dobivaju se informacije o nastalim promjenama u promatranom razdoblju. Pomoću ciklusa pretvorbe novca otkrivaju se mogućnosti poboljšanja. Istraživanjima je utvrđeno da svako poduzeće može imati komparativnu prednost u svom prosječnom ponderiranom trošku kapitala ili troškovima držanja zaliha, što se može iskoristiti u cijelom lancu opskrbe. Svi trgovinski partneri razmjenom podataka mogu ostvariti učinkovitost koja u konačnici poboljšava njihove novčane tokove i profitabilnost. Za provedbu poboljšanja poduzeće mora imati granske standarde i podatke za ključne dobavljače i kupce. Pomoću njih se može otkriti vlastiti položaj i ostvariti poboljšanje u korištenju obrtnog kapitala. (Karić, Karić 2012)

3.3.4. Specifičnosti naplate potraživanja u trgovinskoj djelatnosti

Trgovinska poduzeća koja žele poboljšati učinkovitost opskrbnog lanca moraju razvijati metode mjerenja korištenja obrtnog kapitala u poslovanju između poduzeća unutar opskrbnog lanca. Jedno od takvih metoda je upravljanje obrtnim kapitalom pomoću mjerenja ciklusa pretvorbe novca. Stoga, analitičari u poduzeću moraju izračunavati, pratiti i analizirati

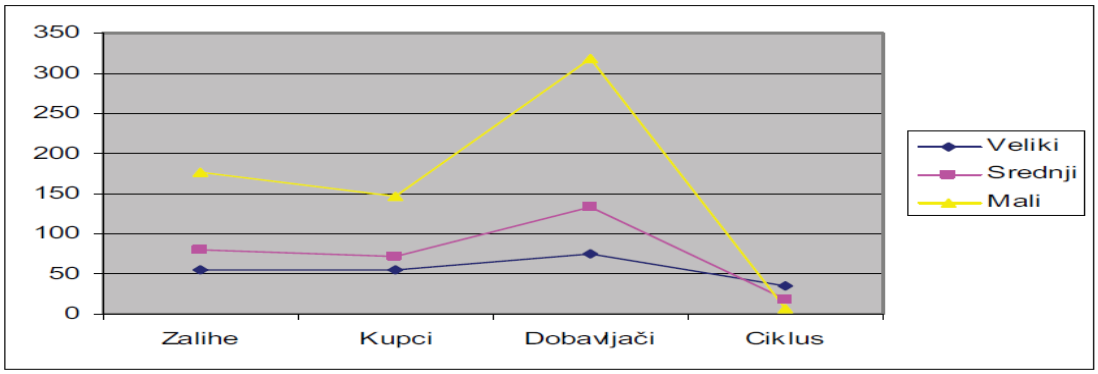
ciklus pretvorbe novca, koji se još naziva novčani jaz. Podaci o ciklusu pretvorbe novca i njegovim elementima mogu koristiti menadžmentu poduzeća, tako i profitabilnosti cijelog opskrbnog lanca. (Karić, Karić 2012).

Primjer

Karić i Karić 2012. istraživali li su ciklus pretvorbe novca za uzorak od 89 trgovinskih poduzeća u RH na temelju financijskih izvještaja iz javne objave FINE za 2008. i 2009. godinu te su na temelju istog došli do zaključaka navedenih u nastavku.

Na uzorku od 33 velika trgovinska poduzeća ustanovili su da je 2009. godine prosječno razdoblje pretvorbe zaliha iznosilo 55 dana, prosječno razdoblje naplate potraživanja 54 dana i prosječno razdoblje podmirivanja obveza prema dobavljačima 74 dana. Prema tome potreban im je novac za pokriće troškova poslovanja u 35 dana. U uzorku od 32 srednje velika trgovinska poduzeća zalihe su vezane 79 dana, potraživanja od kupaca 72 dana, a budući da ta poduzeća plaćaju dobavljače prosječno u roku od 133 dana, potreban im je obrtni kapital za pokriće troškova u 18 dana. Konačno u uzorku od 24 mala trgovinska poduzeća zalihe su vezane 177 dana, potraživanja od kupaca 147 dana, a budući da ta poduzeća plaćaju dobavljače prosječno u roku od 318 dana, potreban im je obrtni kapital za pokriće troškova u 6 dana. Velika poduzeća imaju kraća razdoblja vezivanja kapitala u zalihama i potraživanjima, ali duži ciklus pretvorbe novca, dok mala poduzeća imaju duža razdoblja vezivanja kapitala, ali kraći ciklus pretvorbe novca. (Karić, Karić 2012, pristupljeno 27. svibnja 2016.)

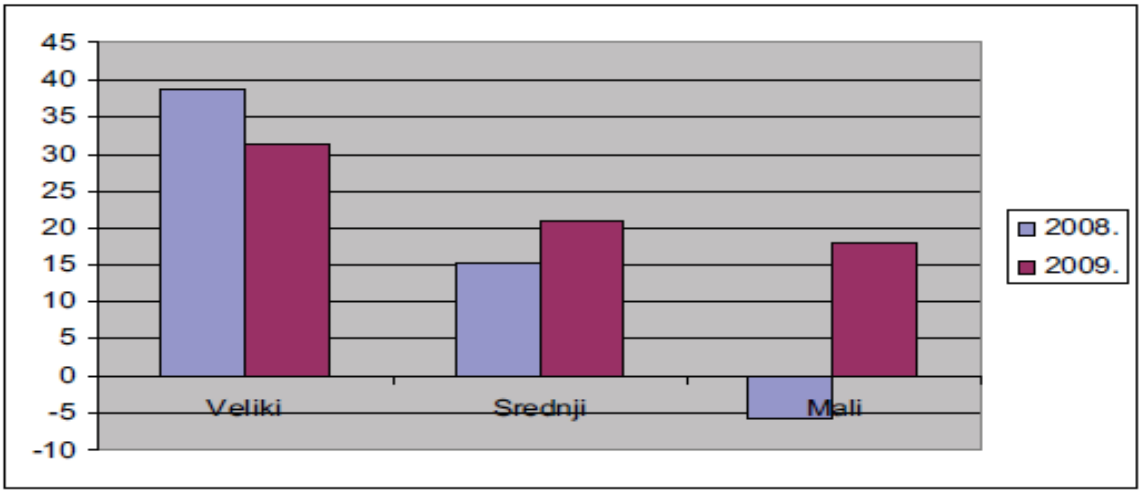
Grafikon 3. Dani pretvorbe novca trgovinskih poduzeća u RH po veličini



Izvor: Karić, Karić 2012: 132

Prema svemu navedenom, očito je da veća poduzeća kraće vrijeme zadržavaju novac u svim fazama ciklusa poslovanja, što bi značilo da racionalnije raspolažu svojim obrtnim kapitalom. Manja poduzeća imaju veći broj dana vezivanja kapitala u zalihama, potraživanjima i obvezama što dovodi do zaključka da manje racionalno koriste svoj obrtni kapital. To bi se moglo protumačiti razlikom u sposobnosti pojedinih poduzeća da osiguraju potreban kapital kako bi, s jedne strane omogućila kupcima povoljnije rokove plaćanja, a s druge strane brže podmirivala vlastite obveze prema dobavljačima. (Karić, Karić 2012)

Grafikon 4. Ciklus pretvorbe novca u trgovinskim poduzećima RH prema veličinu poduzeća u 2008. i 2009. godini



Izvor: Karić, Karić 2012: 132

Istraživanje trgovinskih poduzeća u RH pokazalo je da s intenziviranjem ekonomske krize, u odnosu na razdoblje prije 2009. godine, kod velikih poduzeća padaju dani vezivanja zaliha, potraživanja i obveza, kao i ciklus pretvorbe novca, dok je kod srednjih i malih poduzeća ostvareno potpuno suprotno kretanje. Ciklus pretvorbe novca kod malih poduzeća iz negativnog je prešao u pozitivni. Tržišna moć velikih poduzeća omogućuje im da teret krize prebacuju na manja poduzeća. (Karić, Karić 2012: 133)

4. TEHNIKE I POKAZATELJI ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA

Analiza potraživanja od kupaca vrši se na temelju financijskih izvještaja, u prvom redu bilance.

4.1. Tehnike analize potraživanja od kupaca

S ciljem utvrđivanja rezultata poslovanja tijekom godine, krajem obračunskog razdoblje sastavljaju se financijski izvještaji, koji su ujedno i podloga za analizu potraživanja od kupaca. Financijske izvještaje sastavljaju: poduzetnici (trgovačka društva i trgovci pojedinci, poslovne jedinice poduzetnika sa sjedištem u stranoj državi ako prema propisima te države ne postoji obveza vođenja poslovnih knjiga i sastavljanja financijskih izvještaja, te poslovna jedinica poduzetnika iz strane države koji su obveznici poreza na dobit) i svaka pravna i fizička osoba, koja je obveznik poreza na dobit. (Bakran i dr. 2016)

Sadržaj seta financijskih izvještaja ovisi o tome tko ih sastavlja. Ako financijske izvještaje sastavljaju veliki i srednji poduzetnici onda taj set sadrži: bilancu (veliki poduzetnici: izvještaj o financijskom položaju), račun dobiti i gubitka (veliki poduzetnici izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti), izvještaj o novčanom toku, izvještaj o promjenama kapitala, te bilješke uz financijske izvještaje. U koliko financijske izvještaje sastavljaju mali poduzetnici onda on sadrži: bilancu, račun dobiti i gubitka, te bilješke uz financijske izvještaje. (Bakran i dr. 2016)

Nakon što su financijski izvještaji sastavljeni trebaju se predati FINA-i i to:

- u roku 6 mjeseci od zadnjeg dana poslovne godine
- u roku 9 mjeseci konsolidiranih financijski izvještaji (ako postoji obveza sastavljanja konsolidiranih financijskih izvještaja)
- u roku 90 dana u slučaju statusnih promjena, pokretanja likvidacije ili stečaja.

Radi javne objave financijskih izvještaja poduzetnici FINA-i trebaju dostaviti:

- Veliki i srednji poduzetnici – godišnji financijski izvještaj, izvješće revizora za obveznike revizije, godišnje izvješće, odluku o prijedlogu raspodjele dobiti ili pokriću gubitka (osim ako je ona sastavni dio godišnjeg financijskog izvještaja ili godišnjeg izvješća), te odluku o utvrđivanju godišnjeg financijskog izvještaja (ako je to propisano posebnim propisom ili osnivačkim aktom). Veliki i srednji poduzetnici su osim odluke o prijedlogu preraspodjele ili pokriću gubitka i obveznici konsolidacije.

- Mali poduzetnici – bilancu, račun dobiti i gubitka, bilješke uz financijske izvještaje, izvješće revizora za obveznike revizije, odluku o prijedlogu raspodjele dobiti ili pokriću gubitka (osim ako je ona sastavni dio godišnjeg financijskog izvještaja ili godišnjeg izvješća) te odluku o utvrđivanju godišnjeg financijskog izvještaja (ako je to propisano posebnim propisom ili osnivačkim aktom).

- Ako poduzetnici tijekom poslovne godine nisu imali poslovnih događaja i u poslovnim knjigama nemaju podatke o imovini i obvezama oni sastavljaju izjavu o neaktivnosti. (Bakran i dr. 2016)

FINA-i je za potrebe statistike potrebno dostaviti određene podatke i to: bilancu, račun dobiti i gubitka, te dodatne podatke i to u određenom vremenskom roku (podatci od 1.1. – 31. 12. 2015.) do 31. ožujka 2016. Ukoliko, se FINA-i dostave izvještaji radi javne objave, pod uvjetom da je poslovna godina jednaka kalendarskog godini, potrebno je dostaviti samo dodatne podatke za potrebe statistike.

