

Utjecaj ugovorne višestruke financijske kompenzacije likvidnost pravnih subjekata korisnika usluga agencije Nikom

Marjanović, Vanessa

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Libertas International University / Libertas međunarodno sveučilište**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:223:750151>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-23**



Repository / Repozitorij:

[Digital repository of the Libertas International University](#)



**LIBERTAS MEĐUNARODNO SVEUČILIŠTE
ZAGREB**

VANESSA MARJANOVIĆ

SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI RAD

**UTJECAJ UGOVORNE VIŠESTRUKKE FINANCIJSKE
KOMPENZACIJE NA LIKVIDNOST PRAVNIH SUBJEKATA
KORISNIKA USLUGA AGENCIJE NIKOM**

Zagreb, travanj 2018.

**LIBERTAS MEĐUNARODNO SVEUČILIŠTE
ZAGREB**

**SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ
MENADŽMENT FINANCIJA, BANKARSTVA I OSIGURANJA**

**UTJECAJ UGOVORNE VIŠESTRUKKE FINANCIJSKE
KOMPENZACIJE NA LIKVIDNOST PRAVNIH SUBJEKATA
KORISNIKA USLUGA AGENCIJE NIKOM**

**EFFECT OF THE CONTRACTUAL MULTIPLE FINANCIAL
COMPENSATION ON THE LIQUIDITY OF COMPANIES AS SERVICE
USERS OF THE AGENCY NIKOM**

**KANDIDAT: Vanessa Marjanović, bacc. oec.
MENTOR: mr. sc. Anđelka Buneta**

Zagreb, travanj 2018.

SAŽETAK

Svrha ovog rada jest istražiti i analizirati utjecaj ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija na likvidnost pravnih subjekata, shvatiti i ocijeniti kompleksan odnos naplate potraživanja i likvidnosti te utvrditi doprinos ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija u odnosu na druge financijske modele.

U ovom specijalističkom diplomskom radu primijenjene su sljedeće metode istraživanja: metode analize i sinteze, metoda deskripcije, metoda komparacije, metoda generalizacije, metoda promatranja te metode indukcije i dedukcije.

Rezultati istraživanja mogu dati uvid o tome kako se bolje pripremiti, prilagoditi te održavati poslovni proces, ocijeniti kako ugovorna višestruka financijska kompenzacija može utjecati na proces poslovanja, likvidnost i uspješnost poduzeća, pripremiti daljnja područja za buduća istraživanja i dati uvid u dublje razumijevanje ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija te pravnim subjektima ukazati na njihovu praktičnu primjenu radi postizanja većih poslovnih rezultata u poduzetništvu.

Istraživanje može utjecati na dosadašnju praksu koju poduzeća primjenjuju u poslovnim procesima te unaprijediti postojeću primjenu ugovorne višestruke financijske kompenzacije u gospodarstvu i poslovanju poduzeća.

Dobiveni rezultati bit će korisni državi, svim sudionicima u poslovnom procesu, dioničarima, investitorima, menadžerima, zaposlenicima te ostalim zainteresiranim pravnim osobama čime će se zadovoljiti očekivanja navedenih interesnih skupina.

Ključne riječi: ugovorna višestruka financijska kompenzacija, oblici obračunskih plaćanja, likvidnost

SUMMARY

The purpose of this paper is to explore and analyze the impact of contractual multiple financial compensation on the liquidity of companies, to understand and evaluate the complex relationship between collection of claims and liquidity, and determine the contribution of contractual multiple financial compensation in relation to other financial models.

The following research methods have been used in this specialization thesis: methods of analysis and synthesis, descriptive methods, comparative methods, generalization methods, methods of observation, and methods of induction and deduction.

The results can give an insight into how to better prepare, adjust and maintain a business process, evaluate how contractual multiple financial compensation can affect the business process, liquidity and business success, and prepare further areas for future research. The results of the research can give insight into the deeper understanding of contractual multiple financial compensation and companies to point out their practical application to achieve greater business results in entrepreneurship.

The research can affect the current practice which has been applied by businesses in business processes and improve the existing application of contractual multiple financial compensation in the economy and business.

The results obtained will be useful to all participants in the business process, to shareholders, investors, managers, employees and other interested legal entities, thus meeting the expectations of these interest groups.

Keywords: contractual multiple financial compensation, forms of billing payments, liquidity

POKRATE

NN	Narodne novine
OZ	Ovršni zakon
UVFK	Ugovorna višestruka financijska kompenzacija
ZOO	Zakon o obveznim odnosima
ZPONS	Zakon o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima
ZPP	Zakon o parničnom postupku

SADRŽAJ

1. UVOD	8
1.1. Problem i predmet istraživanja.....	9
1.2. Istraživačka pitanja.....	9
1.3. Svrha i ciljevi istraživanja.....	9
1.4. Metode istraživanja.....	10
1.5. Očekivani stručni doprinos.....	11
1.6. Struktura rada.....	11
2. ZNAČAJ I ULOGA LIKVIDNOSTI ZA PODUZEĆA	13
2.1. Značenje likvidnosti u financijskim izvještajima.....	13
2.2. Ključni pokazatelji likvidnosti.....	15
3. OSNOVNI OBLICI I VRSTE OBRAČUNSKIH PLAĆANJA	18
3.1. Pojmovno određenje obračunskih plaćanja.....	18
3.2. Oblici obračunskih plaćanja.....	19
3.2.1. Cesija i faktoring.....	19
3.2.2. Preuzimanje duga.....	21
3.2.3. Asignacija.....	21
3.2.4. Prijebor ili kompenzacija.....	22
3.3. Ugovorne višestruke financijske kompenzacije.....	26
3.3.1. Ugovorne višestruke financijske kompenzacije.....	26
3.3.2. Zakonske odredbe.....	28
3.3.3. Usporedba ugovorne višestruke financijske kompenzacije sa kreditom i faktoringom.....	30
3.3.3.1. Usporedba ugovorne višestruke financijske kompenzacije sa kratkoročnim kreditom.....	30
3.3.3.2. Usporedba ugovorne višestruke financijske kompenzacije sa faktoringom.....	32
4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE NA TEMELJU ANKETE NA TEMU „UTJECAJ UGOVORNE VIŠESTRUKI FINACIJSKE KOMPENZACIJE NA LIKVIDNOST	

PRAVNIH SUBJEKATA KORISNIKA USLUGA AGENCIJE NIKOM”	36
4.1. O Agenciji NIKOM.....	36
4.2. Agencija NIKOM –poslovni proces i iskustvo.....	37
4.3. Analiza istraživanja poslovnih subjekata sudionika u ugovornim višestrukim financijskim kompenzacijama.....	54
5. ZAKLJUČAK	61
LITERATURA	66
POPIS GRAFIKONA	69
POPIS SLIKA	69
POPIS TABLICA	69
PRILOZI	70

1. UVOD

Zbog gorućeg problema poduzetništva, odnosno problema naplate, iznimno je ugrožena likvidnost poduzetnika, a time i poduzetništvo i gospodarstvo u cjelini. Jedna od karakteristika hrvatskih poduzeća jest da „vrlo sporo reagiraju na krizu u lancu od strateške krize preko krize dobiti, krize likvidnosti i nesolventnosti”.¹

Upravo je to jedan od ključnih razloga zašto je u ovom radu istražen utjecaj ugovorne višestruke financijske kompenzacije na likvidnost pravnih subjekata, korisnika usluga Agencije NIKOM.

Poduzetništvom pojedinac ostvaruje svoju ideju i cilj sa svrhom stvaranja novih vrijednosti iz kojih poduzetnik osigurava plaće za djelatnike, plaćanje troškova poslovanja, plaćanje zakonskih obveza iz plaća i na plaće, poreze, prireze, obveze prema svojim dobavljačima i dr. U uvjetima nelikvidnosti mnogim je poduzetnicima onemogućeno realizirati naplatu svojeg potraživanja putem likvidnih sredstava čime njihova poduzetnička aktivnost počinje opadati. Poduzetnici se nađu u blokadama jer ne mogu podmiriti svoje obveze prema dobavljačima dok istovremeno moraju isplatiti plaće sa svim doprinosima, porezom i prirezom u zakonski određenim mjesečnim rokovima te PDV za sve izdane račune koje nisu uspjeli naplatiti od svojih dužnika, odnosno privatnih i državnih poduzeća i institucija. Ako poduzetnik ne naplati svoja potraživanja, tada nema iz čega platiti obveze, opstanak njegovog poduzetništva dolazi u pitanje, a kreativnost, motivacija i volja za širenjem i investiranjem jenjavaju. Poduzetnik se ponajprije počinje baviti svojom naplatom potraživanja, gubeći vrijeme i volju za daljnjim razvojem poduzetništva, pritisnut je zakonskim obvezama plaćanja poreza te plaćama radnicima koji postaju demotivirani i ne žele raditi. Zarobljeni obvezama prema bankama, državi i djelatnicima, poduzetnici ne znaju kako se izvući iz teške situacije, ne uspijevaju naplatiti svoja nenaplaćena potraživanja iz kojih bi mogli platiti vlastita dugovanja te im tada jedini cilj postaje ugasiti svoje poduzetništvo, a upravo je poduzetništvo gorivo koje pokreće cjelokupno gospodarstvo države.

Uspješnost poslovanja te smjer i daljnji opstanak poduzeća uvelike određuju efikasni

¹ Berger, R. (2005) prema Cvijanović et al., op.cit., str. 20.

financijski modeli, dok vještina upravljanja financijskim modelima utječe na konkurentnost organizacije te dovodi do uspješnijih i fleksibilnijih reakcija poduzeća na promjenjive tržišne uvjete.

1.1. Problem i predmet istraživanja

Tema istraživanja ovoga magistarskog rada jest *Utjecaj ugovorne višestruke financijske kompenzacije na likvidnost pravnih subjekata korisnika usluga Agencije NIKOM.*

Problem istraživanja jest naplata potraživanja u poslovnim procesima s posebnim naglaskom na pitanje kako ugovorne višestruke financijske kompenzacije utječu na likvidnost pravnih subjekata i poduzetništvo. Kroz rad će se istražiti i čimbenici koji utječu na naplatu potraživanja u odnosu na druge načine naplate potraživanja.

Predmet ovog rada jest prikazati utjecaj naplate potraživanja putem ugovorne višestruke financijske kompenzacije na likvidnost pravnih subjekata u odnosu na druge načine naplate i njezina utjecaja na poslovanje korisnika usluge Agencije NIKOM te će se istraživanje izvršiti na temelju ankete.

1.2. Istraživačka pitanja

Ovim radom potvrdit će se ili odbaciti sljedeća istraživačka pitanja:

Istraživačko pitanje 1.: Kako ugovorna višestruka financijska kompenzacija utječe na likvidnost pravnih subjekata?

Istraživačko pitanje 2.: Koji su doprinosi ugovorne višestruke financijske kompenzacije u odnosu na druge financijske modele?

1.3. Svrha i ciljevi istraživanja

Svrha ovog istraživanja jest istražiti i analizirati odnos ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija na likvidnost pravnih subjekata, shvatiti i ocijeniti kompleksan

odnos naplate potraživanja i likvidnosti te utvrditi doprinos ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija u odnosu na druge financijske modele.

Osnovni ciljevi jesu utvrditi kako ugovorne višestruke financijske kompenzacije utječu na likvidnost pravnih subjekata, poslovni proces i poduzetništvo u odnosu na druge financijske modele, dati prijedloge za prevladavanje krize u naplati potraživanja radi daljnjeg uspješnog poslovanja pravnih subjekata te donijeti adekvatne zaključke.

1.4. Metode istraživanja

U ovom znanstvenoistraživačkom radu odabrana je kvalitativna metodologija istraživanja s obzirom na sadržajni izraz analize i primarni interes istraživanja za procesom pojave te potrebe za dubljim uvidom i razumijevanjem istraživog problema.

Istraživanje se temelji na postojećoj znanstvenoj literaturi o naplati potraživanja, likvidnosti, obračunskom plaćanju i financijskim modelima te intervjuima s rukovoditeljima i/ili vlasnicima poduzeća iz različitih gospodarskih grana koji posluju u Republici Hrvatskoj.

U ovom specijalističkom diplomskom radu primijenjene su sljedeće metode istraživanja: metoda promatranja, metoda deskripcije, metoda generalizacije, metode analize i sinteze, metoda komparacija te metode indukcije i dedukcije.

U ovom empirijskom istraživanju stavljen je naglasak na značenje i utjecaj pojave te na detalje i specifične podatke kako bi se otkrila njihova međusobna povezanost.