Izdavatelji vrijednosnih papira trebaju Godišnji izvještaj objaviti javnosti u roku od četiri mjeseca od zadnjeg dana poslovne godine, te osigurati da isti bude dostupan javnosti najmanje pet godina od dana objavljivanja.

Ti izvještaji moraju sadržavati:

- revidirane godišnje financijske izvještaje
- izvještaj poslovodstva
- izjavu osoba odgovornih za sastavljanje godišnjeg izvještaja izdavatelja, navodeći njihova imena i prezimena, radno mjesto i dužnosti u izdavatelju, da prema njihovom najboljem saznanju:

- godišnji financijski izvještaji daju cjelovit i istinit prikaz imovine i obveza, dobitka i gubitka, financijskog položaja i poslovanja izdavatelja i društava uključenih u konsolidaciju kao cjeline i da su sastavljeni uz primjenu odgovarajućih standarda financijskog izvještavanja
- izvještaj poslovodstva sadrži istinit prikaz razvoja i rezultata poslovanja i položaja izdavatelja i društva uključenih u konsolidaciju, uz otpis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima su izdavatelj i društva izloženi kao cjelina.

Zajedno s godišnjim izvještajem treba objaviti javnosti u cijelosti i revizorsko izvješće, potpisano od strane osoba odgovornih za reviziju godišnjih financijskih izvještaja izdavatelja. Porez na dobit se prijavljuje Poreznoj upravi do 30. travnja tekuće godine, a porez na dodanu vrijednost do 21. siječnja tekuće godine. (Bakran i dr. 2016)

Temeljni financijski izvještaji poduzeća ogledalo su poslovanja poduzeća u promatranom razdoblju pa će se ocjena sigurnosti poslovanja temeljiti na bilanci, računu dobiti i gubitka te izvještaju o novčanom toku. Bilješke uz financijske izvještaje društva obuhvaćaju detaljno pojašnjenje podataka prezentiranih u izvještajima, najznačajnije računovodstvene politike koje je odabrao menadžment društva, te sadrže i dodatne informacije o poduzeću. S obzirom na to, bilješke upotpunjuju podlogu za ocjenu sigurnosti i uspješnosti poslovanja. (Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016, 101−111: 102).

U procesu analize financijskih izvještaja moguće je koristiti se čitavim nizom različitih postupaka, koji su utemeljeni u raščlanjivanju i raspoređivanju.
Komparativni financijski izvještaji koji služe kao podloga za provedbu horizontalne analize mogu se razmatrati u kontekstu uspoređivanja. Horizontalnom analizom nastoje se uočiti tendencija i dinamika promjena pojedinih pozicija temeljnih financijskih izvještaja. Strukturni financijski izvještaji služe kao podloga za provedbu vertikalne analize mogu se razmatrati u kontekstu raščlanjivanja. Vertikalna analiza omogućava uvid u strukturu financijskih izvještaja. (Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016, 101−111: 101).

U nastavku su prikazani postupci horizontalne i vertikalne analize potraživanja od kupaca i analiza potraživanja od kupaca putem pokazatelja.

Tablica 4. Potraživanja od kupaca svih poduzetnika u RH

Pozicija	AOP	Stanje na dan 31.12.2014. godine	Stanje na dan 31.12.2015. godine	Indeks
AKTIVA				
II POTRAŽIVANJA (044 do 049)	43	148.645.290.040	150.227.158.042	101,1
1. Potraživanja od povezanih poduzetnika	44	30.708.884.184	30.876.054.042	100,5
2. Potraživanja od kupaca	45	95.873.185.943	96.989.775.393	101,2
3. Potraživanja od sudjelujućih poduzetnika	46	385.555.368	486.278.967	126,1
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika	47	1.559.720.911	1.914.335.462	122,7
5. Potraživanja od države i drugih institucija	48	8.679.396.647	8.330.567.047	96,0
6. Ostala potraživanja	49	11.438.546.991	11.630.147.130	101,7
E UKUPNO AKTIVA (001+002+034+059)	60	1.049.760.150.694	1.091.185.994.471	103,9

Izvor: Obrada autorice prema Financijska agencija, Kumulativni rezultati poduzetnika iz GFI za 2015. godinu, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=1800, pristupljeno 20. travnja 2016.

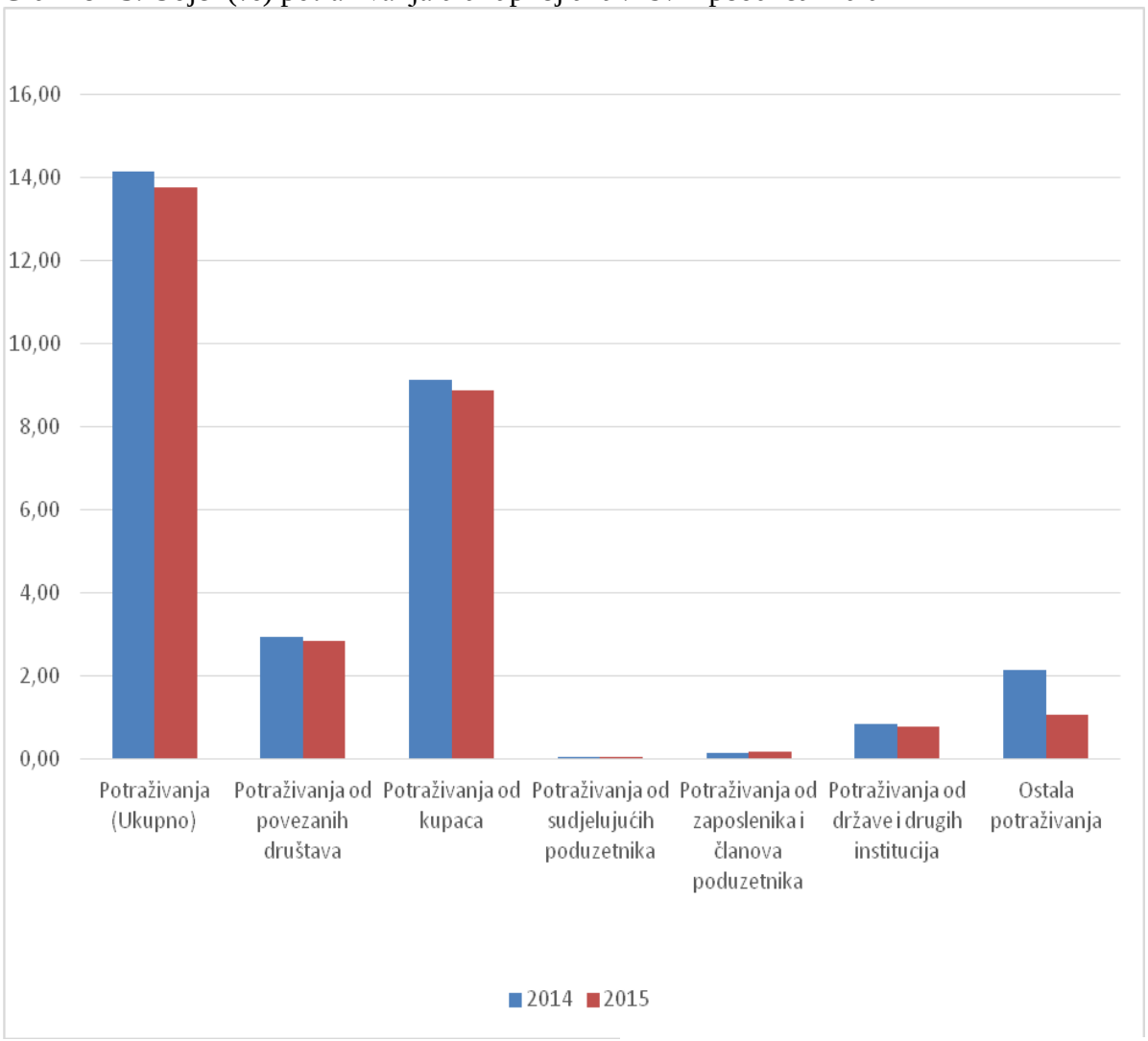
Na temelju horizontalne analize podataka iz prethodne tablice može se zaključiti da su potraživanja od kupaca svih poduzetnika u Republici Hrvatskoj u 2015. godini povećana za 1,2 % u odnosu na 2014. godinu. Također, promatrajući tablicu možemo vidjeti da su sva potraživanja u 2015. godini povećana u odnosu na 2014. godinu, osim potraživanja od države i drugih institucija koja su smanjena za 4 %.

Tablica 5. Udjel Potraživanja u ukupnoj aktivi svih poduzetnika u RH

Pozicija	AOP	Stanje 31. 12. 2014.	Stanje 31.12. 2015.	Postotak u ukupnoj aktivi	
AKTIVA				2014.	2015.
Potraživanja (Ukupno)	**43**	**148.645.290.040,00**	**150.227.158.042,00**	**14,16**	**13,77**
Potraživanja od povezanih društava	44	30.708.884.184,00	30.876.054.042,00	2,93	2,83
Potraživanja od kupaca	45	95.873.185.943,00	96.989.775.393,00	9,13	8,89
Potraživanja od sudjelujućih poduzetnika	46	385.555.368,00	486.278.967,00	0,04	0,04
Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika	47	1.559.720.911,00	1.914.335.462,00	0,15	0,18
Potraživanja od države i drugih institucija	48	8.679.396.647,00	8.330.567.047,00	0,83	0,76
Ostala potraživanja	49	22.438.546.991,00	11.630.147.130,00	2,14	1,07
Ukupno aktiva	60	**1.049.760.150.694,00**	**1.091.185.994.471,00**		

Izvor: Izračun autorice (Excel) i obrada na temelju Financijska agencija (FINA), Kumulativni rezultati poduzetnika iz GFI za 2015. godinu, pristupljeno 20. travnja 2016.

Grafikon 5. Udjel (%) potraživanja u ukupnoj aktivi svih poduzetnika u RH



Izvor: Izračun i izrada autorice (Excel) prema Financijska agencija (FINA), Kumulativni rezultati poduzetnika iz GFI za 2015. godinu

U 5. tablici (Grafikon 5) prikazani su podatci kao i u tablici 4., jedinu razliku predstavljaju zadnja dva stupca tablice. Ta dva stupca potrebna su kako bi se napravila vertikalna analiza. Iz tablice se lako može iščitati kako potraživanja od kupaca čine 9,13 % ukupne aktive u 2014. g., dok godinu kasnije, tj. 2015. godine potraživanja od kupaca čine 8,89 % ukupne aktive. Vertikalna analiza nam pokazuje koliki je udio pojedinog elementa aktive, u ovom slučaju potraživanja u ukupnoj aktivi.

4.2. Pokazatelji analize potraživanja od kupaca i ostali financijski pokazatelji

Ovisno o odlukama koje se žele donijeti razlikuju se pojedini tipovi pokazatelja:

1) Pokazatelj likvidnosti – mjere sposobnosti poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze
2) Pokazatelji zaduženosti – mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava
3) Pokazatelji aktivnosti – mjere kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse
4) Pokazatelji ekonomičnosti – mjere odnos prihoda i rashoda, tj. pokazuju koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda
5) Pokazatelji profitabilnosti – mjere povrat uloženog kapitala
6) Pokazatelji investiranja – mjere uspješnost ulaganja u obične dionice

Ovi pokazatelji posebno su važni u uvjetima smanjene likvidnosti gospodarstva kada je vrlo važno voditi brigu o razlici prihoda i rashoda s jedne strane i novčanih tokova s druge. (Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016).

Koeficijenti obrtaja potraživanja od kupaca i razdoblje naplate potraživanja od kupaca najznačajniji su pokazatelji analize potraživanja od kupaca. Poželjno je da su koeficijenti obrtaja potraživanja od kupaca što veći, jer će to utjecati da razdoblje naplate potraživanja (mjereno u danima) bude što kraće, što će utjecati na likvidnost poduzeća, tj. poboljšanje pokazatelja likvidnosti.

Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca najčešće se izračunava najčešće se izračunava po obrascu prikazanom u nastavku:

$$\frac{\text{Prihod od prodaje}}{\text{Potraživanja od kupaca na dan 31. 12.}}$$

Budući da koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca ne pokazuje dovoljno slikovito brzinu naplate potraživanja, on se često dodatno pretvara u pokazatelj broja dana naplate potraživanja od kupaca (receivables collection period). (Belak 2014: 173)

Prema Belak 2014, razdoblje naplate potraživanja od kupaca izračunava se na sljedeći način:

$$\frac{365}{\text{Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca}}$$

Kao kontrolna mjera ovog pokazatelja uzima se 45,62 dana.

Prema Belak 2014, razdoblje naplate potraživanja od kupaca može se izračunati i izravno pomoću obrasca:

Razdoblje naplate potraživanja od kupaca = $\frac{\text{Potraživanja od kupaca} \times 365 \text{ dana}}{\text{Prihod od prodaje}}$; Kontrolna mjera = 45, 62dana.

Važan pokazatelj za upravljanje likvidnošću je i odnos potraživanja od kupaca i obveza prema dobavljačima (neto potraživanja).

Prema Belak 2014, neto potraživanja računaju se na sljedeći način:

Neto potraživanja od kupaca = Potraživanja od kupaca – Obveze prema dobavljačima

Međutim, pri analizi ovog pokazatelja treba uzeti u obzir i razne čimbenike koje trenutno mogu utjecati na vrijednost ovog pokazatelja, pa ga treba razmatrati i u odnosu sa potraživanjima od kupaca i u odnosu na ostvarene prihode od prodaje.

Da bi se prikazala važnost i međuovisnost ovih pokazatelja u poslovanju poduzeća isti su prikazani i analizirani u nastavku rada pri analizi potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d. i uspoređeni s istim pokazateljima (analizama) pronađenim u literaturi ili izračunatim na temelju prikazanih financijskih izvještaja u literaturi za poduzeće iz iste djelatnosti.

5. ZNAČAJ RAČUNOVODSTVENOG PRAĆENJA I ANALIZE POTRAŽIVANJA OD KUPACA NA PRIMJERU PODUZEĆA BRODOMERKUR d. d.

Kao podloga za analizu uglavnom su korišteni su revidirani, nekonsolidirani Godišnji izvještaji poduzeća Brodomerkura d. d., Trgovina i usluge, Split, 2015. i 2013. godišnje izvješće o stanju društva za 2015. i 2013. godinu te ponegdje i za 2014. godinu.

5.1. Karakteristike i djelatnost poduzeća Brodomerkur d. d.

U Godišnjem izvještaju Brodomerkura d. d. za 2015. godinu navodi se da je rješenjem Trgovačkog suda u Splitu od 8. studenog 1995. Društvo upisano u sudski registar s matičnim brojem subjekta (MBS) 060001850 pod nazivom BRODOMERKUR trgovina i usluge d. d. sa sjedištem u Splitu, Poljička cesta 35, s vrijednošću kapitala od 183.266 tisuća kuna. Povećanje temeljnog kapitala za iznos od 5.463 tisuće kuna, na iznos od 188.729 tisuća kuna upisano je u sudski registar Trgovačkog suda u Splitu od 13. studenog 2002. godine. Društvo kotira na Zagrebačkoj burzi.

Upravu društva u 2015. i 2014. godini činili su: Ivica Kožul – predsjednik, Ivica Sunara – član, Andrija Dumanić – član. Nadzorni odbor u 2015. i 2014. godini činili su: Mirko Grbešić – predsjednik, Ivan Grbešić – zamjenik predsjednika nadzornog odbora, Zdravko Pavić – član, Tončo Zovko – član, Stipan Bulić – član.
Djelatnost društva:
1. Uvoz radijskih postaja radi daljnje prodaje ili iznajmljivanja
2. Izvođenje investicijskih radova u inozemstvu i ustupanje investicijskih radova stranoj osobi Hrvatskoj
3. Organiziranje međunarodnih sajmova i izložbi
4. Građenje
5. Kupnja i prodaja robe
6. Trgovačko posredovanje na domaćem i inozemnom tržištu
7. Projektiranje građevinskih objekata, nadzor nad izgradnjom, inženjerske i tehničke djelatnosti

8. Međunarodno otpremništvo, skladištenje i agencijske usluge u transportu
9. Prijevoz robe (tereta) cestom
10. Pripremanje hrane i pružanje usluga prehrane
11. Pripremanje i usluživanje pića i napitaka i pružanje usluga smještaja
(Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015, Godišnje izvješće o stanju društva: 26─28).

Društvo posjeduje udjele u slijedećim društvima:

	31. prosinca 2015.	31. prosinca 2014.
Naziv društva	% udjela	% udjela
Visočica d.d., Gospić	46,21	46,21
Dinarka d.d., Knin	88,75	88,75
Brodomerkur inženjering d.o.o., Split	100,00	100,00
Brodomerkur usluge d.o.o., Split	100,00	100,00
Brodomerkur Energetika d.o.o., Split	100,00	100,00
Brodomerkur d.o.o., Široki Brijeg	-	12,23
Glavinić grupa d.o.o., Metković	50,00	50,00
Drilling d.o.o., Split	50,00	50,00

Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015, Bilješke uz financijske izvještaje: 27

Iz Godišnjeg izvješća Brodomerkura d. d. za 2015. godinu vidljivo je da Brodomerkur d. d. ima udio u društvu Visočica d. d., Gospić od 46,21 %, naime tu je riječ o ulaganjima u pridružena društva. Međutim, proučavajući Godišnji izvještaj za 2014. godinu postoji informacija u kojoj je nad društvom Visočica Gospić pokrenut stečajni postupak. Također se navodi da Brodomerkur inženjering d. o. o, Split i Driling d. o. o., Split tijekom 2014. godine nisu poslovali.

5.2. Pokazatelji poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d. i usporedba s poslovnim rezultatima poduzeća „X“ iz sektora trgovina

U sljedećim poglavljima prikazano je i analizirano poslovanje poduzeća Brodomerkur d. d. i uspoređeni su ostvareni poslovni rezultati u razdoblju kroz nekoliko godina.

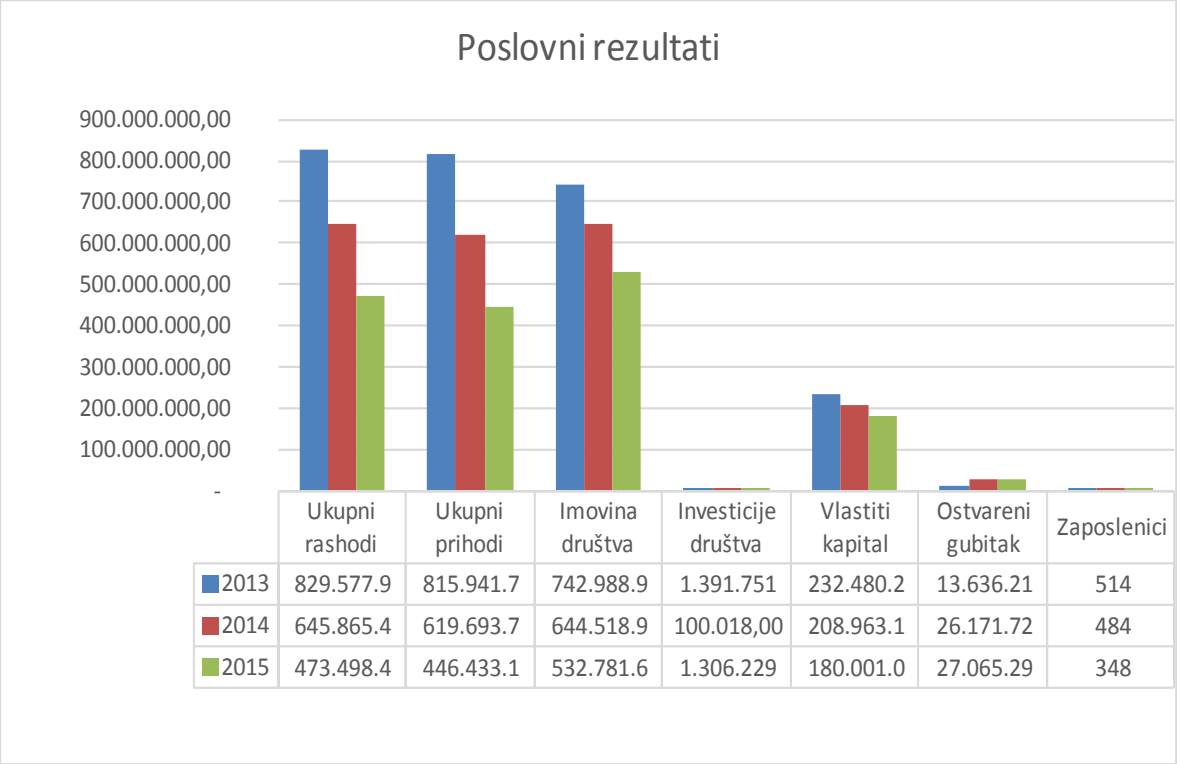
5.2.1. Rezultati poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d.

Tablica 6. Prikaz rezultata poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d. kroz tri godine (vrijednosti izražene u kunama)

	Godine		
	2013.	2014.	2015.
Ukupni rashodi	829.577.953,00	645.865.443,00	473.498.443,00
Ukupni prihodi	815.941.743,00	619.693.721,00	446.433.153,00
Imovina društva	742.988.905,00	644.518.975,00	532.781.631,00
Investicije društva	1.391.751,00	100.018,00	1.306.229,00
Vlastiti kapital	232.480.263,00	208.963.114,00	180.001.030,00
Ostvareni gubitak	13.636.210,00	26.171.722,00	27.065.290,00
Zaposlenici	514	484	348

Izvori: Izrada autorice (Excel) na temelju Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015., 2014., 2013.; 3─5, pristupljeno 20. svibnja 2016.

Grafikon 6. Prikaz rezultata poslovanja Brodomerkura kroz tri godine (vrijednosti izražene u kunama)



Izvori: Izrada autorice (Excel) prema Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015., 2014., 2013.; 3─5, pristupljeno 20. svibnja 2016.

Iz tablice i grafikona može se zaključiti da je poduzeće kroz promatrani period od 2013. do 2015. ostvarilo:

- smanjenje ukupnih prihoda i rashoda
- smanjenje vrijednosti imovine
- smanjenje vrijednosti kapitala
- povećanje gubitka
- smanjenje broja zaposlenih
- dok su investicije u 2014. smanjene u odnosu na 2013., a povećane u 2015. u odnosu na 2014. godinu.

U Godišnjem izvješću za 2015. navedeno je da društvo unatoč recesiji na vrijeme podmiruje svoje obveze te da se i dalje osjeća recesija u gospodarstvu koja posebno pogađa građevinski sektor gdje je najveći broj kupaca Društva. Navodi se da je u ovom sektoru izuzetno otežana naplata potraživanja tako da je stanje u građevinskom sektoru uvelike determiniralo tržišnu poziciju Društva. U ovakvim uvjetima gospodarskog stanja došlo je do redefiniranja prioriteta Društva, tako da je u prvi plan istaknuto očuvanje likvidnosti Društva i sigurnosti naplate plasmana što je dodatno utjecalo na smanjenje prodaje. Zaključno s tim, rast prihoda nije imperativ koliko izgradnja profitabilnog, dugoročno održivog modela prodaje. (Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015., 2014., 2013.; 3─5, pristupljeno 20. svibnja 2016.)