U radu se upotrebljava tehnika sakupljanja podataka iz znanstvene literature, studija dokumenata i stručnih članaka, uključujući literaturu, iz sekundarnih izvora te anketa s rukovoditeljima i/ili vlasnicima poduzeća koja posluju u Republici Hrvatskoj, iz primarnih izvora.

S obzirom na odabranu strategiju, predmet i cilj istraživanja uzorkuje se mali, ali fleksibilan uzorak od 10 – 15 sudionika. Za uzorkovanje su odabrani rukovoditelji i/ili vlasnici poduzeća koji posluju u različitim gospodarskim granama u Republici Hrvatskoj.

Anketa sadrži pitanja namijenjena za određivanje kojoj gospodarskoj grani pripada pojedini kandidat za intervju te ostale relevantne podatke. Postavljena pitanja u intervjuu sastavljena su na način kako bi se zahvatile kompleksne dimenzije financijskog poslovanja te za dublje istraživanje kako ugovorne višestruke financijske kompenzacije utječu na likvidnost pravnih subjekata i poduzetništvo u odnosu na druge financijske modele. Intervjui pružaju detaljnije informacije o kontekstu događaja, akcija i procesa. Sva pitanja postavljena su na način da izbjegnu sugestivnost, dvosmislenost i pristranost.

1.5. Očekivani stručni doprinos

Stručni doprinos ovoga magistarskog rada nalazi se u analizi i vrednovanju uloge ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija u procesu poslovanja organizacija koje posluju u različitim gospodarskim granama te poduzetništvu u cjelini.

Rezultati mogu dati uvid o tome kako se bolje pripremiti, prilagoditi te održavati poslovni proces, ocijeniti kako ugovorna višestruka financijska kompenzacija može utjecati na proces poslovanja, likvidnost i uspješnost poduzeća i na načine poslovanja poduzeća radi širenja poduzetništva te pripremiti daljnja područja za buduća istraživanja. Rezultati istraživanja također mogu dati uvid u dublje razumijevanje ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija te pravnim subjektima ukazati na praktičnu primjenu istih radi postizanja većih poslovnih rezultata. Ovo istraživanje može utjecati na dosadašnju praksu koju poduzeća primjenjuju u poslovnim procesima te unaprijediti postojeću primjenu ugovorne višestruke financijske kompenzacije u gospodarstvu i poslovanju poduzeća.

Dobiveni rezultati bit će korisni državi, svim učesnicima u poslovnom procesu, dioničarima, investitorima, menadžerima, zaposlenicima te ostalim zainteresiranim pravnim licima čime će se zadovoljiti očekivanja navedenih interesnih skupina.

1.6. Struktura rada

Odgovori na istraživačka pitanja ovoga specijalističkog diplomskog rada oblikovani su kroz pet međusobno povezanih poglavlja.

U **Uvodu** rada objašnjeni su problem i predmet istraživanja, istraživačka pitanja, svrha i ciljevi istraživanja, metode istraživanja, očekivani stručni doprinos te struktura rada.

U drugom poglavlju razrađeni su **značaj i uloga likvidnosti za poduzeća** te značenje likvidnosti u financijskim izvještajima i ključni pokazatelji likvidnosti.

U trećem poglavlju detaljnije su istraženi **osnovni oblici i vrste obračunskih plaćanja** te sam pojam obračunskih plaćanja s posebnim naglaskom na **ugovorne višestruke financijske kompenzacije**.

U četvrtom poglavlju pod naslovom **O Agenciji NIKOM** govori se o poslovnom procesu i iskustvu Agencije NIKOM te je napravljen empirijski dio istraživanja i analiza ankete korisnika usluga Agencije NIKOM, rukovoditelja i/ili vlasnika poduzeća iz različitih gospodarskih grana koji posluju u Republici Hrvatskoj.

Na samom završetku rada, u petom poglavlju, na temelju sinteze podataka i rezultata istraživanja koji su predstavljeni u radu, donesen je **Zaključak** istraživanja.

Uz rad su priloženi popis literature te popis grafikona, slika, tablica i priloga.

2. ZNAČAJ I ULOGA LIKVIDNOSTI ZA PODUZEĆA

Likvidnost (engl. *liquidity*) pokazuje sposobnost poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze kratkotrajnom imovinom koja se može brzo pretvoriti u novac².

Likvidnost je uvjetovana protokom kratkotrajne imovine kroz poslovni ciklus, rokom dospijea obveza te usklađenošću obveza i vlastitih izvora financiranja. U upravljanju likvidnošću poslovnog subjekta važno je obratiti pozornost prema svim oblicima kratkotrajne imovine kako bi se poslovni proces mogao kontinuirano odvijati te je potrebno planiranje novčanih tokova i tokova neto obrtnih sredstava kako bi se održala željena likvidnost poduzeća.

Narušavanje likvidnosti nije samo pitanje raspolaganja novčanim dijelom obrtnoga kapitala. Nelikvidnost može biti posljedica nedovoljnog obrtnog kapitala, ali i posljedica poremećaja u poslovanju (gomilanje zaliha gotovih proizvoda, nedovršene proizvodnje, sirovina i dugovanja). Istovremeno, navedeni poremećaji niti se rješavaju dobivanjem kredita za povećane potrebe niti su osigurana sredstva iz vlastitih izvora npr. izdvajanjem iz dobiti³.

U trenutku nelikvidnosti dužnik je obvezan predložiti otvaranje postupka predstečajne nagodbe u roku od 60 dana od dana nastanka nelikvidnosti te se likvidnost s razlogom smatra jednim od osnovnih načela upravljanja poduzećem u robno-novčanom gospodarstvu.

2.1. Značenje likvidnosti u financijskim izvještajima

Za upravljanje poduzećem neophodna je analiza poslovanja pri čemu upravo analiza financijskih izvještaja stvara informacijsku podlogu za potrebe upravljanja odnosno odlučivanja. Vlasnici kapitala, vjerovnici, investitori, kreditori i drugi zainteresirani upotrebljavaju financijske izvještaje kao glavni izvor informacija, a njihovom analizom mogu dobiti odgovore o sigurnosti i uspješnosti poslovanja poduzeća.

² Jašić, T. (2017) Analiza poslovanja i kreditne sposobnosti društva putem financijskih pokazatelja, RRIF 10/2017, str.134.

³ Ruža, F. et al. (2002) Ekonomika poduzeća: Uvod u poslovnu ekonomiju, TIVA Varaždin, str.64

Financijski izvještaji pružaju informacije o svim relevantnim faktorima kojima se ocjenjuje likvidnost, odnosno nelikvidnost poslovnog subjekta. Što je financijski rezultat realnije utvrđen, odluke koje se donose bit će bolje i kvalitetnije. Premda financijski izvještaji nisu jedini izvor informacija i način za otkrivanje problema nelikvidnosti s kojima se suočavaju poslovni subjekti, oni prilaze rješavanju problema likvidnosti na različite načine, uzimajući u obzir činjenicu da je svaki subjekt specifičan s obzirom na svoju veličinu, položaj na tržištu, ali i financijske mogućnosti.

U financijskim izvještajima najznačajnije mjesto pripada financijskim pokazateljima s obzirom na činjenicu da se pokazatelji promatraju kao nositelji informacija o kvaliteti poslovanja gdje su uspješnost i sigurnost kriteriji dobrog poslovanja. Pokazatelji likvidnosti, zaduženosti i aktivnosti usmjereni su na mjerenje sigurnosti poslovanja, dok su pokazatelji aktivnosti, ekonomičnosti i profitabilnosti usmjereni na mjerenje uspješnosti poslovanja te se smatraju uvjetima dobrog upravljanja poslovanjem. Pokazatelji imaju mnoge zajedničke elemente jer proizlaze iz ključnih stavki istih financijskih izvještaja. Povezivanjem stavki iz jednog ili iz više izvješća, odnosno knjigovodstvenih i tržišnih podataka, analiza pokazuje povezanost između računa u financijskim izvješćima te omogućuje vrednovanje financijskog stanja i poslovanje pravnog subjekta. U internim analizama mnoga poduzeća upotrebljavaju sustave pokazatelja i standarde koji dijele komponente za odluke koje djeluju na poslovanje⁴.

Analiza financijskih izvještaja s pomoću financijskih pokazatelja provodi se upotrebom komparativnih financijskih pokazatelja što znači da se izračunani financijski pokazatelji uspoređuju s određenim standardnim veličinama po kojima se donose sudovi o financijskim odnosima mjerenih određenim financijskim pokazateljem pri čemu pokazatelje treba promatrati u odnosu na trend, industriju, konkurente i sl.

Za mjerenje poslovne uspješnosti poslovnih subjekata potrebno je upotrebljavati i druge financijske i nefinancijske pokazatelje kao što su motivacija zaposlenih, zadovoljstvo zaposlenih, kvaliteta vodstva, učinkovitost strategije, upravljanje ljudskim resursima, odnos prema kupcima, kvaliteta procesa i dr.

⁴ Helfert, E.A. (1991) Techniques of financial analysis, Business one Irwin, Boston, str.105.

Analiza financijskih izvještaja teži i pogledu ka budućnosti te naglašavanju onih aspekata upravljanja poslovanjem koji su kritični za opstanak, a to su ponajprije sigurnost i uspješnost poslovanja. Pri tome potrebno je imati na umu da je pristup analize financijskih izvještaja parcijalan te iako obuhvaća vrlo važne elemente za donošenje poslovnih odluka, ipak ne obuhvaća sveobuhvatnu analizu.

2.2. Ključni pokazatelji likvidnosti

Jedan od temeljnih kriterija dobrog poslovanja koji ukazuju na sigurnost i uspješnost poslovanja uz ostale pokazatelje analize financijskih izvještaja jesu i pokazatelji likvidnosti (tablica 1.). Svrha utvrđivanja ključnih financijskih pokazatelja „procjena je financijskog stanja i kretanja određenog poduzeća i procjena njegove poslovne sposobnosti”⁵. Pokazateljima likvidnosti mjeri se sposobnost poduzeća u podmirenju dospjelih kratkoročnih obveza, a računaju se na temelju podataka iz bilance. Značaj pokazatelja likvidnosti posebno dolazi do izražaja u recesiji što dovodi do velikih problema u poslovanju gospodarskih subjekata⁶. Praćenjem pokazatelja likvidnosti mogu se pravovremeno poduzeti aktivnosti koje treba poduzeti kako bi se izbjegla blokada računa i isporuke od dobavljača prouzročeni nedostatkom gotovine poduzeća.

Tablica 1. Ključni pokazatelji likvidnosti

Koeficijent trenutačne likvidnosti	Novac / kratkoročne obveze
Koeficijent ubrzane likvidnosti	Novac + potraživanja / kratkoročne obveze
Koeficijent tekuće likvidnosti	Kratkotrajna imovina / kratkoročne obveze
Koeficijent financijske stabilnosti	Dugotrajna imovina / kapital + dugoročne obveze

Izrada: autor rada, 2018.

Mogućnost poduzeća da trenutačno podmiri svoje kratkoročne obveze pokazuje koeficijent

⁵ Belak, V. (2014) Analiza poslovne uspješnosti, Zagreb, RRIF, str.1.

⁶ Ibid., str.131.

trenutačne likvidnosti (engl. *Cash Liquidity Ratio*), dok koeficijent ubrzane likvidnosti (engl. *Quick Liquidity Ratio*) pokazuje ima li poduzeće ima dovoljno gotovine i druge imovine koja se može brzo unovčiti za podmirenje dospjelih kratkoročnih obveza⁷. Izuzetno visok pokazatelj tekuće likvidnosti može značiti i loše upravljanje potraživanjima, prevelik iznos zaliha u odnosu na stvarne potrebe, neiskorištenu gotovinu te nedovoljnu upotrebu mogućnosti kreditiranja od strane dobavljača. Visok pokazatelj ubrzane likvidnosti znači da je potrebno unaprijediti upravljanje gotovinom radi smanjenja viška gotovine, pooštriti kreditnu politiku ili smanjiti kratkotrajnu imovinu u korist dugotrajne imovine. Pokazatelj ubrzane likvidnosti služi kao upozorenje na opasnost da dužnik neće moći podmiriti svoje obveze u roku dospelja⁸. Smatra se da je omjer kratkoročne imovine i kratkoročnih obveza 2 : 1 optimalan za većinu pravnih subjekata jer pruža dovoljnu zaštitu pokriću kratkoročnih obveza uz uvjet da se vrijednost kratkoročne imovine smanji do 50 %, ali nikako ne bi trebao biti ispod 1 : 1.

Koeficijent ubrzane likvidnosti koji je manji od 1 ukazuje na ovisnost poduzeća o zalihama. Koeficijent tekuće likvidnosti (engl. *Current Liquidity Ratio*) najbolji je pojedinačni indikator likvidnosti, a računa se dijeljenjem kratkotrajne imovine koja obuhvaća gotovinu, utržive vrijednosnice, potraživanja i zalihe s kratkoročnim obvezama. Preveliki pokazatelj upućuje na slabo upravljanje kratkotrajnom imovinom, prevelike zalihe ili slabu upotrebu kratkoročnih kredita što ukazuje na negativan utjecaj na profitabilnost tvrtke. Koeficijent tekuće ili opće likvidnosti koji je veći od 1 ukazuje na mogućnost poduzeća da realizira svoju imovinu ispod knjigovodstvene vrijednosti te podmiri kratkoročne obveze⁹, dok koeficijent financijske stabilnosti predstavlja omjer dugotrajne imovine i kapitala uvećanog za dugoročne obveze. Koeficijent financijske stabilnosti koji je manji od 1 pokazuje da se u neposrednoj budućnosti mogu očekivati problemi s novčanim tokom.

Dio tekuće aktive koji je neophodan u procesu poslovanja za pokriće tekućih obveza dok se ne prodaju zalihe ili usluge i ne naplati realizirana prodaja je radni kapital (engl. *Working*

⁷ Žager, K. et al. (2008) Analiza finacijskih izvještaja, MASMEDIA, Zagreb, str.177.

⁸ Vukoja, B. (2005) Primjena analize financijskih izvješća pomoću ključnih financijskih pokazatelja kao temelj donošenja poslovnih odluka, str.7.

⁹ Helfert, E. A., op.cit., str.105.

Capital), a računa se na sljedeći način:

$$\text{RADNI KAPITAL} = \text{TEKUĆA AKTIVA} - \text{TEKUĆA PASIVA}$$

Obrtni kapital uvjet je likvidnosti i financijske stabilnosti poduzeća te daje odgovor o tome koliko je likvidne imovine poduzeću na raspolaganju za održavanje i širenje poslovanja. Nadalje, neto radni kapital ili obrtni kapital predstavlja razliku između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza poduzeća. Vrijednost obrtnog kapitala ovisi o strukturi imovine i dugova tvrtke te može biti pozitivna ili negativna.

U pravilu poduzeća koja imaju višu razinu obrtnoga kapitala dugoročno posluju bolje s obzirom na to da su se u svakom trenutku sposobna proširiti, unaprijediti ili izmijeniti operativno poslovanje. Što je viša razina obrtnoga kapitala, poduzeće je pod manjim pritiskom tržišta i sposobnije je samostalno financirati rast poslovanja. Idealna visina radnog kapitala trebala bi biti jednaka polovici kratkotrajne aktive. Vrijednost veća od 0 govori da je poslovni subjekt likvidan, u suprotnom je nelikvidan, a ako je vrijednost 0, znači da je subjekt granično likvidan.

Potreban radni kapital treba biti onoliki kolike su tekuće obveze poduzeća. Na primjer, poslovanje s puno gotovine i minimalnim tekućim obvezama zahtijeva manje radnog kapitala, odnosno, potreban radni kapital koji osigurava likvidnost, može se utvrđivati kao svota jednaka prosječnim tekućim obvezama.

Izračune pokazatelja uvijek je potrebno promatrati u međuovisnosti o drugim faktorima te se zbog naglašene važnosti likvidnosti mogu promatrati i s pomoću sljedećih pokazatelja: radnog kapitala, neto potraživanja, razdoblja naplate potraživanja, odnosa radnog kapitala i aktive, odnosa radnog kapitala i tekuće pasive, koeficijenta obrtaja potraživanja od kupaca, odnosa prihoda i radnog kapitala, stupnja likvidne rezerve, stupnja likvidne ugroženosti i dr.¹⁰.

¹⁰ Belak, V., op.cit., str.131.

¹¹ Ibid., str.146.

3. OSNOVNI OBLICI I VRSTE OBRAČUNSKIH PLAĆANJA

3.1. Pojmovno određenje obračunskih plaćanja

U uvjetima smanjene likvidnosti pravni subjekti koji sudjeluju u poslovanju i koji su u obveznom pravnom odnosu iz kojeg nastaju obveze i potraživanja između dužnika i vjerovnika, najčešće se koriste obračunskim plaćanjem te si na taj način osiguravaju financiranje, osiguranje naplate (del credere) i upravljanje potraživanjima.

Obračunskim plaćanjem novčana obveza prestaje prijebom ili promjenom na strani vjerovnika i dužnika (cesija, preuzimanje duga, asignacija) te drugim oblicima međusobnog namirenja obveza i potraživanja (npr. prijenos i izdavanje vrijednosnih papira).

Prema Zakonu o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima¹² obračunsko plaćanje namira je međusobnih novčanih obveza i potraživanja između sudionika bez uporabe novca¹³, a provodi se kompenzacijom, asignacijom, cesijom, preuzimanjem duga te drugim oblicima namirenja međusobnih novčanih obveza i potraživanja.

Temeljne odredbe svih obračunskih plaćanja regulirane su odredbama iz obveznog prava, dok se odnosi u obračunskom plaćanju ugovaraju. Obračunska plaćanja zakonska su kategorija koja se provodi na temelju vjerodostojne dokumentacije (izjave o kompenzaciji, ugovora o cesiji i sl.) kojom se dokazuje da je obračunsko plaćanje nastalo te se temeljem istih provode knjiženja u knjigovodstvima sudionika u obračunskom plaćanju.

Jedna od prednosti obračunskih plaćanja jest poboljšanje likvidnosti jer se bržom naplatom znatno poboljšava likvidnost poduzeća. Nadalje, postiže se uravnoteženje odnosa između kratkoročnih potraživanja i kratkoročnih obveza, povećavaju se kreditna sposobnost te bonitet i rentabilnost poduzeća, smanjuje se poslovni rizik, a povećava sigurnost naplate,

¹² Zakon o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, NN, br.91/10 i 112/2

¹³ Šimunec et al. (2006) Plaćanje i osiguranje plaćanja u zemlji, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, str.47.

kreditna sposobnost i rentabilnost poslovanja, pravovremeno podmirivanje obveza te mogućnost veće prodaje, veće konkurentnosti i ekspanzije poslovanja.

3.2. Oblici obračunskih plaćanja

Svi oblici obračunskog plaćanja zahtijevaju stalno praćenje i upravljanje naplatom potraživanja kako bi se podmirile obveze i naplatila potraživanja u dužničko-vjerovničkim i obveznim odnosima. Neodgovorno poslovanje zbog problema s nenaplaćenim potraživanjima ugrožava likvidnost poduzeća koje bi moglo ugroziti njihov opstanak na tržištu. Zbog toga naplata potraživanja nije važna samo zbog naplate dospjelih potraživanja već i stoga da bi se osigurala naplata budućih potraživanja te smanjila sudjelovanja rizičnih potraživanja u ukupnim potraživanjima poduzeća.

3.2.1. Cesija i faktoring

Cesijom vjerovnik svoje potraživanje prenosi na drugu osobu. Kod cesije dolazi do promjene vjerovnika, dok dužnik ostaje isti i prema novom vjerovniku ima istu obvezu kakvu je imao prema dosadašnjem vjerovniku te se dužnikov položaj ni u čemu ne pogoršava¹⁴. Predmet ugovora o cesiji jest potraživanje, a ne obveznopравни odnos iz kojeg ono proizlazi. Postoji nekoliko vrsta cesija, točnije: cesija radi ispunjenja odnosno naplate, cesija radi osiguranja i cesija umjesto ispunjenja. Cesija radi ispunjenja jest ugovor kojim dužnik (cedent) ustupa vjerovniku (cesionaru) tražbinu od svojeg dužnika (cesusa) samo radi ispunjenja te se obveza dužnika gasi tek kad vjerovnik naplati ustupljenu tražbinu.

Ustupitelj (cedent) potraživanja obavezan je obavijestiti cesusa o sklopljenom ugovoru o cesiji. Suglasnost novog vjerovnika u cesiji ključna je jer on odlučuje o tome odgovara li mu novi dužnik. Ustupanjem potraživanja na primatelja prelaze i sporedna prava, na primjer, pravo na kamate, ugovorena valutna klauzula, zalog i sl. U poslovnoj praksi najčešće se primjenjuje ugovorna cesija, ali moguće su i zakonska te sudska cesija kada do prijenosa potraživanja

¹⁴ Šimunec et al., op.cit., str.67.

dolazi mimo volje dotadašnjeg vjerovnika. Ugovorna cesija provodi se radi kompenzacije duga pri čemu cedent ustupa cesionaru vlastito potraživanje koje ima prema svojem dužniku (cesus) kako bi podmirio svoju obvezu¹⁵. Razlozi za pristanak potraživanja mogu biti različiti, na primjer, moguće je da će u budućnosti cesionar imati obvezu prema sadašnjem cesusu te će biti moguće djelomično ili potpuno namirenje obveze obračunskim načinom plaćanja.

Uz cesiju radi podmirenja duga i cesiju radi otkupa potraživanja moguća je i cesija radi osiguranja cesionareva potraživanja prema cedentu. Zakonom je predviđena mogućnost sklapanja ugovora o cesiji između cedenta i cesionara u trenutku kada nije postojao njihov dužničko-vjerovnički odnos. Na temelju ugovora o cesiji cedent može zatvoriti svoje potraživanje od cesusa koje će u budućnosti naplatiti ili prebiti s dospjelim dugovanjem. U praksi ovakav je primjer najčešće povezan s prodajom ili otkupom potraživanja (faktoring).

Faktoringom pravni subjekt unovčuje svoje potraživanje prodajom drugoj osobi (faktoru). Prijenos tražbine između klijenta i faktora obavlja se cesijom, odnosno ugovorom između klijenta i faktora kojim se tražbina prenosi s klijenta kao dotadašnjeg vjerovnika na faktora kao novog vjerovnika. Faktor preuzima odgovornost za naplatu potraživanja, funkciju financiranja klijenta, funkciju upravljanja tražbinom te ostale usluge. Najčešće se otkupljuju kratkoročna potraživanja s rokom dospijeca do 120 dana. Faktoringom se otkupljuju samo nedospjela potraživanja, a financiranje se temelji ponajprije na bonitetu dužnika, iako je važna i kreditna sposobnost ustupitelja potraživanja. Otkup potraživanja ugovara se na dva načina: s regresom koji se češće ugovara, ali i bez regresa. U faktoringu s regresom, kada dužnik ne plati svoju obvezu prema faktor, to mora učiniti ustupitelj potraživanja, dok u faktoringu bez regresa faktor preuzima rizik naplate. U slučaju da se faktor ne može naplatiti od dužnika unatoč isplati avansa ustupitelju potraživanja, faktor ne potražuje povrat sredstava od ustupitelja potraživanja, već se pokušava samostalno naplatiti od dužnika. U ovom pravnom poslu sve su odredbe propisane Zakonom o faktoringu¹⁶. Međutim, važno je pravno pitanje sukoba pridržanog prava vlasništva i faktoring-globalne cesije kada je potrebno povezati domašaj plaćanja predujma, pridržaj prava vlasništva i njegovim sukobom s globalno faktoring-cesijom¹⁷.

¹⁵ Jurić, Đ. (2014) Obračunska plaćanja, RRIF br. 9/14, str.23.

¹⁶ Zakon o faktoringu (2014) NN, br.94/14

¹⁷ Gorenc, V. (2015) Ugovor o faktoringu u svjetlu novog Zakona o faktoringu, RRIF br.1/15, str.291.

3.2.2. Preuzimanje duga

Preuzimanje duga jest ugovor kojim se preuzima dug između dužnika i preuzimatelja na koji je pristao vjerovnik, a određen je odredbama članaka 96. – 100. Zakona o obveznim odnosima. Preuzimanjem duga dolazi do promjene dužnika, dok vjerovnik ostaje isti. Ugovor između dužnika i preuzimatelja duga nema pravni učinak bez pristanka vjerovnika. Preuzimatelj duga ima sva prava kao i prethodni dužnik prema vjerovniku te nakon vjerovnikova pristanka zauzima mjesto prethodnog dužnika i sve njegove obveze¹⁸. U preuzimanju duga postoje tri sudionika: prvobitni dužnik koji prenosi svoje dugovanje na novog dužnika, preuzimatelj duga (novi dužnik) koji na temelju ugovora preuzima obvezu od prvog dužnika te vjerovnik koji svoje potraživanje naplaćuje od preuzimatelja duga, odnosno novog dužnika. Preuzimatelj duga ne odgovara za nenaplaćene kamate dospjele do preuzimanja osim ako je ugovoreno drugačije.