Naime, to su riječi samog Brodomerkura, ali u koliko pogledamo tablicu i grafikon očito je da je i smanjen broj zaposlenika. Možda bi se to, također moglo povezati sa recesijom, možda s lošijim standardom života u RH i sve većim brojem ljudi koji napuštaju Hrvatsku u potrazi za boljim životom ili mjerama štednje i restrukturiranja.

5.2.2. Usporedba pokazatelja likvidnost poduzeća Brodomerkur d. d. i poduzeća „X“ iz sektora i djelatnosti trgovina

„Likvidnost poduzeća nerijetko se definira kao njegova sposobnost da pravovremeno podmiruje svoje obveze. Ova sposobnost poduzeća uvjetovana je nizom elemenata: prije svega protokom obrtnih sredstava kroz njegov poslovni ciklus, rokom dospijeća obveza,

usklađenošću dugova i vlastitih izvora financiranja.

Da bi se održala željena likvidnost poduzeća (koeficijent likvidnosti – odnos između sredstava i kratkoročnih obveza – veći od 1), neophodno je strogo planiranje financijskih tijekova, prije svega tijekova novčanih i neto-obrtnih sredstava.“

(Limun.hr, http://limun.hr/main.aspx?id=10101, definicija preuzeta iz Rječnika Marketniga u izdanju Masmedija, pristupljeno 7. lipnja 2016.)

Tablica 7. Elementi i vrijednosti za izračun pokazatelja likvidnosti poduzeća Brodomerkur d. d.

(sve svote su u kunama)		Godine			
Značenje	Oznaka u formuli	2012.	2013.	2014.	2015.
Novac u banci i blagajni	AOP 058	10.729.559	3.326.072	1.701.190	1.722.564
Kratkoročne obveze	AOP 093	541.429.053	474.203.886	380.890.113	228.517.814
Potraživanja	AOP 043	456.719.136	372.790.725	290.886.279	247.064.802
Kratkotrajna imovina	AOP 034	584.372.067	485.749.960	394.921.295	331.748.107
Dugotrajna imovina	AOP 002	262.275.704	255.904.238	248.309.223	199.748.921
Kapital i rezerve	AOP 062	247.007.032	232.480.263	208.963.114	180.001.030
Rezerviranja	AOP 079	5.626.679	5.133.915	5.022.823	1.200.155
Dugoročne obveze	AOP 083	50.673.566	29.404.352	47.114.282	119.204.531

Izvor: Izrada autorice (Excel) prema Godišnjim izvješćima poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013. i 2015. godinu, pristupljeno 20. svibnja 2016.

Tablica 7 prikazuje sve potrebne podatke kako bi se izračunali pokazatelji likvidnosti (Tablica 8). Oznake i formule su po uzoru na časopis Računovodstvo i financije, tj. izvor formula je izvor Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016. U tablici 8 na temelju elemenata iz tablice 7 prikazan je i izvršen postupak izračuna pokazatelja likvidnosti za poduzeće Brodomerkur d. d.

Tablica 8. Pokazatelji likvidnosti poduzeća Brodomerkur d. d.

Pokazatelji	Izračun	2012.	2013.	2014.	2015.
Koeficijent trenutne likvidnosti	AOP 058/ AOP 093	0,02	0,01	0,00	0,01
Koeficijent ubrzane likvidnosti	(AOP 058 + AOP 043)/AOP 093	0,86	0,79	0,77	1,09
Koeficijent tekuće likvidnosti	AOP 034/ AOP 093	1,08	1,02	1,04	1,45
Koeficijent financijske stabilnosti	AOP 002/(AOP062 + AOP079 + AOP 083	0,86	0,96	0,95	0,66
Neto radni kapital (kn)	AOP 034 - AOP 093	42.943.014	11.546.074	14.031.182	103.230.293

Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013. i 2015. godinu

Postoji više stupnjeva likvidnosti. Prvi stupanj pokazuje koeficijent trenutne likvidnosti koji stavlja u odnos novac kao najlikvidniji oblik imovine i kratkoročne obveze. (Briški i dr. 2011: 239)

Izračunati pokazatelji trenutne likvidnosti pokazuju da se ovaj pokazatelj likvidnosti kroz promatrani period uglavnom smanjuje, što nije poželjno, jer može ukazivati na probleme s podmirenjem kratkoročnih obveza, iako je ovo sekundarni pokazatelj likvidnosti treba ga uzeti u obzir pri upravljanju poslovanjem.

Koeficijent ubrzane likvidnosti bi trebao biti jednak ili veći od 1, što je u promatranom slučaju bilo jedino za 2015. godinu, ali pozitivno je što je nakon dvije godine smanjenja koeficijent ubrzane likvidnost napokon povećan. On bi trebao biti veći od 1, jer bi suma novca i potraživanja trebala prelaziti vrijednost kratkoročnih obveza.

Zatim dolazimo do koeficijenta tekuće likvidnosti koji bi inače trebao biti veći od 2, što znači da poduzeće ima dovoljno radnog kapitala, ali kod poduzeća Brodomerkur d. d. to nije slučaj u svim promatranim godinama, ali je pozitivno što je pokazatelj povećan u odnosu na prethodne godine. „Radni kapital (rezerva likvidnosti, rezerva sigurnosti ili rezerva financijske stabilnosti) je dio kratkotrajne imovine koji se financira iz kvalitetnih dugoročnih izvora.“ (Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016:106). Kako bi poduzeće bilo likvidno, ono mora imati dovoljnu količinu radnog kapitala. Za poduzeće koje se bavi trgovinom uobičajeno je da ima kraći poslovni ciklus pa može imati i manje radnog kapitala.

Koeficijent financijske stabilnosti bi, po pravilu, trebao biti manji od 1, što u slučaju poduzeća Brodomerkur d. d. jest kroz cijelo promatrano razdoblje. Malo je riskantno razdoblje bilo kada se ovaj koeficijent nakon 2012. godine povećao i iznosio blizu 1, ali od tada ima tendenciju smanjivanja, što je pozitivno za poslovanje poduzeća. Taj koeficijent zapravo pokazuje da se povećava likvidnost poduzeća i da poduzeće dio svoje kratkotrajne imovine financira iz kvalitetnih dugoročnih izvora.

Tablica 9. Pokazatelji likvidnosti za poduzeće „X“ iz trgovinske djelatnosti

Pokazatelj	Izračun	Prethodna god.	Tekuća god.
1. Koeficijent trenutne likvidnosti = novac/ kratkoročne obveze	AOP 058 / AOP 093	0,25	0,43
2. Koeficijent ubrzane likvidnosti = (novac + potraživanja)/ kratkoročne obveze	(AOP 058 + AOP 043) / AOP 093	0,46	0,74
3. Koeficijent tekuće likvidnosti = kratkotrajna imovina/ kratkoročne obveze	AOP 034 /AOP 093	2,11	3,35
4. Koeficijent financijske stabilnosti = dugotrajna imovina /(kapital + dugoročne obveze)	AOP 002 / (AOP 062 + AOP 079+ AOP 083)	0,39	0,28
5. Neto radni kapital = kratkotrajna imovina - kratkoročne obveze	AOP 034 –AOP 093	387.675. 993	528. 277.731

Izvor: Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016: 106

U tablici su izračunati pokazatelji likvidnosti za poduzeće „X“ koje djeluje u djelatnosti trgovine. Referentna vrijednost pokazatelja ubrzane likvidnosti je 1 budući da bi suma novca i potraživanja trebala prelaziti vrijednost kratkoročnih obveza. Za koeficijent tekuće likvidnosti ističe se da njegova vrijednost mora prelaziti 2, jer to ukazuje na postojanje dostatnog radnog kapitala. To sve ovisi o djelatnosti kojom se poduzeće bavi, npr. poduzeća koja imaju duži poslovni ciklus moraju imati više kapitala za održanje likvidnosti. Za trgovinu je potreban nešto kraći poslovni ciklus. U primjeru iz tablice koeficijent financijske stabilnosti je manji od 1 s tendencijom smanjivanja što ukazuje na povećanje likvidnosti poduzeća. (Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016: 106 –107)

Nakon provedene analize likvidnosti, može se zaključiti da poduzeće Brodomerkur d. d. trenutno nema ozbiljnih problema s likvidnošću, ali treba ubuduće raditi na povećanju koeficijenta tekuće likvidnosti s ciljem povećanja likvidnosti i financijske stabilnosti poduzeća.

Što se tiče same likvidnosti, u tablici 9 prikazana je likvidnost poduzeća "X" koje djeluje u istom sektoru djelatnosti, te se uspoređujući iste s pokazateljima likvidnosti poduzeća Brodomerkur d. d. može reći da je poduzeće „X" u boljoj poziciji. To bi zapravo značilo da je poduzeće „X" ima bolje pokazatelje likvidnosti od poduzeća Brodomerkur d. d.

5.3. Računovodstveno praćenje i analiza potraživanja u poduzeću Brodomerkur d. d.

Kao podloga za analizu korištena su Godišnja izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013., 2014. i 2015. godinu. Za analizu potraživanja od kupaca korištene su horizontalna i vertikalna analiza, a njihova svrha je uvidjeti udio potraživanja od kupaca u ukupnim potraživanjima te analizirati povećanja i smanjenja potraživanja od kupaca kroz promatrani period.

5.3.1. Računovodstveno praćenje potraživanja u poduzeću Brodomerkur d. d.

Prema Godišnjem izvješću poduzeća Brodomerkur d. d. za 2015. godinu, temeljem Zakona o računovodstvu Republike Hrvatske, Uprava je dužna osigurati da financijski izvještaji za svaku financijsku godinu budu pripremljeni u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI), koje je usvojila Europska Unija, tako da daju istinitu i objektivnu sliku financijskog stanja i rezultata poslovanja društva Brodomerkur d. d., Split za to razdoblje.
Nakon provedenih istraživanja, Uprava razumno očekuje da Društvo ima odgovarajuća sredstva za nastavak poslovanja u doglednoj budućnosti. Iz navedenog razloga, Uprava i dalje prihvaća načelo nastavka poslovanja pri izradi financijskih izvještaja.

Pri izradi financijskih izvještaja Uprava je odgovorna:

- da se odaberu i potom dosljedno primjenjuju odgovarajuće računovodstvene politike
- da prosudbe i procjene budu razumne i oprezne
- da se primjenjuju važeći računovodstveni standardi, a svako materijalno značajno odstupanje obznani i objasni u financijskim izvještajima te
- da se financijski izvještaji pripreme po načelu nastavka poslovanja, osim ako je neprimjereno pretpostaviti da će Društvo nastaviti svoje poslovne aktivnosti.

Uprava je odgovorna za vođenje ispravnih računovodstvenih evidencija, koje će u bilo koje doba s prihvatljivom točnošću odražavati financijski položaj Društva, kao i njihovu usklađenost s hrvatskim Zakonom o računovodstvu. Uprava je također odgovorna za čuvanje imovine Društva, pa stoga i za poduzimanje razumnih mjera da bi se spriječile i otkrile pronevjere i ostale nezakonitosti.

- Odgovornost Uprave za financijske izvještaje

Uprava je odgovorna za sastavljanje i fer prezentaciju tih financijskih izvještaja u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja koje je usvojila Europska unija i za one interne kontrole za koje menadžment odredi da su potrebne za omogućavanje sastavljanja financijskih izvještaja koji su bez značajno pogrešnog prikazivanja, uslijed prijevare ili pogreške.

- Revizorova odgovornost

Revizorova je odgovornost izraziti neovisno mišljenje o financijskim izvještajima na temelju provedene revizije. Revizija je obavljena u skladu s Međunarodnim revizijskim standardima. Navedeni standardi nalažu da se postupa u skladu s etičkim pravilima te da se revizija planira i obavi kako bismo se revizori u razumnoj mjeri uvjerili da financijski izvještaji ne sadrže materijalno značajne pogreške u prikazu.