3.2.3. Asignacija

Asignacijom ili upućivanjem asignant (uputitelj) ovlašćuje drugu osobu, asignata (upućenika), da za njegov račun izvrši nešto određenoj trećoj osobi, odnosno asignataru (primatelju upute) te primatelja upute ovlašćuje da to izvršenje primi u svoje ime. Asignacijom poslovni subjekt može podmiriti svoj dug na način da ga uputi na svojeg vjerovnika kojemu će izvršiti isplatu što je uređeno odredbama iz članaka 130. – 144. Zakona o obveznim odnosima. Asignacijom nastaju tri pravna odnosa: između asignanta i asignatara, između asignanta i asignata te između asignatara i asignata.

Uz sporazum između uputitelja i primatelja upute prilaže se i izjava asignata o prihvatanju upute čime asignat postaje izravni dužnik asignataru. Upravo u toj odredbi da za pravni učinak cesije nije potrebna suglasnost cesusa, nastaje znatna razlika između cesije i asignacije. U asignaciji sudjeluju tri ili više osoba pri čemu je jedna osoba vjerovnik, druga osoba samo dužnik, a ostali sudionici u asignaciji nalaze se u međusobnim dužničko-vjerovničkim

¹⁸ Ljubić, D. (2013) Modeli upravljanja rizicima naplate potraživanja u uvjetima smanjene likvidnosti, Sveučilište u Dubrovniku, str.117.

odnosima unutar kojih svoja potraživanja mogu podmiriti do visine najniže obveze. Asignatar može uputu prenijeti na drugog i prije prihvaćanja od asignata, a on je može prenijeti dalje, osim kada iz posebnih okolnosti ili same upute proizlazi neprenosivost iste.

3.2.4. Prijeboj ili kompenzacija

Prijeboj ili kompenzacija jedan je od načina prestanka obveza do kojeg dolazi kroz međusobno obračunavanje potraživanja koje dužnik ima prema vjerovniku s vjerovnikovim potraživanjem prema dužniku¹⁹.

Dužnik može izvršiti prijeboj tražbine s protutražbine vjerovnika ako obje tražbine glase na novac ili druge zamjenjive stvari istog roda i iste kakvoće i ako su obje dospjele²⁰.

Prijeboj je jednostrani čin koji druga strana ne može odbiti ako su zadovoljeni svi uvjeti propisani Zakonom o obveznim odnosima: potraživanja moraju biti uzajamna, istorodna, dospjela, utuživa i uz postojanje izjave o prijeboju. Uzajamna potraživanja jesu ona koja postoje između istih osoba gdje osoba koja prebija dug mora istovremeno biti i vjerovnik dužnik, a iznos prijeboja jednak je nižem iznosu između iznosa njegova potraživanja i njegove obveze. Potraživanja su istorodna ako glase na novac ili druge zamjenjive stvari iste vrste²¹. Prijeboj može biti potpun (iznos potraživanja jednak je iznosu obveze) ili djelomičan (iznos potraživanja veći je ili manji od iznosa obveze), pri čemu se nakon izvršenog prijeboja subjektu s većim potraživanjem podmiruje preostala razlika u skladu s dogovorom.

¹⁹ Grbin, I. (2002) Prijeboj (kompenzacija), Vrhovni sud Republike Hrvatske, www.vsrh.hr/custompages/static/hrv/files/igrbin-prijeboj.doc, pristup: 22.10.2017.

²⁰ Zakon o obveznim odnosima (2005) čl.195., NN, 35/2005. https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2005_03_35_707.html, pristup: 18.10.2017.

²¹ Ibid, str.79.

Izjava o prijeboju (Slika 1.) ima retroaktivno djelovanje.

Slika 1. Izjava o prijeboju

The form is titled "IZJAVA O PRIJEBOJU (KOMPENZACIJA)" and includes a date field. It is divided into two main sections: "POSREDAVACIJA" (Broker) and "KUPAC" (Buyer). Below these are two identical tables for recording transactions. Each table has three columns: "Broj transakcije" (Transaction number), "Dan transakcije" (Date of transaction), and "Iznos" (Amount). The "POSREDAVACIJA" table has columns numbered 1, 2, and 3, while the "KUPAC" table has columns numbered 1, 2, and 3. At the bottom, there are fields for "Prezentirani iznos" (Presented amount) and "Iznos" (Amount), along with a signature line and a stamp area.

Izvor: Narodne novine (2018), <https://e-trgovina.mn.hr/tiskanice/011195>, pristup: 20.4.2018.

Uvjeti za provedbu kompenzacije jesu: postojanje međusobnih obveza i potraživanja, dospelost obveza i potraživanja te neosporavanost odnosno usuglašenost iznosa i dospijeća²².

U skladu sa Zakonom o obveznim odnosima prebijanje ne nastaje čim se steknu zakonski uvjeti, nego je potrebno da jedna strana izjavi drugoj da vrši prebijanje. Ugovor je zaključen kada jedna strana primi izjavu druge strane da prihvaća ponudu. Time se smatra da je prebijanje nastalo trenutkom kada su se stekli zakonski uvjeti²³. Ako su potraživanja manja od obveza ona se zatvaraju u cjelosti, a razlika obveza ostaje otvorena do konačnog namirenja ili obratno. Prijeboj nije nastao onda kada je dana izjava, već kada su se stekli uvjeti za prijeboj, a to je u pravilu prije dane izjave.

Prednosti kompenzacije kao načina prestanka obveza očite su jer se dvije ili više obveza prebijaju na puno brži, jednostavniji i jeftiniji način²⁴.

Nadalje, kompenzacija onemogućava vjerovniku koji je insolventan da namiri svoje potraživanje prema dužniku dok istovremeno ne ispuni svoje obveze prema istom dužniku. Do prijeboja može doći voljom jedne ili više strana, silom zakona ili po osnovi sudske odluke²⁵ te se razlikuju: jednostrana, ugovorna, zakonska i sudska kompenzacija. Međutim, bez obzira na način i vrstu prijeboja kompenzacija uvijek dovodi do prestanka obveza.

Jednostrana kompenzacija uređena je u skladu sa Zakonom o obveznim odnosima²⁶, odnosno člancima 336. – 343. prema kojima je potrebno ispuniti sljedeće pretpostavke: potraživanja koja se prebijaju moraju biti uzajamna, istorodna, moraju biti dospjela, podobna za prijeboj te jedna strana mora drugoj strani dati izjavu o prijeboju.

²² Ljubić, D., op.cit., str.107.

²³ Zakon o obveznim odnosima, op.cit., čl.196.

²⁴ Grbin, I., op.cit., str.1.

²⁵ Gorenc, V. (1998) Zakon o obveznim odnosima s komentarom, Pravna Bibliotheka, Zagreb, str.461.

²⁶ Ibid., čl.336.-343.

Ugovorna kompenzacija u skladu s načelom slobode uređivanja obveznih odnosa²⁷ propisuje prijeboj međusobnih potraživanja dviju ili više strana dobrovoljnim sporazumom (compensatio voluntaria). U tom slučaju potraživanja su uzajamna, ali nije potrebno da budu istorodna i dospjela te nema ni prepreka prijeboju ni zastarjelih potraživanja²⁸.

Zakonska kompenzacija²⁹ propisuje da do prestanka obveza dolazi u trenutku kada su se susrela dva potraživanja koja udovoljavaju pretpostavkama za prijeboj i to bez bilo kakve aktivnosti pa čak i volje stranaka. Jedan oblik zakonske kompenzacije u pravu Republike Hrvatske propisivao je da se namirivanje međusobnih potraživanja pravnih subjekata platnog prometa može obavljati i multilateralnom kompenzacijom koju organizira i provodi ovlaštena organizacija, ali je ukinut od 1. travnja 2002. godine od dana primjene Zakona o platnom prometu³⁰.

Sudska kompenzacija nastaje prijebojem između sudionika do kojeg dolazi na temelju sudske odluke. Prijeboji koji se pojavljuju u sudskim postupcima jesu: kompenzacija u parničnom postupku (sporovi u vezi s građanskopravnom kompenzacijom, sa sudskom kompenzacijom), kompenzacija u ovršnom postupku te kompenzacija u stečajnom postupku.

Potraživanja koja su izuzeta Zakonom o obveznim odnosima te ne mogu biti predmetom prijeboja prema članku 200. jesu:

- potraživanje koje se ne može zaplijeniti
- potraživanje stvari ili vrijednosti stvari koje su dužniku bile dane na čuvanje ili na posudbu ili koje je dužnik uzeo bespravno ili ih je bespravno zadržao
- potraživanje nastala namjernim uzrokovanjem štete
- potraživanje naknade štete pričinjene oštećenjem zdravlja ili uzrokovanjem smrti i
- potraživanje koje proistječe iz zakonske obveze izdržavanja.

²⁷ Zakon o obveznim odnosima, op.cit., čl. 336.-343.

²⁸ Grbin, I., op.cit., str. 8.

²⁹ Gorenc, V., op.cit., str.461.

³⁰ NN, br.27/93 i 97/00

S aspekta upravljanja rizicima naplate potraživanja kompenzaciju kao jedan od modela naplate potraživanja treba uzeti u obzir čak i kada nije moguće provesti neposrednu i jednostavnu kompenzaciju³¹.

3.3. Ugovorne višestruke financijske kompenzacije

Ugovorna višestruka financijska kompenzacija (UVFK) nije financijski posao rizika jer ovjerom zadnjeg sudionika ugovorna višestruka financijska kompenzacija završava te je ugovor o prijeboju ispunjen.

3.3.1. Ugovorne višestruke financijske kompenzacije

U ugovornim višestrukim financijskim kompenzacijama sudjeluju tri ili više pravnih subjekata koji izravno putem ugovora prebijaju svoja potraživanja i obveze u visini najmanjeg iznosa koji se među njima pojavljuje, a razliku podmiruju na ugovoreni način. Kod ugovorne višestruke financijske kompenzacije svaki sudionika duguje onom koji je sljedeći u lancu, a zadnji duguje prvome čime se lanac zatvara i omogućuje se zatvaranje međusobnih potraživanja, i to u visini najniže svote. Svaki od sudionika mora svojim potpisom i pečatom potvrditi svoje prethodno dogovoreno sudjelovanje u ugovornoj kompenzaciji kako bi ugovorna višestruka financijska kompenzacija bila valjana kao financijski dokument. Za razliku od prijeboja koji nastaje jednostranom izjavom volje (Izjava o kompenzaciji), u ugovornoj višestrukoj financijskoj kompenzaciji dolazi do dobrovoljnog prebijanja međusobnih potraživanja putem sklopljenog ugovora između svih sudionika te se ugovorne strane ne moraju pridržavati općih uvjeta iz članka 195. Zakona o obveznim odnosima³² i mogu prebijati neistovrsna i nedospjela potraživanja. Ako se prijeboj obavlja prije dospjeća potraživanja ili ako je potraživanje otišlo u zastaru, prijeboj se može učiniti jedino u skladu sa sporazumom i potpisom odgovornih osoba dužnika i vjerovnika te se smatra sporazumnim ispunjenjem činjenica i pretpostavki za prijeboj.

³¹ Ljubić, D., op.cit., str.109.

³² ZOO, op.cit., čl. 195.