Revizija uključuje primjenu postupaka kojima se prikupljaju revizijski dokazi o iznosima i drugim podacima objavljenim u financijskim izvještajima. Odabir postupaka zavisi od prosudbe revizora, uključujući i procjenu rizika materijalno značajnog pogrešnog prikaza financijskih izvještaja, bilo kao posljedica prijevare ili pogreške.

U procjenjivanju rizika, revizor procjenjuje interne kontrole koje su relevantne za sastavljanje te objektivno prezentiranje financijskih izvještaja kako bi odredio revizijske postupke primjerene danim okolnostima, a ne kako bi izrazio mišljenje o učinkovitosti internih kontrola

u Društvu. Revizija također uključuje i ocjenjivanje primjerenosti računovodstvenih politika koje su primijenjene te značajnih procjena Uprave, kao i prikaza financijskih izvještaja u cjelini.
Revizor je dao mišljenje s rezervom za: umanjenje ulaganja u ovisno društvo, zalihe, potraživanja od IMMO d. o. o Zadar, potraživanje od kupca Konstruktor inženjering Split d. d., potraživanja od kupaca iznad godinu dana i vezano uz sudske sporove za naknadu štete nastalu neisplatom prava sukladno kolektivnom ugovoru, tj. ne može procijeniti utjecaj istih na financijske izvještaje za 2015. godinu.

Posebno je zanimljivo potraživanje od kupaca Konstruktor inženjering Split d. o. o jer je to društvo u blokadi iako je prošlo postupak predstečajne nagodbe. Naime, revizor smatra da je imovina nenaknadiva, te je za određen iznos društvo precijenilo svoju imovinu i podcijenilo gubitak tekuće godine za određeni iznos.
Što se tiče potraživanja od kupaca iznad godinu dana, revizor smatra da postoji značajna neizvjesnost u svezi naplate potraživanja. Također smatra da je društvo precijenilo imovinu i podcijenilo gubitak tekuće godine. (Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015.: 16 – 20, pristupljeno 20. svibnja 2016.)

- Temeljne računovodstvene politike

Financijski izvještaji sastavljeni su sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja („MSFI") koje je usvojila Europska Unija. Pripremljeni su po načelu povijesnog troška, izuzev određenih financijskih instrumenata koji su iskazani u revaloriziranim iznosima po fer vrijednosti. Financijski izvještaji prezentirani su u hrvatskim kunama, s obzirom da je to valuta u kojoj je iskazana većina poslovnih događaja u Društvu.
Povijesni trošak temelji se uglavnom na fer vrijednosti naknade dane u zamjenu za imovinu.
Fer vrijednost je cijena koja bi bila postignuta na datum mjerenja prodajom neke stavke imovine ili plaćena za prijenos neke obveze u urednoj transakciji na glavnom, odnosno najpovoljnijem tržištu pod postojećim tržišnim uvjetima, neovisno o tome da li je ona neposredno vidljiva ili procijenjena nekom drugom metodom vrednovanja.
Grupa u procjeni fer vrijednosti neke stavke imovine ili obveza razmatra obilježja dotične stavke imovine, odnosno obveze koje bi pri utvrđivanju njene cijene na datum mjerenja razmatrali i tržišni sudionici. Financijski izvještaji izrađeni su na temelju dosljednog

prikazivanja i klasifikacije. Kad se prikaz ili klasifikacija stavki u financijskim izvještajima dopunjuju ili mijenjaju, usporedivi iznosi se reklasificiraju osim ako reklasifikacija nije provediva. (Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015.; 31 -32, pristupljeno 20. svibnja 2016.)

- Dani zajmovi i potraživanja

Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja s fiksnim ili odredivim plaćanjima koja ne kotiraju na aktivnom tržištu razvrstana su kao „potraživanja" i početno se vrednuju po amortiziranom trošku primjenom metode efektivne kamatne stope ispravljenom za umanjenje vrijednosti. Prihodi od kamata priznaju se primjenom efektivne kamatne stope, osim u slučaju kratkoročnih potraživanja, kod kojih priznavanje kamata ne bi bilo materijalno značajno. (Brodomerkur d. d., Godišnji izvještaj za 2015.; 39–40, pristupljeno 20. svibnja 2016.)

5.3.2. Analiza potraživanja od kupaca na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d.

U ovom dijelu rada izvršena je analiza potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d. i izvršena usporedba s poduzećem „X“ koje djeluje u djelatnosti trgovine.

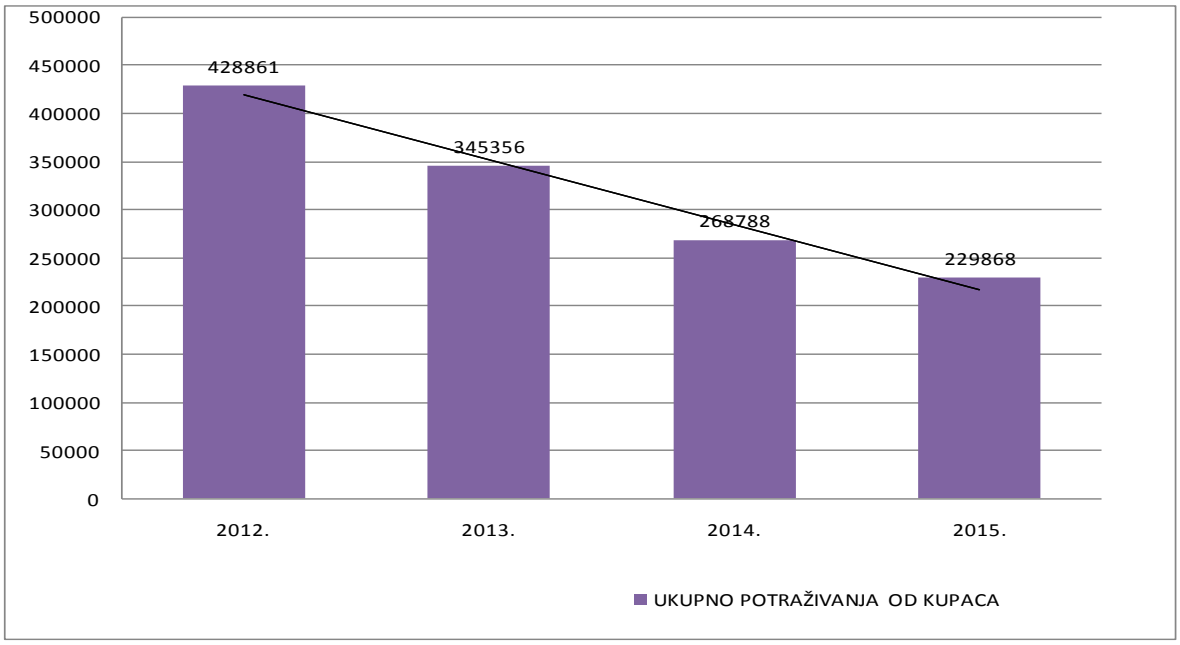
Tablica 10. Potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.
(vrijednosti izražene u 000 kuna, horizontalna analiza na temelju indeksa: analizirana godina/prethodna (bazna) godina)

	Godina				Horizontalna analiza		
	2012.	2013.	2014.	2015.	2013./2012.	2014./2013.	2015./2014.
Potraživanje od kupaca u zamlji	455199	372186	295837	262352	81,76	79,49	88,68
Potraživanje od kupaca u inozemstvu	1977	443	5981	110	22,41	1350,11	1,84
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupa	28315	27273	33030	32594	96,32	121,11	98,68
UKUPNO	428861	345356	268788	229868	80,53	77,83	85,52
Stanje na početku godine	27157	28315	27273	33030	104,26	96,32	121,11
Naplaćena ispravljena potraživanja	1320	564	646	67	42,73	114,54	10,37
Novi ispravak		4777	8063	201		168,79	2,49
Dodatno smanjenje ispravka vrijednosti	2478	5255	1660	570	212,07	31,59	34,34
UKUPNO	28315	27273	33030	32594	96,32	121,11	98,68

Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjeg izvješće poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013., 2014. i 2015. godinu

Na temelju horizontalne analize može se uočiti kako potraživanja od kupaca u zemlji imaju trend opadanja iz godine u godinu. Međutim, što se tiče potraživanja od kupaca u inozemstvu pojavila se iznimka 2014. godine kada su u odnosu na 2013. godinu potraživanja povećana za 1350,11 %. Ako želimo usporediti ukupna potraživanja po godinama, ona također imaju trend opadanja. Što se tiče samog poduzeća Brodomerkur d. d. to bi trebao biti dobar znak, jer ukoliko se potraživanja od kupaca smanjuju to je znak da kupci podmiruju svoje obveze. Međutim, budući da je iz analiziranih ostvarenih poslovnih rezultata poduzeća Brodomerkur d. d. (Grafikon 6) vidljivo da je poduzeće ostvarilo i smanjenje prihoda, vjerojatno je smanjenje vrijednosti potraživanja od kupaca posljedica ostvarene manje prodaje roba i usluga.

Grafikon 7. Potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d. (vrijednosti izražene u 000 kuna)



Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013., 2014. i 2015. godinu

Na temelju tablice 10 možemo utvrditi da najveći udio u ukupnim potraživanja čine potraživanja od kupaca u zemlji. Možda je to moguće povezati s krizom u kojoj se našla zemlja i sve težom naplatom potraživanja. Također, može se uočiti kako se udio potraživanja od kupaca u ukupnoj svoti potraživanja povećava iz godine u godinu.

Za sastavljanje 11. i 12. tablice korištena je sljedeća formula:

Razdoblje naplate potraživanja od kupaca = (potraživanje od kupaca x 365)/ prihodi od prodaje.

Tablica 11. Dani naplate potraživanja od kupaca poduzeća „X“

	Razdoblje	
	Prethodna godina	Tekuća godina
Potraživanja od kupaca (kn)	62.888.271,00	67.603.899,00
Prihodi od prodaje (kn)	1.853.052.252,00	2.294.835.327,00
Razdoblje naplate potraživanja od kupaca	12,39	10,75

Izvor: Izračun i izrada autorice (Excel) na temelju (Žager, Sever Mališ, Mamić Sačer 2016: 102 i 104)

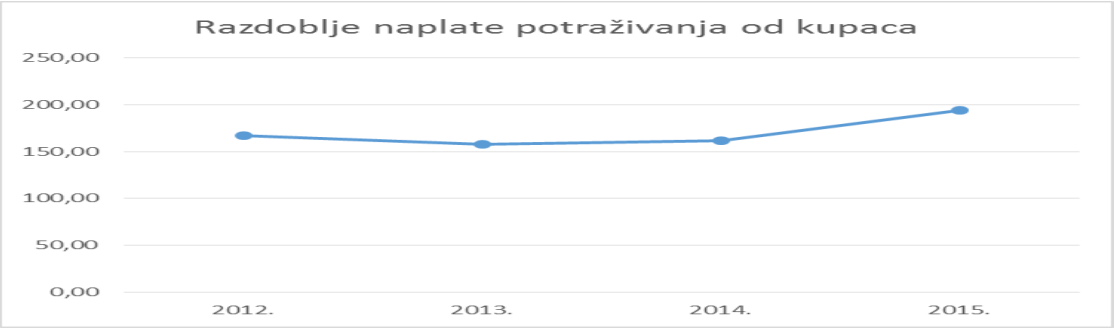
Što se tiče same naplate potraživanja od kupaca poduzeća „X“, možemo reći da su dani naplate poprilično kratki i u opadanju. To bi značilo da kupci svoje obveze izvršavaju na vrijeme i da to ne „koči“ samo poslovanje poduzeća. Uzmemo li u obzir da se prosjek naplate potraživanja od kupaca kreće u rasponu od 30 do 45 dana, poduzeće „X“ je u poprilično dobrom pa čak i u zavidnom položaju.