Značajke ugovorne višestruke financijske kompenzacije jesu:

- a) svi sudionici ugovorne kompenzacije u skladu s načelom slobode uređivanja obveznih odnosa (ZOO) dobrovoljno i sporazumno sklapaju Ugovor o prijeboju međusobnih dugovanja i potraživanja na dogovoreni iznos sa datumom sklapanja ugovora;
- b) u njoj sudjeluje više subjekata na način da je svaki od sudionika istovremeno vjerovnik prethodnom učesniku i dužnik sljedećem sudioniku;
- c) sudionici ugovorne višestruke financijske kompenzacije daju jedan drugom izjavu o prijeboju izjavom volje za sklapanjem ugovora iz članka 249. Zakona o obveznim odnosima³³ putem prehodnih kontakata i dogovora, a to potvrđuju svojim pečatom i potpisom odgovorne osobe na ugovornoj kompenzaciji;
- d) sudionici su suglasni da ugovor proizvodi pravne učinke od dana pokretanja, odnosno sklapanja ugovora;
- e) ugovornom višestrukom financijskom kompenzacijom obveze sudionika prestaju danom kada zadnji sudionik pečatom i potpisom ovjeri ugovor o prijeboju međusobnih dugovanja i potraživanja te je u tom trenutku ugovor o prijeboju završen i izvršen, a zbog tog razloga preporučljivo je da pokretač nakon zadnje primljene ovjere pečata i potpisa stavi datum završetka, odnosno ispunjenja ugovora;
- f) sudionici su suglasni da je ugovor o prijeboju međusobnih dugovanja i potraživanja ispunjen kada je prijeboj potpisan i pečatiran od strane svih sudionika i da nakon datuma ispunjenja ugovora ne može doći do promjene niti jednog elementa iz ugovora;
- g) svaki sudionik takvog ugovornog prijeboja jamči za sebe da nema nikakvih zakonskih

³³ ZOO, op.cit., čl. 249.

zapreka za provedbu istog (članak 322. stavak 1. Zakona o obveznim odnosima i članak 14. Zakona o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima³⁴;

- h) ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju oblikuju tri ugovora ako se radi o kompenzaciji s otkupom (o višestrukoj kompenzaciji u kojoj financijska agencija po završetku i ispunjenju ugovora, odnosno naplate potraživanja isplaćuje novac klijentu na njegov transakcijski račun na temelju ugovorenih uvjeta u ugovoru s klijentom);
- i) ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju oblikuju dva ugovora ako financijska agencija u ime i za račun svojeg klijenta naplati nenaplaćeno potraživanje od kupca klijenta te plati obvezu prema dobavljaču klijenta.

Učinci ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija nastupaju od trenutka koji stranke odrede u svojem sporazumu. U suprotnom, kompenzacija stupa na snagu u trenutku sklapanja sporazuma³⁵.

3.3.2. Zakonske odredbe

Obračunska plaćanja u Republici Hrvatskoj uređena su:

- ✧ Zakonom o platnom prometu³⁶ (NN, br. 133/09 i 136/12)
- ✧ Zakonom o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima³⁷ (NN, br. 91/10 i 112/12) i
- ✧ Zakonom o obveznim odnosima³⁸ (NN, br. 35/05, 41/08, 125/11 i 78/15).

Zakon o obveznim odnosima izrijekom uređuje samo jednostrani prijeboj, dok se druge

³⁴ ZOO, op.cit., čl. 14.

³⁵ Cigoj, S. (1981) Teorija obligacij, Ljubljana, str.436.

³⁶ Zakon o platnom prometu, NN, br.133/09 i 136/12

³⁷ ZPONS, op.cit., br.91/10 i 112/12

³⁸ ZOO, op.cit., br.35/05, 41/08, 125/11 i 78/15

vrste prijeboja ugovaraju u skladu s općim pravilima te uvažavajući ograničenja slobode ugovaranja.

Prijebojem se ubrzava platni promet jer prijebojem istovremeno prestaju najmanje dvije obveze ili više njih, a time i više uzajamnih tražbina. Po tome se prijeboj (kompenzacija) razlikuje od svih načina prestanka obveza, a to ga ujedno čini posebno korisnim i atraktivnim. Osim navedenoga, prijebojem se suzbija insolventnost dužnika zbog otklanjanja dvostrukog ispunjenja, smanjuje se ili uklanja potreba za gotovinom i gotovinskim plaćanjem čime se u pravnom i gospodarskom sustavu poboljšava bezgotovinsko poslovanje. U slučaju kada jedna od sudionica u uzajamnim obveznim odnosima nije u mogućnosti ispuniti obveze, npr. zbog nesposobnosti za plaćanje novčane obveze, kompenzacijom se omogućava obračunsko ispunjenje vjerovnikove tražbine.

Višestruki (multilateralni) ili lančani prijeboj može nastati isključivo kao sporazuman (dobrovoljan) prijeboj pod pretpostavkama koje odgovaraju sudionicima te u skladu sa zakonskim odredbama RH i pravilima morala. Nadalje, dopušteno je prebijati tražbine bez da su povezane nekim zajedničkim kriterijem, npr. dospjele tražbine s nedospjelima, raznovrsne tražbine, tražbine iz različitih, ali i istih pravnih osnova, utužive s neutuživima, sporne s nespornima itd.

U slučaju kada je pravnom subjektu blokiran račun, propisano je da ovršenik ne smije obavljati obračunsko plaćanje ako u Jedinstvenom registru računa ima oznaku blokade računa, odnosno zabranu raspolaganja oročenim novčanim sredstvima³⁹.

U skladu s odredbom članka 322. stavka 1. Zakona o obveznim odnosima⁴⁰ (ZOO) ugovor koji je protivan Ustavu Republike Hrvatske, prisilnim propisima ili moralu društva ništetan je, osim ako je zakonom u određenom slučaju propisano nešto drugo. Zbog tog razloga u praksi se pojavilo pitanje ništetnosti ugovora o cesiji kojima blokirani pravni subjekti prepuštaju, odnosno cediraju svojim vjerovnicima.

³⁹ ZPONS, op.cit., čl.14.st.2.

⁴⁰ ZOO, op.cit., čl.322.st.1.

Međutim, prema odredbi članka 322. Stavka 2. Zakona o obveznim odnosima⁴¹, ako je sklapanje ugovora zabranjeno samo jednoj strani, sklopljeni je ugovor valjan i takvo obračunsko plaćanje (cesija, kompenzacija) nije ništavno, a strana koja je povrijedila zakonsku zabranu snosit će odgovarajuće posljedice⁴².

3.3.3. Usporedba ugovorne višestruke financijske kompenzacije s kratkoročnim kreditom i faktoringom

Kredit se u bilanci manifestira kao kreditna zaduženost i smanjenje obveze prema dobavljačima, dok se naplata potraživanja putem ugovorne višestruke financijske kompenzacije iskazuje kao smanjenje potraživanja i istovremeno obveza prema dobavljačima i povećanje ukupnog prihoda koji rezultira većim i bržim obrtajem novih roba te stvaranju nove vrijednosti poduzeća.

3.3.3.1. Usporedba ugovorne višestruke financijske kompenzacije s kratkoročnim kreditom

Dio tvrtki koje imaju visoka nenaplaćena potraživanja zbog nedostatka obrtnih sredstava smatraju da im je jeftinije podići kredit u svojoj poslovnoj banci. Međutim, na primjeru poduzeća (nazovimo ga „ALFA”) te pogleda na njegovo veliko nenaplaćeno potraživanje, iz analize bilance vidljivo je da je navedeno opravdanje podizanja kredita za obrtna sredstva dugoročno skuplje nego naplata potraživanja putem ugovorne višestruke financijske kompenzacije.

Kratkoročnim kreditom koji će poduzeće podići u iznosu od 500.000,00 kn uz 6 % kamate i ostalih troškova banke, poduzeće će podmiriti svoje obveze prema domaćem ili stranom dobavljaču, ali će njegovo nenaplaćeno potraživanje i dalje ostati nenaplaćeno, odnosno netaknuto. Nadalje, poduzeće ostaje u obvezi vratiti kredit (glavnicu i kamate) i platiti troškove kredita. Ako tvrtka pristupi naplati potraživanja putem ugovorne

⁴¹ ZOO, op.cit., čl.322.st.2.

⁴² IUS-INFO (2013), <http://www.iusinfo.hr/DailyContent/Topical.aspx?id=16380>, pristup: 25.10.2017.

višestruke financijske kompenzacije koju će za njih napraviti financijska agencija, ona će tim putem za isti iznos od 500.000,00 kn uz 6 % agencijskih troškova i provizije smanjiti svoje nenaplaćeno potraživanje i platiti svoje obveze te sebi ujedno otvoriti mogućnost ponovne nabave robe od dobavljača i njezine prodaje istim ili novim kupcima uz sigurnost da će ga moći brže naplatiti (a ne čekati naplatu ili zbog istih razloga raskinuti poslovni odnos). Najvažnije od svega jest da će u bržem ritmu izmjene ciklusa kupnje i prodaje robe tvrtka imati više

Tablica 2. Usporedba naplate potraživanja putem kredita i UVFK

Kratkoročni kredit za obrtna sredstva	Ugovorna višestruka financijska kompenzacija [√]
<i>500.00,00 kn 6 % 1 god.</i>	<i>10 kompenzacija x 50.000,00 kn</i>
	<i>6 % troškovi provizije</i>
Kamata 30.000,00 kn	Troškovi i provizija agencije 30.000,00 kn
Troškovi obrade 5.000,00 kn	25 % PDV-a (odbitna stavka) 7.500,00 kn
Ukupno 35.000,00 kn	Ukupno 37.500,00 kn
Bilanca: kreditna zaduženost i smanjenje obveze prema dobavljačima	Bilanca: smanjenje potraživanja i obveza prema dobavljačima te povećanje ukupnog prihoda koji rezultira većim i bržim obrtajem novih roba i stvaranju nove vrijednosti

Izrada: autor rada prema Agenciji NIKOM (2018.)

obrnih ciklusa kupnje i prodaje robe u tijeku poslovne godine, veći iznos zarade od nastale razlike u cijeni te veći ukupni prihod kroz ovu vrstu naplate. Slijedom navedenog može se konstatirati da je naplata potraživanja kroz ugovorne višestruke financijske kompenzacije isplativija i višestruko korisnija od podizanja kredita (tablica 2.).

Sagledavajući sve navedeno može se zaključiti da je kredit obveza koja se mora vratiti uz kamate i troškove, a naplata potraživanja jest povrat vlastitih obrtnih sredstava od kupca (jer se u protivnom kupci kreditiraju s neplaćenim obvezama ako ih ne plaćaju u ugovorenim rokovima). Isti povrat čini da poduzeće bude konkurentnije i jače na tržištu te da urednije plaća svoje obveze uz jednokratni trošak koji je u konačnici isplativiji od troškova kredita za obrtna sredstva.

3.3.3.2. Usporedba ugovorne višestruke financijske kompenzacije s faktoringom

Factoring je financijski proizvod u kojem tvrtka registrirana za faktoring kupuje nedospjela potraživanja za prodanu robu ili izvršenu uslugu s rokom dospijeća do šest mjeseci. Faktoring posao sklapa se ugovorom o faktoringu čija je osnova podloga ugovora o cesiji u kojem prodavatelj nedospjelog potraživanja kaže svojem dužniku da plati svoj dug na dan dospijeća duga faktoring tvrtki, umjesto njemu. Faktoring tvrtka (u RH to su uglavnom tvrtke koje su osnovale banke) obrađuju realizaciju faktoring posla na način kako obrađuje odobrenje kratkoročnog kredita te na temelju zahtijevanih podataka (bilance, dokumenata koji dokazuju postojanje tih potraživanja itd.) ispituju bonitetnu sposobnost prodavatelja nedospjelog potraživanja, ali i bonitetnu sposobnost tvrtke dužnika koja bi trebala platiti svoj dug na dan dospijeća novom dužniku – faktoring tvrtki. Financijski analitičari faktoring tvrtke s pomoću financijskih pokazatelja procjenjuju realnost povrata nedospjelog potraživanja od tvrtke dužnika, ali ako se uplata tvrtke dužnika ne realizira na dan ugovorenog dospijeća plaćanja, tada tvrtka prodavatelj mora biti sposobna vratiti primljena sredstva za prodanu robu ili izvršenu uslugu prije roka dospijeća.

Ovaj oblik faktoringa koji je najčešći u RH zove se faktoring s regresom, odnosno povratni faktoring. Pokriće za faktoring s regresom jesu mjenice tvrtke i osobne mjenice te zadužnice tvrtke i osobne zadužnice. Kod korisnika faktoring usluge to stvara dodatni rizik jer ako na dan dospijeća fakture za prodanu robu ili uslugu dužnik nema financijska sredstva na svojem transakcijskom računu ili zbog nekog razloga ne uplati dužniku iznos na dan dospijeća, tada se faktoring kuća naplaćuje od korisnika faktoring usluge, odnosno izdavatelja računa za robu ili uslugu. Budući da je korisnik faktoring usluge već dobio financijska sredstva prije dospijeća od faktoring tvrtke te ista sredstva već potrošio u redovnom poslovanju, može se dogoditi da više nema sredstava na svojem transakcijskom računu te da padne u blokadu zbog toga što je faktoring tvrtka realizirala osiguranje faktoring posla (mjenicu, zadužnicu) u svrhu naplate plasiranih financijskih sredstava. Budući da je korisnik faktoring usluge ostao u blokadi, izdao mjenicu kao sredstvo osiguranje faktoring posla bez pokrića što se tretira kao krivično djelo u poslovima u privredi i krivično djelo za odgovornu osobu koja je izdala mjenicu kao sredstvo osiguranja za regresnu naplatu prodanog računa prije valutnog roka faktoring kući.