Tablica 12. Dani naplate potraživanja poduzeća Brodomerkur d. d.

	Razdoblje			
	2012.	2013.	2014.	2015.
Potraživanje od kupaca (kn)	428.844.920	345.356.473	268.731.897	228.282.871
Prihodi od prodaje (kn)	937.005.905	799.684.504	608.069.315	429.820.630
Razdoblje naplate potraživanja od kupaca	167,05	157,63	161,31	193,86

Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013. i 2015. godinu

Grafikon 8. Dani naplate potraživanja poduzeća Brodomerkur d. d.



Izvor: Izrada autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013. i 2015. godinu (tablice 12)

Iz promatrane tablice (Tablica 12) jasno je vidljivo da trenutačna kriza loše utječe na naplatu potraživanja. Točnije dani trajanja naplate potraživanja od 2013. godine su u porastu, tako je 2013. godine trajanje naplata potraživanja od kupaca iznosilo 157,6 dana. Zadnje godine, tj. 2015. trajanje naplate potraživanja od kupaca iznosilo je 193,85 dana što znači da je naplata poprilično spora, tj. da kupci svoje obveze ne podmiruju na vrijeme (traže odgode plaćanja) ili poduzeće većinom posluje na „kredit“, a to se na neki način mora negativno odraziti na poslovanje samog poduzeća Brodomerkur.

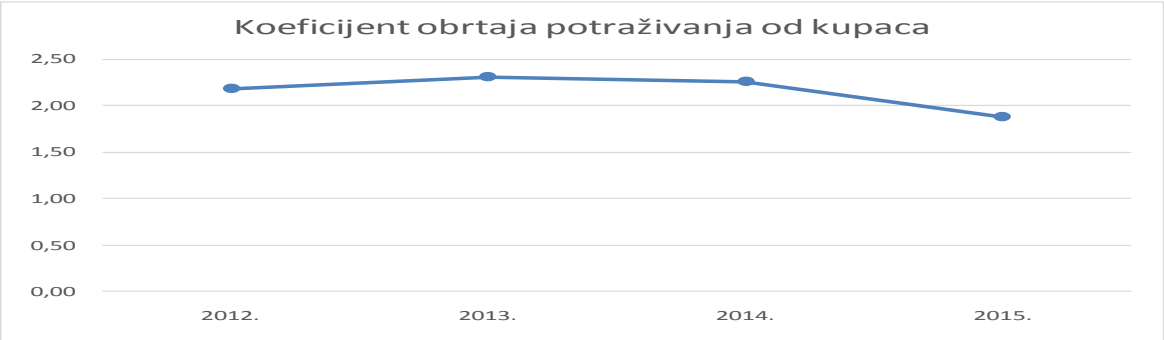
Ukoliko usporedimo tablicu 12. i tablicu 11. vidimo veliku razliku u danima naplate potraživanja od kupaca. U tablici 12, za poduzeće Brodomerkur d. d. najkraće trajanje naplate potraživanja od kupaca iznosi 157,63 a u tablici 11. za poduze „X“ koje djeluje u trgovinskoj djelatnosti to je 10 dana, razlika je ogromna pa postoji velika vjerojatnost da poduzeće „X“ raspolaže s više novca kojeg može ulagati u daljnji razvoj (tehnologiju i sl.) ili u kupnju ostalog potrebnog materijala za poslovanje, ili može pravovremeno s tim novcem podmirivati svoje obveze prema drugim poduzećima i tako smanjiti troškove poslovanja.

Tablica 13. Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.

	Razdoblje			
	2012.	2013.	2014.	2015.
Prihod o d prodaje (kn)	937.005.905	799.684.504	608.069.315	429.820.630
Potraživanja od kupaca (kn) na dan 31. 12.	428.844.920	345.356.473	268.731.897	228.282.871
Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca	2,18	2,32	2,26	1,88

Izvor: Godišnje financijsko izvješće Brodomerkura 2013. i 2015. (tablicu sastavio autor)

Grafikon 9. Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.



Izvor: Izrada autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013. i 2015. godinu (tablice 13)

Budući da prema Belak 2014, kontrolna mjera koeficijenta obrtaja potraživanja je 8, iz tablice 13 i grafikona 9 može se zaključiti da poduzeće ima vrlo nizak koeficijent obrtaja potraživanja s tendencijom opadanja i ispod kontrolne vrijednosti, što se može negativno odraziti na mogućnost podmirivanja obveza i poslovanje poduzeća, jer je poželjno da je ovaj koeficijent što veći, jer su u tom slučaju dani vezivanja potraživanja niži.

Nizak broj dana vezivanja u potraživanjima od kupaca znači da je poduzeću potrebno manje dana za njihovu naplatu. Razmjerno veliki broj dana vezivanja u potraživanjima od kupaca pokazuje da poduzeće prodaje svoje proizvode kupcima za kredit, odnosno da naplata novca zahtijeva duže vrijeme. Novac je uvjet za pokretanje poslovanja. Stoga, u najboljem je interesu poduzeća da što je moguće brže naplaćuje nedospjela potraživanja. Za većinu poduzeća pogodno je dane vezivanja potraživanja od kupaca pratiti tromjesečno ili barem na godišnjoj razini (svakih 90 ili 365 dana). (Karić, Karić 2012: 128)

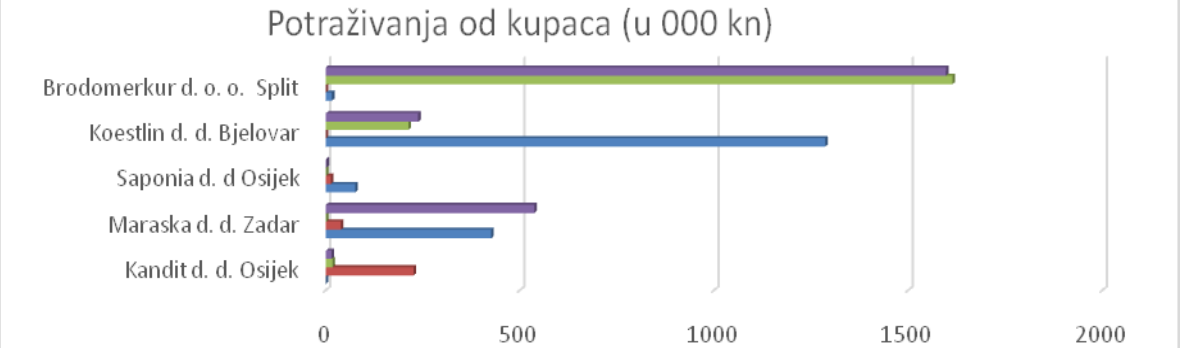
Tablica 14. Transakcije s povezanim stranama (potraživanja od kupaca i obveze prema društvima) poduzeća Brodomerkur d. d.

	Potrazivanja od kupaca				Obveze prema dobavljačima			
(iznosi su u tisućama kuna)	2012.	2013.	2014.	2015.	2012.	2013.	2014.	2015.
Kandit d. d. Osijek	0	226	17	15	0	0	0	0
Maraska d. d. Zadar	426	39	1	537	1	9	6	3
Saponia d. d Osijek	76	13	1	2	96	38	131	18
Koestlin d. d. Bjelovar	1286	0	213	238	0	580	28	11
Brodomerkur d. o. o. Split	16	0	1614	1597	103	80	1895	1724
UKUPNO	1804	278	1846	2389	200	707	2060	1756

Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013., 2014. i 2015. godinu

U Tablici 14 su vidljive transakcije s određenim društvima, tj. potraživanja od društava i obveze prema tim istim društvima. Važno je spomenuti kako poduzeće Brodomerkur d. d u većini slučajeva ima manje obveze prema društvima nego potraživanja od kupaca, tih društava. Međutim, potraživanja od tih kupaca i podmirivanje obveza Brodomerkura d. d. prema njima trebalo bi biti malo bolje usklađeno. Iz ove tablice je vidljivo da poduzeće Brodomerkur d. d. svoje obveze podmiruje na vrijeme, ali druga poduzeća i nisu tako ažurna u podmirivanju obveza. Prethodno navedena tablica prikazana je grafikonima 10. i 11.

Grafikon 10. Potraživanje poduzeća Brodomerkur d. d. od kupaca povezanih strana

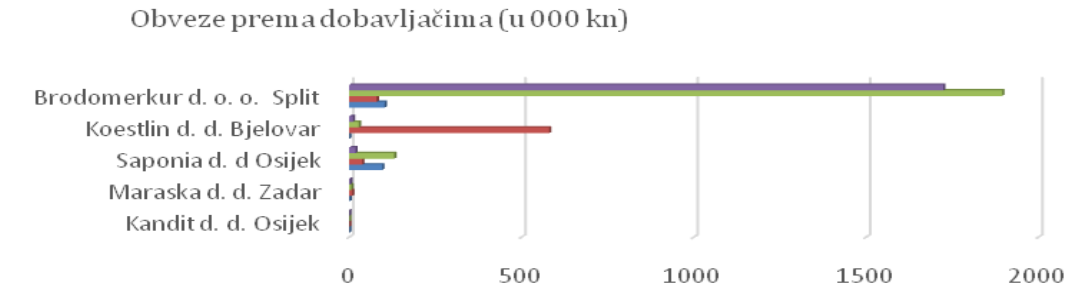


	Kandit d. d. Osijek	Maraska d. d. Zadar	Saponia d. d Osijek	Koestlin d. d. Bjelovar	Brodomerkur d. o. o. Split
2015	15	537	2	238	1597
2014	17	1	1	213	1614
2013	226	39	13	0	0
2012	0	426	76	1286	16

Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013., 2014. i 2015. godinu

Iz grafikona 10 vidljivo je da Brodomerkur d. d. Split u 2015. ima najveći iznos potraživanja od kupca Brodomerkur Split d. o. o., a u 2015. drugo po vrijednosti je potraživanje od kupca Maraska d. d. Zadar.

Grafikon 11. Obveze poduzeća Brodomerkur d. d. prema dobavljačima povezanim stranama



	Kandit d. d. Osijek	Maraska d. d. Zadar	Saponia d. d Osijek	Koestlin d. d. Bjelovar	Brodomerkur d. o. o. Split
2015	0	3	18	11	1724
2014	0	6	131	28	1895
2013	0	9	38	580	80
2012	0	1	96	0	103

Izvor: Izrada i izračun autorice (Excel) na temelju Godišnjih izvješća poduzeća Brodomerkur d. d. za 2013., 2014. i 2015. godinu

Iz grafikona je vidljivo da je poduzeće Brodomerkur d. d. u 2014. i 2015. godini također imalo i najveće obveze prema povezanom poduzeću Brodomerkur d. o. o., a nakon toga najveće obveze imalo je prema poduzeću Saponija d. d.

Iz grafikona 10. i 11. može se zaključiti da ukoliko poduzeće Brodomerkur d. d. bolje ne uskladi naplatu potraživanja od kupaca i plaćanje obveza prema dobavljačima suočit će se s „novčanim jazom“, tj. nemogućnosti podmirivanja obveza na vrijeme, što može negativno utjecati na likvidnost, ali i uspješnost poslovanja poduzeća.

Mjere kojima poduzeća općeniti pa i poduzeće Brodomerkur d. d. može djelovati na povećanje efikasnosti naplate potraživanja od kupaca navedene su u sljedećem poglavlju rada.

6. PRIJEDLOZI ZA POVEĆANJE EFIKASNOSTI NAPLATE POTRAŽIVANJA OD KUPACA

Svaki manager u prodaji mora redovito pratiti određene pokazatelje da bi uspješno mogao upravljati prodajnim procesima, a to znači i uspješno voditi poduzeće ka dobrom rezultatu. Manageri mogu zapravo vrlo jednostavno primijetiti trendove i smjerove kretanja u prodaji – treba samo pratiti neke važne odnose i relacije. Jedan od osnovnih i vrlo znakovitih odnosa je odnos između potraživanja od kupaca i dugovanja prema našim dobavljačima. (Očko 2007: 52, pristupljeno 25. svibnja 2016.)

Kako navodi Poslovni.hr., glavni faktor koji već godinama opterećuje poslovanje gospodarstvenika – nelikvidnost, zbog efekta predstečajnih nagodbi u prvoj godini primjene bilježio je priličan pad, no i dalje je taj golemi problem daleko od rješenja. U prvi mah je zabilježen pozitivni efekt predstečajeva na nelikvidnost, no on se počeo topiti, upozorila je i Hrvatska gospodarska komora. Statističko usporavanje smanjivanja nelikvidnosti, Komorin zaključak iz nedavno objavljenje analize na temelju podataka Financijske agencije, otvara pitanja koliko je danas problem zapravo velik i bitan, zašto se topi pozitivan efekt od predstečajeva te koja su moguća rješenja. Uvođenje predstečajnih nagodbi temeljno je uporište smanjenja vrijednosti neizvršenih obveza, zbog čega je odmah i započet opadajući trend iznosa neizvršenih obveza. On je na samom početku bio intenzivan, no vrlo brzo je usporen.

Navedeno ukazuje da su mogući novi problemi: u postojećem sustavu, bez daljnjih poboljšanja, pored novih (pred)stečajnih pravila, kao i nužnih promjena koje se tiču poslovanja, uopće se nije moguće zaštititi od nelikvidnosti. Simptomi bolesti neplaćanja u praksi se izražavaju kao more problema, od porasta financijske nedisciplne u ispunjavanju obveza u zakonskim i ugovorenim rokovima do bankrota ili pribjegavanja traženju izlaza pomoću neetičnih poslovnih rješenja. Takav je, primjerice, slučaj kad dužnik zaklon traži u pokretanju sudskog spora, iako dug nije sporan što se odavno udomaćilo. Koje su pravničke preporuke u pogledu prevencije i zaštite, kako se osigurati od rizika neispunjavanja obveza i što je u poslovnom smislu nužno poduzeti, nižu se pitanja sa zajedničkim nazivnikom – tko je

danas pouzdani partner, onaj koji plaća i ne bježi od odgovornosti u ispunjavanju obveza. (Poslovni.hr. 25. 10. 2014. 11:03, pristupljeno 25. travnja 2016.)

Što se tiče pouzdanih partnera koji će plaćati svoje obveze, postoje načini da ih se „otkrije“:

- veličina (veličina kupaca po EU kriterijima)
- status blokade
- pred – stečaj (rizik nepredvidivih pokretanja je neizbježan u postojećem zakonu)
- Porezni dug (državni proračun je kao pustinja željna vode odnosno novca poreznih obveznika za socijalne i druge potrebe, pa kada je ponestane i izazove se pritisak naplate, porezni dug kao kratkoročna obveza postane prioritet za podmiriti u odnosu na obveze prema drugim dobavljačima).
- povezana poduzeća preko vlasništva i osoba (od izuzetne važnosti sagledati ukupnu sliku grupacije, udruženja povezanih osoba koje su ključni igrači u više subjekata…)
- cijena (kolika je kreditna marža, odnosno premija rizika)
- kolaterali (što će odabrati kao prihvatljiv instrument osiguranja plaćanja za pojedinog ili grupu klijenata: bankarsko jamstvo, zadužnice, mjenice, jamca, …)
- kreditni limit (do kojeg se iznosa može u „crveno“)
  (Nikšić 2014, pristupljeno 25. travnja 2016.)

Prilikom pregovora o skraćenju rokova plaćanja, osim poznavanja navika plaćanja kupaca prema trećima, treba razumjeti i važnost koju poduzeće ima prema svom kupcu (npr. nemogućnost promjene dobavljača, kvaliteta, kompleksan odnos) te radi li se o povremenom ili stalnom kupcu poduzeća. Mogućnosti za smanjenje rokova plaćanja veće su kod kupaca kojima poduzeće predstavlja ključnog dobavljača te ako kupac nije stalni klijent društva. Kao strategija u pregovorima može se koristiti i smanjenje cijene u slučaju prijevremenog plaćanja u kombinaciji sa zateznim kamatama u slučaju nepravovremenog plaćanja (posebice relevantno za povremene kupce). (Leho 2012: 70)

Također, važno je kontinuirano analizirati starost potraživanja od kupaca kako bi se na vrijeme vidjelo koji kupci ne podmiruju svoje obveze. Takvim kupcima mogu se povećati

cijene ili zaračunati zatezne kamate, s ciljem da ih se potakne na prijevremeno plaćanje kroz politiku diskonta.

Općenito, uspješna politika kreditiranja kupaca djeluje na dva temeljna područja upravljanja potraživanjima, optimizaciju dana naplate potraživanja i prihvatljiv iznos nenaplaćenih potraživanja. Kreditna politika treba biti vješto formulirana i bazirana na kreditnom riziku pojedinog kupca, a u tu je svrhu potrebno implementirati interne ili eksterne modele za procjenu rizika. Oni ne smiju biti ni preblagi ni prestrogi pri dodjeljivanju kreditnih ocjena jer prestrog model može dovesti do gubitka dobrih partnera, dok preblag model može ugroziti poslovanje poduzeća kroz prevelik iznos nenaplativih potraživanja, posebice kod poduzeća koja ne posluju s velikim maržama. Unutar kreditne politike potrebno je utvrditi limit kreditiranja pojedinog kupca, koji predstavlja maksimalan iznos potraživanja (ne prihoda, odnosno prometa!) koja će poduzeće imati otvorena prema određenom partneru. Kreditnu politiku treba pripremiti odjel financija u suradnji s prodajnim odjelom jer za izračun kreditne ocjene u obzir treba uzeti i financijske i nefinancijske informacije. Naime, prodajno osoblje ima osobniji odnos s kupcima i posjeduje određene nefinancijske informacije koje je korisno integrirati u model. Politiku kreditiranja kupaca donosi uprava, a nje se trebaju pridržavati i prodajno i osoblje u financijama. Uz to, prodajno osoblje treba zajedno s financijskim odjelom djelovati na čim bržoj naplati potraživanja. Izuzetno je bitno da prodajni odjel bude uključen u cijeli proces izrade kreditne politike te da ga razumije, kao i da njihov bonus (sustav nagrađivanja) bude baziran na naplaćenoj, a ne isključivo fakturiranoj prodaji. Također je i u sustav nagrada i penala financijskog odjela potrebno integrirati uspješnost kreditne politike, po mogućnosti zasnovan na nenaplaćenim potraživanjima prilagođenim za rizik, kako bi se destimuliralo donošenje prestrogih modela za izračun kreditne ocjene.(Leho 2012: 71)

Kada su iscrpljene sve druge mogućnosti za naplatu, poduzeću preostaje korištenje usluga agencija za naplatu potraživanja i faktoringa (prodaje potraživanja). Trenutno u Hrvatskoj nije u većoj mjeri prisutna mogućnost osiguranja potraživanja, koja predstavlja kvalitetan način zaštite od neplaćanja. (Leho 2012: 71)

Svi prethodno navedeni prijedlozi trebaju se koristiti i u poduzeću Brodomerkur d. d.

7. ZAKLJUČAK

Tema završnog rada je značaj računovodstvenog praćenja i analize potraživanja od kupaca na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d.

Za opstanak i razvoj poduzeća neophodno je da je ono u stanju podmirivati obveze, ali isto tako mora poduzimati i sve mjere da druge strane s kojima ono posluje svoje obveze podmiruju na vrijeme. Ovdje se najprije misli na kupce kojima poduzeće odobrava odgode plaćanja. Prije no što se odobri taj, kako je u radu nazvan, „kredit“ potrebno je detaljno istražiti bonitet poslovnog kupca, tj. mogućnost pravodobne naplate potraživanja od kupaca. Naime, potraživanja od kupaca predstavljaju novac koji je poduzeće moglo na bezbroj načina uložiti u rast i razvoj te na taj način poboljšati ili povećati svoj tržišni položaj i poslovni uspjeh, i to je jedan od razloga zašto je potrebno analizirati potraživanja od kupaca.

Budući da naplata potraživanja od kupaca pridonosi povećanju likvidnosti i profitabilnosti poduzeća, od izuzetne je važnosti adekvatno računovodstveno praćenje potraživanja od kupaca, bilo da se radi o kupcima u zemlji ili kupcima iz EU ili inozemstva. Prilikom naplate potraživanja od kupaca dolazi do povećanja prihoda i stvaranja obveza za PDV. Sve navedeno računovodstveno se prati pomoću konta iz razreda 1, 2 i 7 računskog plana, što je detaljnije prikazano u radu. Također, veoma je važno adekvatno računovodstveno praćenje i vrednovanje, tj. vrijednosno usklađivanje potraživanja od kupaca, budući da potraživanja predstavljaju značajan dio imovine većine poduzeća, kako bi se i na taj način pravodobno planiralo novčane tokove i poslovne odluke za buduće poslovanje.

Naplata potraživanja od kupaca regulirana je kroz više zakona, međutim, najdetaljnije Zakonom o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi. Ovim zakonom propisani su rokovi ispunjenja novčanih obveza u poslovanju između poduzetnika, čije se trajanje može ugovoriti do 60 dana ili u određenim situacijama propisanim ovim zakonom i duže, ali ne duže od 360 dana. Ovim zakonom su također propisane i posljedice zbog zakašnjenja izvršenja novčanih obveza te rokovi za izvršenje istih između poduzetnika i osoba javnog prava.

Završnim radom ukazano je na to da se gospodarstvo Republike Hrvatske susreće s velikim problemom nelikvidnosti i velikim brojem blokiranih pravnih osoba, što je još jedan od razloga za svakodnevno upravljanje naplatom potraživanja od kupaca, i to kroz: smanjivanje dana trajanja naplate potraživanja od kupaca, obavještavanje kupaca o neplaćenim obvezama, uskraćivanje usluge, provođenje kompenzacija s poduzećima s kojima je poduzeće u više poslovnih odnosa, istraživanje platežne sposobnosti poslovnih partnera i procjenu rizika naplate potraživanja od kupaca te korištenjem faktoringa (prodaje potraživanja) kao mjere za efikasniju naplatu potraživanja od kupaca i sl.

Odgovarajuće upravljanje poslovnim subjektom i planiranje nesmetanog odvijanja poslovnog ciklusa podrazumijeva provođenje analize potraživanja od kupaca. Osnovni instrumenti analize potraživanja od kupaca su horizontalna i vertikalna analiza i analiza putem pokazatelja, koje se provode na temelju podataka iz financijskih izvještaja i Godišnjeg izvješća koje sastavljaju i javnosti prezentiraju poduzeća, a što je u radu izvršeno na primjeru poduzeća Brodomerkur d. d. Split koje se bavi trgovinom i pružanjem usluga.

Na temelju osnovnih pokazatelja analize potraživanja od kupaca, možemo zaključiti da kupci svoje obveze prema poduzeću Brodomerkur d. d. ne podmiruju u uobičajenim rokovima za izvršenje novčanih obveza. Naime, poduzeće Brodomerkur d. d. potraživanje od kupaca naplati tek nakon 158 pa i više dana. Možda je tome razlog ekonomska kriza koja je zahvatila ovo područje, jer u promatranom periodu od 2012. do 2015. godine trajanje dana naplate potraživanja od kupaca se povećavalo, te u 2015 godini ono iznosi oko 194 dana. Ovakva situacija je loša i mogla bi se negativno odraziti na poslovanje poduzeća.