Ugovorna višestruka financijska kompenzacija, odnosno ugovor o prijeboju međusobnih dugovanja i potraživanja kao financijski proizvod nije financijski posao rizika jer se ovjerom zadnjeg sudionika ugovorna višestruka financijska kompenzacija završava te je ugovor o prijeboju ispunjen. Svaki sudionik u ugovoru o prijeboju istovremeno naplaćuje svoje potraživanje od kupca – dužnika te plaća svoju obvezu prema svojem dobavljaču – vjerovniku. U bilanci poduzetnika kao sintezi uspješnosti poslovanja te analitici knjiženja poslovnih događaja ostaje ravnoteža zatvaranja potražne strane kao prihodovne strane te zatvaranja obveza na dugovnoj strani kao rashodovne strane. Financijska agencija na temelju pojedinačnog naloga svojeg klijenta odrađuje naručenu naplatu potraživanja putem Ugovora o prijeboju međusobnih dugovanja i potraživanja. Kada je ugovor završen, odnosno ispunjen, klijent od financijskog agenta dobiva uplatu naplaćenog potraživanja na svoj transakcijski račun te s tom uplatom može obnoviti ciklus proizvodnje ili trgovanja, ubrzati koeficijent obrtaja likvidnih sredstava te ta ista sredstva upotrijebiti za trenutačne potrebe poslovanja (plaće, poreze, kredite, dobavljače). Ako poduzetnik ubrza proces proizvodnje i prodaje, time ostvaruje veći prihod koji anulira trošak naplate potraživanja financijske agencije koja to isto potraživanje naplaćuje u ime i za račun svoga klijenta, a na temelju ugovorenih uvjeta.

Pri upravljanju rizikom naplate potraživanja faktor ne kupuje potraživanja za koja ocijeni da ih neće moći naplatiti i potraživanja na kojima neće moći zaraditi. Također, iako su problemi s naplatom potraživanja ozbiljni i veliki, poslovi faktoringa niti su dovoljno razvijeni niti je u Republici Hrvatskoj veći broj registriranih poduzeća koja bi se bavila tim poslovima. Rizici u naplati potraživanja u izravnoj su vezi sa stupnjem razvijenosti društvenog, pravnog, gospodarskog i financijskog sustava koji u Republici Hrvatskoj nisu na zavidnoj razini⁴³.

Općenito, faktoring-naknada ili naknada za uslugu faktoringa oporeziva je bez obzira na to je li riječ o neregresnom ili regresnom faktoringu te se iz odredbe članka 135. stavka 1. točke (d) Direktive Vijeća⁴⁴ 2006/112/EZ proizlazi da se naplata duga faktoringom ne može smatrati aktivnošću izuzetom od oporezivanja PDV-om. Ako faktor preuzme rizik platežne sposobnosti dužnika pa mu dužnik ne plati, gubitak snosi faktor koji ne može klijentu staviti odgovarajući zahtjev za naknadu, što znači da su činidbe klijenta i faktora izmijenjene.

⁴³ Ljubić, D., op.cit., str.163.

⁴⁴ EZ (2006) Direktiva Vijeća EZ 2006/112/EZ

Factoring je prihvatljiviji velikim poduzećima dok su usluge tvrtki specijaliziranih za naplatu potraživanja zanimljive malim i srednjim poduzećima jer nude i usluge savjetovanja klijenata za poboljšanje učinkovitosti u naplati potraživanja⁴⁵.

Rizično potraživanje teško će se faktorirati, a i ostvarena cijena prodaje takvog potraživanja biti će relativno niska⁴⁶. Iako je ugovor o faktoringu raširen u poslovnoj praksi, niti je pravno dovoljno obrađen niti su ocjene o njegovu sadržaju jedinstvene. Na primjer, ako se dosljedno stoji na stajalištu o nedopustivosti ustupanja tražbine, a da su tako ugovorom dogovorili vjerovnik i dužnik, onda dolazi u sumnju valjanost faktoring-globalne cesije ako vjerovnik (klijent) svoje tražbine prema dužniku prenese na faktora. Važno je pravno pitanje sukoba pridržanog prava vlasništva i faktoring-globalne cesije te je u tom smislu nužno pojasniti i povezati plaćanje predujma, pridržaj prava vlasništva i njegovim možebitnim sukobom s globalno faktoring-cesijom⁴⁷.

Najveći nedostaci faktoringa manifestiraju se kroz suradnju klijenta i faktora koja ovisi o mnogim ograničenjima poput tražbine prema krajnjim kupcima, dugoročne tražbine te opsega poslovanja klijenta⁴⁸.

Ispitivanje kreditne sposobnosti svih krajnjih kupaca (potrošača, dužnika) često je za faktora neprikladno i tehnički neizvedivo pa se neki faktori izričito ograđuju od preuzimanja takvih tražbina. Prosječne svote tražbina premale su da bi se ispitivanje kreditne sposobnosti svakog klijentova dužnika isplatilo. Također, krajnji kupac često kupuje samo jedanput i promet s njim je neznatan. Nadalje, faktor će prije svega kupovati tražbine onih dužnika koje se komercijalno isplate te će financirati klijente koji imaju velik krug kupaca koji redovito upotrebljavaju njihove usluge.

Jedanput ispitana kreditna sposobnost dužnika može se brzo izmijeniti i nije ju moguće sa sigurnošću procijeniti za neko dulje razdoblje te nenaplativost kupljenih tražbina pogađa jedino faktora. Zbog toga postoji gornja granica roka dospelosti tražbina koje je faktor voljan kupiti jer želi preuzeti rizik naplate samo za tražbine koje brzo dospijevaju. Pri tome najviša

⁴⁵ Brnić, M. (2009) Upravljanje potraživanjima od kupaca, RRIF, br.4/09, str.104.

⁴⁶ Vukičević, M. (2006) Financije poduzeća, Golden marketing - Tehnička knjiga, Zagreb, str.217.

⁴⁷ Gorenc, V. (2015) Ugovor o faktoringu u svjetlu novog Zakona o faktoringu, RRIF, 1/15

⁴⁸ Ibid., str.292.

granica ne smije prekoračiti godinu dana, ona se redovito utvrđuje sa 150 – 180 dana, a najpovoljnija je 30 – 90 dana⁴⁹.

Odluka o tome hoće li faktor upotrebljavati financiranje putem faktoringa ovisi o opsegu poslovanja klijenta. Za velika društva kojima se isplati imati vlastite uređaje za dnevnu obradu podataka i vlastito osposobljeno osoblje financiranje putem faktora bilo bi preskupo zbog pristojbe za faktoring. Nadalje, i za faktora nastaje dodatni rizik od prijevara klijenata (manjih društava i pojedinaca) koji sami vode svoje računovodstvo, kao što su fingirane isporuke, fingirani računi, zadržavanje novca i sl.⁵⁰.

Zaključno, pri sklapanju ugovora o faktoringu postoje stvarne gornje i donje granice suradnje koje limitiraju klijente, ali još više ograničavaju faktora u sklapanju ugovora o faktoringu.

⁴⁹ Gorenc, V., op.cit., str.291.

⁵⁰ Ibid., str.

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE NA ZEMELJU ANKETE A NA TEMU „UTJECAJ UGOVORNE VIŠESTRUKI FINACIJSKE KOMPENZACIJE NA LIKVIDNOST PRAVNIH SUBJEKATA KORISNIKA USLUGA AGENCIJE NIKOM”

4.1. O Agenciji NIKOM

Financijska agencija NIKOM⁵¹ registrirana je 1999. godine za pružanje financijskih usluga te otada svojim klijentima pruža financijsku uslugu naplate dospjelih potraživanja. Agencija obavlja financijsko i poslovno zastupanje i posredovanje u naplati financijskih potraživanja za svoje korisnike ponajprije kroz ugovorne višestruke financijske kompenzacije te prema poslovnim potrebama korisnika obavlja i ostale poslovne usluge kao što su: ispitivanje likvidnosti budućega poslovnog partnera, usmjeravanje na poslovne partnere s dobrim bonitetom te pružanje savjetodavne potpore do uspostave normalnog funkcioniranja poslovanja.

Godine 2014. agencija NIKOM dobila je oznaku BONITET A2 što je međunarodno priznata oznaka ekonomske kvalitete i izvrsnosti poslovnog subjekta. Biti nositeljem certifikata bonitetne izvrsnosti jedno je od rijetkih priznanja kojim tvrtke svojim potencijalnim partnerima dokazuju da su odgovorna i kvalitetno vođena tvrtka s kojom treba poslovati te je potvrda dugogodišnjeg sustavnog i kvalitetnog rada koji certificirane tvrtke svrstava u sam vrh domaćega gospodarstva, uz bok tvrtkama iz Europske unije. Agencija NIKOM nositelj je AAA Certifikata bonitetne izvrsnosti u skladu s međunarodnim sustavom ocjenjivanja boniteta tvrtke Bismode d.o.o. Zagreb za 2015. te 2016. godinu

Agencija NIKOM nositelj je i certifikata prestižne američke kompanije Dun & Bradstreet, Inc. koja pruža informacije o poslovanju za više od 205 milijuna poduzeća u svijetu, uvrštena je među 2 % najboljih hrvatskih poduzeća prema kriteriju novostvorene vrijednosti te je nominirana za XV. izdanje Zlatne knjige najboljih hrvatskih poduzetnika od strane portala Poslovna.Hrvatska.

Uz vlastiti kapital, znanje i iskustvo, Agencija NIKOM ponajprije je ugovornom

⁵¹ Agencija NIKOM (2017) <http://nikom.hr/> pristup: 25.8.2017.

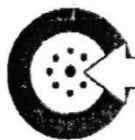
višestrukom financijskom kompenzacijom, u ime i za račun svojih brojnih ugovornih klijenata, u uvjetima tržišne nelikvidnosti, omogućila normalno funkcioniranje poslovanja svojih klijenata. Upravo je to toliko važno i dragocjeno iskustvo iz života i prakse vlasnice i osnivača Agencije NIKOM uz potrebu za što vjerodostojnijim podacima, bila razlogom odabira Agencije NIKOM u ovom istraživanju.

4.2. Agencija NIKOM – poslovni proces i iskustvo

Obrt za financijski konzalting i inženjering Agencija NIKOM sa sjedištem u Delnicama, Lujzinska 22, u vlasništvu Nikole Tomac Tatjane, OIB 38771145180, adresa stanovanja Rijeka, Verdijeva 9, registrirao je svoju djelatnost 11. 5. 1999. Pretežita djelatnost (NKD 64.99) jesu ostale financijske uslužne djelatnosti, osim osiguranja i mirovinskih fondova. Unutar registrirane djelatnosti od dana osnivanja do danas Agencija NIKOM bavi se financijskim posredovanjem, a na temelju zaključenog ugovora o posredovanju i zastupanju. Predmet tog ugovora jest financijsko, trgovačko i poslovno posredovanje koje Agencija NIKOM obavlja u ime i za račun klijenta – nalogodavca u naplati njegovih potraživanja po nenaplaćenim računima, plaćanju njegovih nepodmirenih obveza te po nalogu svojeg ugovornog klijenta vrši naplatu potraživanja, a sve putem obračunskog načina plaćanja (cesije, kompenzacije, asignacije itd.).

Najveći dio naplate potraživanja obavlja se putem **ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija** na način da **klijent nalogodavac** prenosi svoja potraživanja od kupca na Agenciju NIKOM, a na temelju **UGOVORA O POSREDOVANJU I ZASTUPANJU**, kroz koji agenta Agencije NIKOM opunomoćuje da u svemu što je povezano s naplatom njegovih nenaplaćenih potraživanja od njegova dužnika ili plaćanjem njegovih obaveza prema vjerovnicima, posreduje i radi u njegovo ime i za njegov račun kod njegovih dužnika, vjerovnika i ostalih koji su posredno ili neposredno povezani u realizaciji naplate potraživanja, odnosno ugovorenog posla, a tna temelju **narudžbe klijenta** (slika 2. NALOG – DISPOZICIJA – NARUDŽBA od 6. 12. 2013.).

Slika 2. NALOG – DISPOZICIJA – NARUDŽBA



AGENCIJA „NIKOM“

financijski konzalting i inženjering

Lujškova cesta 22, 51300 Dalnja, Mlynjska | MB: 6056425 | Oib: 3877145180
Tel: +385 51/8122-83 | Fax: +385 51/8122-89, +385-51/6131-06
E-mail: nikan@nikom.hr | Web: http://www.nikom.hr

KLIJENT - NALOGODAVAC:

DEL PAKIRANJA d.d. ZAGREB

IME NARUČIOCA:

ANA

DANA:

06.12.2013.

NALOG – DISPOZICIJA – NARUDŽBA

Za financijsko, trgovačko i poslovno zastupanje u naplati potraživanja i plaćanju obveza, te otkupu potraživanja - duga temeljem čl. 1 Ugovora o posredovanju i zastupanju

Ovime naručujemo: A) plaćanje dobavljačima (kompenzaciju)
B) **otkup s kompenzacijom**

<i>KUPAC KLIJENTA</i>	<i>IZNOS</i>	<i>DOBAVLJAČ KLIJENTA</i>	<i>IZNOS</i>
Log d.o.o. ZAGREB	60.041,00		

NAPOMENA:

Pečat i potpis klijenta: _____

Kako bi Agencija NIKOM realizirala naplatu potraživanja, pronalazi Primatelja ustupanja – otkupitelja s kojim zaključuje **UGOVOR O USTUPANJU – OTKUPU POTRAŽIVANJA – DUGOVANJA**. Predmet tog Ugovora jest otkup – ustupanje potraživanja – dugovanja koji će financijska agencija kao zastupnik svojih klijenata – nalogodavaca, ustupiti tvrtki s kojom potpisuje generalni ugovor. Radi pojedinačnog izvršenja naplate potraživanja iz ugovora primatelj ustupanja – otkupitelj iz tog Ugovora pojavit će se u ugovornoj višestrukoj financijskoj kompenzaciji kao vjerovnik klijenta – nalogodavca preuzimajući na taj način potraživanje, a u svrhu izvršenja naplate potraživanja. Sva otkupljena – ustupljena potraživanja bit će iskazana u svakoj pojedinačnoj višestrukoj kompenzaciji. Ustupanje potraživanja ne predstavlja ni oporezivu isporuku ni avans, već oporezivu isporuku čini vrijednost otkupnog diskonta s kojim financijska agencija ustupitelj odobrava primatelja ustupa. Primatelj ustupanja – otkupitelj obvezuje se financijskoj agenciji (ustupitelju) da će iznos ugovorne višestruke financijske kompenzacije isplatiti financijskoj agenciji (ustupitelju) u ugovorenom roku na način da će bruto iznos kompenzacije umanjiti za ugovoreni postotak usluge otkupa (diskonta), a razliku, odnosno neto iznos kompenzacije uplatiti u transakcijski račun financijske agencije (otkupitelja). UGOVOR O POSREDOVANJU I ZASTUPANJU jest generalni, odnosno ugovorno regulira sve buduće otkupe s otkupiteljom, a za svaki izvršeni pojedinačni ustup, odnosno otkup kroz ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju, na dan završetka kompenzacije (slika 3. UGOVORNA VIŠESTRUKA FINACIJSKA kompenzacija broj 8738 pokrenuta dana 6. 12. 2013 i završena dana 4. 2. 2014. u bruto iznosu na 60.041,00 kn).

Slika 3. Ugovorna višestruka financijska kompenzacija

AGENCIJA "NIKOM"
 financijski konzalting i inženjering
 Lužnanska cesta 22, 51300 Delnice
 MB: 9059425 | OIB: 38771145180

tel.: (051) 812-283
 fax.: (051) 813-106
 812-289, 812-452
 http://www.nikom.hr
 e-mail: nikom@nikom.hr

U SKLADU SA NAČELOM SLOBODE UREĐIVANJA OBYEVNIH ODNOSA TE ODREDBE ČL. 322 ST. 2 ZOO SVI UČESNICI OVE VIŠESTRUKE FINANCIJSKE KOMPENZACIJE DOBROVOLJNO I SPORAZUMNO SKLAPAJU:

Ugovor o prijevodu međusobnih dugovanja i potraživanja
 BROJ: **8738** IZNOS NA: **KNA 60.041,00** SKLOPLJEN DANA: **6.12.2013.**

UČESNICI SU SUGLASNI DA UGOVOR PROIZVODI PRAVNE UČINKE OD DANA POKRETANJA PRIJEBOJA, TE SU SUGLASNI DA JE UGOVOR ISPUNJEN KADA JE PRIJEBOJ POTPISAN I PEČATIRAN OD STRANE SVIH UČESNIKA TE POSLAN POKRETAČU PUTEM E-MAILA ILI TELEFAXA. NAKON DATUMA ISPUJENJA UGOVORA NE MOŽE DOĆI DO PROMJENE NITI JEDNOG ELEMENTA IZ UGOVORA. SVAKI UČESNIK OVOG PRIJEBOJA JAMČI ZA SEBE DA NEMA NIKAKVIH ZAKONSKIH ZAPREKA ZA PROVEDBU OVOG PRIJEBOJA, TE SE OBEZUJE DA ĆE NASTALE SPOROVE IZ OVIH MEĐUSOBNIH ODNOSA RJEŠAVATI SAMOSTALNO.

STR. 1

POKRETAČ:

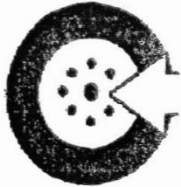
Agencija "NIKOM"OBRT ZA FINANCIJSKI KONZALTING I INŽENJERING DELNICE Plaća svoj dug:	TONIK d.o.o. ZADAR Plaća svoj dug:	BIZ d.o.o. VRBOVEC Plaća svoj dug:	LOG d.o.o. ZAGREB Plaća svoj dug:	DEL PAKIRANJA d.d. ZAGREB Plaća svoj dug: Agencija "NIKOM"OBRT ZA FINANCIJSKI KONZALTING I INŽENJERING DELNICE fax broj: mail ANA UGOVOR
TONIK d.o.o. ZADAR fax broj: 051/812-289,813-106 ŽELJKA UGOVOR	BIZ d.o.o. VRBOVEC fax broj: mail MARIJA po računu:	LOG d.o.o. ZAGREB fax broj: mail STEFICA po računu:	DEL PAKIRANJA d.d. ZAGREB fax broj: mail IVAN po računu:	Pečat, potpis i datum ovjere: Agencija "NIKOM" OBRT ZA FINANCIJSKI KONZALTING I INŽENJERING TATJANA NIKOLA-TOMAC DELNICE / Lužnanska 22
Pečat, potpis i datum ovjere: Agencija "NIKOM" OBRT ZA FINANCIJSKI KONZALTING I INŽENJERING TATJANA NIKOLA-TOMAC DELNICE / Lužnanska 22	Pečat, potpis i datum ovjere: Agencija "NIKOLA TOMAC" KOMPENZACIJA JE ZAVRŠILA DANA - 4 -07- 2014 OVJEROM ZADNJEG UČESNIKA	Pečat, potpis i datum ovjere:	Pečat, potpis i datum ovjere:	Pečat, potpis i datum ovjere:

Agencija NIKOM izdaje otkupitelju dokument **OBRAČUN USTUPANJA-OTKUP (o) I ODOBRENJE ZA DISKONT** (slika 4. OBRAČUN USTUPANJA – OTKUPA (o) I ODOBRENJA ZA DISKONT po kompenzaciji br. 8738 na 60.041,00 kn) u kojem Agencija odobrava otkupitelja za ugovoreni diskont uvećan za PDV (u primjeru 4 % uvećan za PDV) te iskazuje sat i datum izdavanja dokumenta koji je identičan danu završetka kompenzacije (u primjeru 4. 2. 2014.), iskazuje dospijeće plaćanja prema ugovorenim uvjetima te koji iznos otkupitelj mora uplatiti u transakcijski račun Agenciji NIKOM (u primjeru to je iznos od **57.038,95 kn**).

Slika 4. OBRAČUN USTUPANJA – OTKUPA (O) I ODOBRENJE ZA DISKONT

002/003

Dokument se izdaje na dan izdavanja
ug. Više st. Kompenzacija



AGENCIJA „NIKOM“
financijski konzalting i inženjering

vi. Tatjana Nikola - Tomac, OIB: 38771146180, PDVid: HR38771145180
Luzinska cesta 22, 51300 Delnice, Hrvatska; MB: 9058426
Tel.: +385 51 81 22 83, Fax: +385 51 81 22 88, +385 51 81 31 08
E-mail: nikom@nikom.hr, Web: www.nikom.hr

Primatelj usluga - otkupitelj

TONIK d.o.o. ZADAR

BENKOVAČKA CESTA 1 a
23000 ZADAR
OIB: PDV id:

Datum dokumenta: 12:31 4/02/2014
Datum DVO: 4/02/2014
Dospjeće plaćanja: 19/02/2014
Br. 601/A/40
Operater: Sanja Klepec
Način plaćanja: Transakcijski račun

OBRAČUN USTUPANJA - OTKUPA (O) I ODOBRENJE ZA DISKONT

Ugovor br: 007/2013
Kompenzacija br: 8738-2013

A. Vrijednost kompenzacije u Kn: **60.041,00**

Ustupamo Vam potraživanje - dugovanje na otkup prema Ugovoru o ustupanju - otkupu potraživanja - dugovanja, a prema sljedećem pojedinačnom obračunu otkupa, koji dostiže na datum ovoga dokumenta.

Naziv	Diskont%	Iznos	Porez	Ukupno
27 Diskont	4,00	2.401,64	25,00%	3.002,05
Ustupanje potraživanja - dugovanja na otkup na podliježe obvezi PDV-a, dok diskont kao usluga otkupa podliježe obvezi PDV-a.	1. Iznos diskonta			2.401,64
	2. PDV			600,41
	3. Ukupno (1+2):			3.002,05
Uplate u plaćanju. Molimo Vas da vrijednost kompenzacije umanjenu za diskont (st. 4) platite u okviru ugovorene valute na žiro račun: IBAN HR8823400081187036976 Agencija NIKOM - Delnice	4. Vrijednost (A.-1.-2.):			57.038,95
	5. Za uplatu (Kn):			57.038,95

Izjava o međusobnoj kompenzaciji:
Za vrijednost ugovorenog otkupa-usluge diskonta po osnovu ovoga odobrenja s računom ustupanja-otkupa, a u skladu s čl. 195-202 ZOO, te čl.2. Ugovora:
SOVORENE STRANE PROVODE MEĐUSOBNU KOMPENZACIJU (MK)
stavke 3. ovog Odobrenja.

Za primatelja ustupanja - otkupitelja


M.P.

Za agenta - zastupnika

Agencija "NIKOM"
OBRT ZA FINANCIJSKI
KONZALTING I INŽENJERING
TATJANA NIKOLA-TOMAC
DELNICE, Luzinska 22

Rekapitulacija po tarifama:

Oznaka	Osnovica	Porez (%)	Iznos poreza	Ukupno
3.00	2.401,64	25,00	600,41	3.002,05



3 Urose d.o.o.
Stranica 1

/000 d 1151#
301N73 NIKOM DELNICE
801315181310 18:19 3855181310

Razlika između iznosa kompenzacije od 60.041,00 kn (bruto iznos) i iznosa od **57.038,95 kn** koji temeljem ugovorenih uvjeta iz **UGOVORA O USTUPANJU – OTKUPU POTRAŽIVANJA – DUGOVANJA** otkupitelj uplaćuje agentu na žiro račun, zadržavši prihod od 3.002,05 kn odobrenog diskonta s PDV-om koji je na temelju ugovorenih uvjeta Agencija NIKOM odobrila **OTKUPITELJU** te izdani Račun br. 272/999/100 (slika 5.) za odobreni diskont, u primjeru otkupitelj **TONIK d.o.o. Zadar**.