Iz provedene analize potraživanja od kupaca može se zaključiti da poduzeće Brodomerkur d. d. dopušta svojim kupcima da diktiraju uvijete, tj. da treba poduzeti mjere za efikasnije upravljanje naplatom potraživanja, kroz odobravanje popusta kupcima koji na vrijeme podmiruju svoje obveze, istraživanje rizika naplate potraživanja i sl., u što treba biti uključeno prodajno osoblje, financijski odjel te menadžment poduzeća. Također, potrebno je na temelju računovodstvenih podataka u tekućem poslovanju provoditi analize potraživanja od kupaca a sa svrhom sprječavanja nemogućnosti podmirenja obveza, tj. novčanog jaza i ne likvidnosti poduzeća, a što bi trebalo rezultirati poboljšanjem poslovnih rezultata poduzeća.

Iz svega istraženog i analiziranog u radu može se zaključiti kako je naplata potraživanja važna sastavnica u upravljanju poduzećem, bez obzira na njegovu veličinu. Nemogućnost naplate ili neredovita naplata potraživanja od kupaca može poduzeće dovesti do novčanih problema, tj. nemogućnosti podmirenja obveza i normalnog odvijanja poslovanja, što u konačnici može rezultirati njegovom likvidacijom ili stečajem. Istodobno, nelikvidnost jednog poduzeća izaziva nemogućnost podmirenja obveza i kod njegovih vjerovnika te povećava nelikvidnost u cjelokupnom gospodarstvu i tako utječe na povećanje nezaposlenosti i stagnaciju gospodarstva. Može se zaključiti da računovodstveno praćenje i analiza potraživanja od kupaca trebaju biti svakodnevni poslovni alati pri realizaciji poslovnih ciljeva u poduzeću te postizanju rasta i razvoja gospodarstva.

Kristina Abramović

Kristina Abramović

(potpis studenta)

POPIS LITERATURE

1) KNJIGE

1. Belak, Vinko. 2014. *Analiza poslovne uspješnosti: 130 ključnih pokazatelja performanse i mjerila za kontroling RRiF$_{Plus}$*. Zagreb

2. Briški, Dalibor i dr. 2011. *Sastavljanje financijskih izvještaja poduzetnika i porezne prijave za 2010. godinu*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

2) ČASOPISI

3. Bakran, Domagoj i dr. 2016. Sastavljanje financijskih izvještaja za 2015. godinu. *Računovodstvo i financije* 1/2016, 5–77. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

4. Čezović, Ivan. 2014. Vrednovanje potraživanja od kupaca, *Računovodstvo i financije* 10/2014, 33–34. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

5. Leho Edin. 2012. Poboljšanje upravljanja novčanim tokovima. *Računovodstvo i financije,* lipanj 2012. 65–75. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

6. Pucić Orbanić Tanja. Računovodstveni i porezni tretman vrijednosnog usklađivanja potraživanja od kupaca. *Računovodstvo i financije,* travanj 2015. 31–33. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

7. Žager, Lajoš, Sever Mališ, Sanja, Mamić Sačer, Ivana. 2016. Analiza financijskih izvještaja kao podloga za ocjenu kvalitete poslovanja, *Računovodstvo i financije*, siječanj 2016., 1/2016, 101–111. Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika. Zagreb.

3) MREŽNA I ELEKTRONIČKA VRELA

8. Brodomerkur, Trgovina i usluge d. d. Split, Godišnji izvještaj 2015., Revidirani nekonsolidirani za razdoblje od 1. siječnja do 31. prosinca 2015., http://www.brodomerkur.hr/hr/12/press-centar/, pristupljeno 20. svibnja 2016.

9. Brodomerkur, Trgovina i usluge d. d. Split, Godišnji izvještaj 2014, Revidirani nekonsolidirani za razdoblje od 1. siječnja do 31. prosinca 2014., http://www.brodomerkur.hr/hr/12/press-centar/, pristupljeno 20. svibnja 2016.
10. Brodomerkur, Trgovina i usluge d. d. Split, Godišnji izvještaj 2013, Revidirani nekonsolidirani za razdoblje od 1. siječnja do 31. prosinca 2013., http://www.brodomerkur.hr/cms/clients/1/documents/144.pdf, pristupljeno 20. svibnja 2016.

11. Delač, Krešimir, Simulus grupa d. o. o. HBOR, Upravljanje likvidnošću, Pppt u PDF http://www.hbor.hr/konferencija-o-mikrokreditiranju/HBOR_Likvidnost.pdf, pristupljeno 20. svibnja 2016.

12. Financijska agencija (FINA), Kratka analiza blokiranih pravnih osoba 120 i vise dana – po županijama 31. 12. 2015, pristupljeno 25. svibnja 2016.

13. Financijska agencija (FINA), Kumulativni rezultati poduzetnika iz GFI za 2015. godinu, http://www.fina.hr/Default.aspx?sec=1800, pristupljeno 20. travnja 2016. – http://www.pfst.unist.hr/uploads/Predavanja%2015%20a1.pdf

14. Fini info, Poslovni dnevnik, Poslovni.hr., http://www.poslovni.hr/tips-and-tricks/kako-umanjiti-rizik-naplate-potrazivanja-239726, 4. 5. 2013., preuzeto s portala Fini Info, http://www.fininfo.hr/, pristupljeno 10. 4. 2016.

15. Fini info, e-učenje, *Poboljšanje upravljanja novčanim tokovima* (5. dio), 30. 11. 2013., Optimizacija ostalih komponenti novčanog toka, http://www.fininfo.hr/Eucenje, pristupljeno 10. travnja 2016.

16. Hasić, Tea, Rokovi ispunjenja novčanih obveza prema zakonu o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi, http://hrcak.srce.hr/129521, *ZPR 3 (2) 2014; 195-212,* pristupljeno 20. travnja 2016.

17. Hrvatski sabor, Zakon o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi, Propisi. hr., Uredničkи pročišćeni tekst, „Narodne novine“, broj 108/12, 144/12, 81/13, 112/13, 71/15 - Stečajni zakon i 78/15 - Zakon o izmjenama i dopunama Zakona o obveznim odnosima), http://www.propisi.hr/print.php?id=11367, pristupljeno 25. 4. 2016.

18. Karić Marijan, Karić Maja, 2012. Upravljanje radnim kapitalom u lancu opskrbe, *Poslovna logistika u suvremenom menadžmentu, Zbornik radova. Ur.* Segetlija, Zdenko i drugi, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku, http://blmm-conference.com/wp-content/uploads/BLMM_2012.pdf, pristupljeno 27. svibnja 2016.

19. Kovačić, Ivan, 12. kolovoza 2012., Naplata potraživanja od kupaca, Izvor: Verlag Dashöfer, Knjižnica za računovođe, http://www.racunovodja.hr/naplata-potra-ivanja-od-kupaca-uniqueidRCViWTptZHJ3hZAWP4cu4sVWTE0SfANV, pristupljeno 25. travnja 2016.

20 . Limun.hr ; http://limun.hr/main.aspx?id=10101, pristupljeno 7. lipnja 2016.

21. Nikšić, Nikola, Algebra, Poslovni uzlet 2014., http://www.poslovni.hr/media/article_upload/files/55/556645c7f5a1e887d00bfa54a41fdef7.pdf, pristupljeno 25. travnja 2016.

22. Očko, Naplata potraživanja – Uvjet bez kojeg se ne može; Poslovni savjetnik, broj 26.; http://www.poslovni-savjetnik.com/sites/default/files/PS%2026,%2062-63.pdf, pristupljeno 25. svibnja 2016.

23. Poslovni.hr., Ovako domaći eksperti vide izlazak iz začaranog kruga neplaćanja, HRVATSKA, 25. 10. 2014. **11:03,** http://www.poslovni.hr/hrvatska/postoji-li uopce-efikasno-rjesenje-za-nelikvidnost-282045, pristupljeno 25. travnja 2016.

24. RRiF, 2015. RRif-ov računski plan za poduzetnike, XX. izdanje, http://www.rrif.hr/dok/preuzimanje/RRIF-RP2015-XX.pdf, pristupljeno 20. svibnja 2016.

25. Serdarušić, Hrvoje, *Model praćenja naplate potraživanja u cilju ostvarenja poslovnog plana*, Zagreb 18. 12. 2009., http://serdarusic.com/wp-content/uploads/2011/01/Clanak-za-RiF-USPORENA-NAPLATA-POTRAZIVANJA.pdf , pristupljeno 20. travnja 2016.

26. XX, http://www.pfst.unist.hr/uploads/Predavanja%2015%20a1.pdf, pristupljeno 25. travnja 2016.

POPIS KRATICA

AOP – oznaka pozicije u financijskom izvještaju

d. d. – dioničko društvo

EU – Europska unija

HSFI – Hrvatski standardi financijskog izvještavanja

HRK – Hrvatska kuna (valuta)

KO – koeficijent obrtaja

MSFI – Međunarodni standardi financijskog izvještavanja

PDV – Porez na dodanu vrijednost

ZFPiPN – Zakon o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi

ZOO – Zakon o obveznim odnosima

POPIS TABLICA

Red. br.	Naziv tablice	Stranica
1.	**Tablica 1**. Knjiženje u dnevniku poduzeća „X“	5
2.	**Tablica 2.** Knjiženje vrijednosnog usklađenja potraživanja od kupaca	7
3.	**Tablica 3**. Broj pravnih osoba RH, iznos duga i broj zaposlenih prema trajanju blokade na dan 31. prosinca 2015. godine	18
4.	**Tablica 4.** Potraživanja od kupaca svih poduzetnika u RH	30
5.	**Tablica 5.** Potraživanja u ukupnoj aktivi svih poduzetnika u RH	30
6.	**Tablica 6.** Prikaz rezultata poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d. kroz tri godine	36
7.	**Tablica 7.** Elementi i vrijednosti za izračun pokazatelja likvidnosti poduzeća Brodomerkur d. d.	38
8.	**Tablica 8.** Pokazatelji likvidnosti poduzeća Brodomerkur d. d.	38
9.	**Tablica 9.** Pokazatelji likvidnosti za poduzeće „X“ iz trgovinske djelatnosti	40
10.	**Tablica 10.** Potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.	44
11.	**Tablica 11.** Dani naplate potraživanja od kupaca poduzeća „X“	46
12.	**Tablica 12.** Dani naplate potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.	46
13.	**Tablica 13**. Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.	47
14.	**Tablica 14.** Transakcije s povezanim stranama (potraživanja od kupaca i obveze prema društvima) poduzeća Brodomerkur d. d.	48

POPIS GRAFIKONA

Red.br.	Naziv grafikona	Stranica
1.	**Grafikon 1.** Struktura blokiranih pravnih osoba prema danima trajanja blokade računa	18
2.	**Grafikon 2.** Udio zaposlenih u blokiranim pravnim osobama prema danima trajanja blokade	19
3.	**Grafikon 3.** Dani pretvorbe novca trgovinskih poduzeća u RH po veličini	25
4.	**Grafikon 4.** Ciklus pretvorbe novca u trgovinskim poduzećima RH prema veličinu poduzeća u 2008. i 2009. godini	26
5.	**Grafikon 5.** Udjel (%) potraživanja u ukupnoj aktivi svih poduzetnika u RH	31
6.	**Grafikon 6.** Prikaz rezultata poslovanja poduzeća Brodomerkur d. d. kroz tri godine	36
7.	**Grafikon 7.** Potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.	45
8.	**Grafikon 8**. Dani naplate potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.	47
9.	**Grafikon 9.** Koeficijent obrtaja potraživanja od kupaca poduzeća Brodomerkur d. d.	48
10.	**Grafikon 10.** Potraživanja poduzeća Brodomerkur d. d. od kupaca povezanih strana	49
11.	**Grafikon 11.** Obveze poduzeće Brodomerkur d. d. prema poduzećima povezanim stranama	50