Slika 5. Račun br. 272/999/100

TONIK d.o.o.
 22000 Zadar, Benkovačka 1A
 Tel: 023/340-800, 340-089 Fax: 023/340-753
 IBAN: HR02 2402 0061 1000 4032 6
 OIB: 191541

Zadar, 04.02.14
 Datum izd. 17.02.2014: 3

OTB: 38771145180

NIKOM DELNICE
 LUJIĆINSKA CESTA 22
 51300 Delnice

Organizacijska jedinica (00115) Nab. Hives Katajenić

Ref.br.dok 4999009960

Račun 272/999/100

K-8738

Br	Usluga	Količina	Jed.cij	% rabata	Osnovica	Porez	Fak.vrijednost
1	časa skonto po otkup.kodo.od	60.041,00	0,04		2.401,64	600,41	3.002,05
		Ukupno:	2.401,64		2.401,64	600,41	3.002,05kn

Stopa	Por.osnov	PDV
25%	2.401,64	600,41

Ukupno iznos bez PDV-a 2.401,64kn
 Ukupno porez na dodanu vrijednost 600,41
Cjelokupno za platiti (kn) 3.002,05

Datum ispisane: 04.02.2014, Dostupna plaćanja 04.02.2014. Način plaćanja Virman
 Poziv na broj pri plaćanju: HR02 272999004-191540

Dokument izdat: *[Signature]*
 Odgovorna osoba: *[Signature]*
 Pečat: *[Stamp]*

Sud upisa: Trgovački sud u Zadru MBS: 060014450 Temejni kapital: 1.735.000,00kn, upisan u cijelosti

U našem primjeru priložen je Izvadak br. 38 (slika 6.) od 25. 2. 2014. u kojem se vidi uplata društva TONIK d.o.o. Zadar po kompenzaciji na 60.041,00 kn, od kojeg iznosa je otkupitelj u trenutku uplate oduzeo 3.002,05 kn diskonta (račun društva TONIK br. 272/999/100) te na žiro račun Agencije uplatio iznos od 57.038,95 kn (stavka 68. Izvatka). Tom je uplatom Agencija NIKOM, u ime i za račun klijenta DEL PAKIRANJA d.d. ZAGREB, naplatila nenaplaćeno potraživanje na svoj žiro račun što znači da sva NAPLATA nenaplaćenih potraživanja KLIJENATA, a koju realizira Agencija NIKOM u ime i za račun klijenta, uvijek prođe kroz žiro račun Privredne banke Zagreb, koji u Agenciji NIKOM ima tretman prolaznog žiro računa. Sve uplate na taj žiro račun ulaze umanjene su za ugovoreni diskont plus PDV, koji se kod različitih otkupitelja kreću u rasponu od 3,75 % do 5 % plus PDV.

Slika 6. Izvadak br. 38. Privredne Banke Zagreb

Stranica 7 / 8

Oznaka i šifra valute: HRK 191

Datum izvataka: 25.02.2014.

SWIFT (BIC): PBZGHR2X

Ra un broj: HR88 2340 0091 1670 3697 6

Izvadak br.: 38

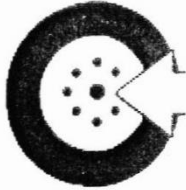
097732

Rbr.	Ra un Naziv i adresa platiitelja/primatelja	Referenca banke Druga referenca Poziv na broj platiitelja Poziv na broj primatelja	Opis pla anija	Šifra namjene Te aj Datum valute Datum izvršenja	Isplata (Duguje)	Uplata (Potražuje)
59.	HR5524020061100045580	2014045861232	POVRAT SREDSTAVA	GDSV 25.02.2014. 25.02.2014.		19.017,10
60.	RIJEKA HR5524020061100045580	HR07 470 HR07 15316 2014045861233	POVRAT SREDSTAVA	GDSV 25.02.2014. 25.02.2014.		19.083,88
61.	RIJEKA HR5524020061100045580	HR07 432 HR07 15316 2014045861243	POVRAT SREDSTAVA	GDSV 25.02.2014. 25.02.2014.		44.650,00
62.	RIJEKA HR8024840081104729193	HR07 398 HR07 15316 2014045544847	Pla anje po cesijama 0506-2014 i 04 71-2014	25.02.2014. 25.02.2014.		39.340,96
63.	HR72386002110032830	HR99 HR00 0506-2014 2014045758208	povrat sredstava	25.02.2014. 25.02.2014.		38.044,93
64.	RIJEKA HR72386002110032830	HR07 10877 HR07 15316 2014045758209	povrat sredstava	GDSV 25.02.2014. 25.02.2014.		31.039,50
65.	RIJEKA HR72386002110032830	HR07 224 HR07 15316 2014045758210	povrat sredstava	GDSV 25.02.2014. 25.02.2014.		38.005,87
66.	RIJEKA HR9825030071100071566	HR07 12294 HR07 15316 2014045802858	POVRAT SREDSTAVA	25.02.2014. 25.02.2014.		19.013,30
67.	51000 RIJEKA HR9825030071100071566	HR07 386 HR07 15316 2014045802859	POVRAT SREDSTAVA	25.02.2014. 25.02.2014.		10.470,29
68.	51000 RIJEKA HR292340009110280525 TONIK D.O.O. ZA TRGOV.TURIZAM I USL UGE ZADAR	HR07 429 2014045842139 HR99 HR02 2502	CESUJE	25.02.2014. 25.02.2014.		57.038,95

INVEST BANKA

Agencija NIKOM prema ugovorenim uvjetima u **članku 7. stavku 1. UGOVORA O POSREDOVANJU I ZASTUPANJU br. 328/2013.** uplaćuje klijentu DEL PAKIRANJE d.o.o. naplaćeni bruto iznos kompenzacije umanjen za diskont plus PDV (57.038,95 kn), od kojeg iznosa oduzima još 2 % te kroz **ZBROJNI RAČUN** (slika 7.) iskazuje agencijsku proviziju od 1 % do 5 % diskonta kao prolaznu stavku.

Slika 7. Zbrojni račun



AGENCIJA „NIKOM“

financijski konzalting i inženjering

vl. Tatjana Nikola - Tomac, OIB: 38771145180, PDVid: HR38771145180
 Lujzinska cesta 22, 51300 Delnice, Hrvatska; MB: 9058425
 Tel.: +385 51 81 22 83, Fax: +385 51 81 22 89, +385 51 81 31 06
 E-mail: nikom@nikom.hr, Web: www.nikom.hr

Klijent
DEL PAKIRANJA d.d.
 KANALSKI PUT 14a
 10000 ZAGREB
 OIB: PDV id:

Datum: 9:48 20/02/2014
 Isporuka: 20/02/2014
 Dospijeće: 20/02/2014

Zbrojni račun Br. 924/A/20
Obrazac R1

Operator: Helena Pelko
 Način plaćanja: Transakcijski račun

VRIJEDNOST USLUGA I DR. VEZANIH TROŠKOVA U IME I ZA RAČUN KLIJENTA - NALOGODAVCA, A NA OSNOVU
 IGOVORA O USTUPANJU - OTKUPU POTRAŽIVANJA - DUGOVANJA:

Ugovor br. 328/2013
 Kompenzacija br: 8738
 Vrijednost: 60.041,00

*Zarada
 agente + PDV*

Naziv	Provizija%	Iznos	Porez	Porez iznos	Ukupno
3.00 Usluge agenata (25%)					
21 Agencijska provizija 1	1.00	600,41	25,00%	150,10	750,51
22 Agencijska provizija 2	0.00	0,00	25,00%	0,00	0,00
Ukupno:	1.00	600,41		150,10	750,51
3.01 Prolazne stavke III					
23 Otkup potraživanja	5.00	3.002,05	25,00%	750,51	3.752,56
Ukupno:	5.00	3.002,05		750,51	3.752,56

PDV na prolazne stavke prema čl. 4 Pravilnika o PDV pripada klijentu-nalogodavcu. Iznos bez PDV 3.602,46
 Uputa o obračunu: Po obavljenoj obračunskoj naplati s uporabom otkupa i žiralne naplate, prenosimo Vam sredstva po obračunu: PDV 900,61
 Ukupni iznos: 4.503,07

Ukupno obračunski naplaćeno: 60.041,00
 Troškovi naplate: 4.503,07
 Za doznaku: 55.537,93

*odobreni dio
 veze Tonib
 +
 Interni nabog*

IZJAVA O MEĐUSOBNOJ KOMPENZACIJI:

Za vrijednost troškova naplate na osnovu ove fakture u skladu s člancima 195-202 ZOO, temeljem članka
 7. Ugovora o posredovanju-zastupanju i ovom obračunu ugovorene strane provode
 međusobnu kompenzaciju (MK).

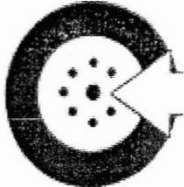
tekapitulacija po tarifama		
3.00 Usluge agenata (25%)	600,41	K751,05000
PDV 25,00%	150,10	K260,50000
Ukupno tarifa	750,51	
3.01 Prolazne stavke III	3.002,05	K143,00000
PDV 25,00%	750,51	K143,00000
Ukupno tarifa	3.752,56	
Sveukupno	4.503,07	K120
MK-ZR	4.503,07	K220 K120

Agencija "NIKOM"
 OBRT ZA FINANCIJSKI
 KONZALTING I INŽENJERING
 TATJANA NIKOLA-TOMAC
 DELNICE, Lujzinska 22

*1. Tonib 3.002,05
 2. Interni nabog + 750,51
 = 3.752,56*

Budući da je u svojim pregovorima agent postigao povoljniji diskont od 4 % iskazan u obračunu ustupa (a klijentima uvijek iskazan diskont od 5 %), tada se kroz interni dokument **INTERNI NALOG** (slika 8.) Agencija zadužuje za PDV na 1 % koji se iskazuje kao razlika između 5 % diskonta iskazanog u Zbrojnom računu i 4 % diskonta koji je Agencija odobrila otkupitelju.

Slika 8. Interni nalog



AGENCIJA „NIKOM“

financijski konzalting i inženjering

vi. Tatjana Nikola - Tomac, OIB: 38771145180, PDVid: HR38771145180
 Lujzinska cesta 22, 51300 Delnice, Hrvatska; MB: 9058425
 Tel : +385 51 81 22 83, Fax: +385 51 81 22 89, +385 51 81 31 06
 E-mail: nikom@nikom.hr, Web: www.nikom.hr

Klijent

DEL PAKIRANJA d.d.

KANALSKI PUT 14a
 10000 ZAGREB
 OIB: PDV id:

Datum: 8:42 26/02/2014
 Isporuka: 26/02/2014
 Dospijeće: 26/02/2014

Interni nalog Br. **843/A/30**
Obrazac R1

Operater: Helena Pelko
 Način plaćanja: Transakcijski račun

TEMELJEM IZVRŠENE USLUGE OTKUPA POTRAŽIVANJA KROZ VIŠESTRUKU KOMPENZACIJU U IME I ZA RAČUN GORE NAVEDENOG KLIJENTA - NALAGODAVCA:

Kompensacija br. 8738 ✓
 Vrijednost: 60.041,00 ✓

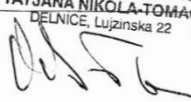
dajemo nalog računovodstvu da dolje nastalu pozitivnu razliku knjiži u prihod i obvezu PDV-a

	Naziv	Provizija%	Iznos	Porez	Ukupnc
25	Zaračunati otkup klijentu prema ZR <i>200924</i>	5,00	3.002,05	25,00%	3.752,56
26	Zaračunati otkup od strane otkupitelja <i>TONIK</i>	-4,00 ✓	-2.401,64	25,00%	-3.002,05
Iznos bez PDV					600,41
PDV					150,10
Vrijednost:					750,51

Rekapitulacija po tarifama:

Oznaka	Osnovica	Porez (%)	Iznos poreza	Ukupno
3,00	600,41	25,00	150,10	750,51

Agencija "NIKOM"
 OBRTNA FINANCIJSKI
 KONZALTING I INŽENJERING
TATJANA NIKOLA-TOMAC
 DELNICE, Lujzinska 22 2



© Lirose d.o.o.

Stranica 1

Iznos od 55.537,93 kn Agencija uplaćuje na žiro račun klijenta (**slika 9. IZVADAK br. 35. od 20. 2. 2014.**), uz prateći **ZBROJNI RAČUN** br. 924/A/20 od 20. 2. 2014. koji Agencija NIKOM izdaje klijentu na dan izvršene uplate naplaćenog potraživanja (**IZVATKA br. 35 od 20. 2. 2014.**) u kojem **agencija uplaćuje 55.537,93 kn rn.br. 3.** svojem klijentu DEL PAKIRANJE d.d., odnosno naplaćeno potraživanje. Budući da sve uplate Otkupitelja ulaze u žiro račun Agencije NIKOM kod Privredne banke Zagreb, a sve isplate klijentima Agencije NIKOM izlaze sa žiro računa kod Privredne banke Zagreb, žiro račun Agencije ima tretman prolaznog računa na kojem se odvija promet sve naplate koju agencija izvrši u ime i za račun svojih klijenata tijekom jedne poslovne godine.

Slika 9. Izvadak br. 35. Privredne banke Zagreb

Rbr.	Ra un Naziv i adresa platitelja/primatelja	Referenca banke Druga referenca Poziv na broj platitelja Poziv na broj primatelja	Opis plaćanja	Datum izvatka: 20.02.2014.	Oznaka i šifra valute:	Stranica 1 / 5
1.	HR2024840081100145374	HR99 2014042003289	PL_PO KOMP. 0173 A PO UGOVORU	20.02.2014.	HRK 191	
2.	ZAGREB HR2024840081100145374	HR00 0173-0 2014042003271	PL_PO KOMP. 8926 A PO UGOVORU	20.02.2014.	213.204,98	
3.	ZAGREB HR2024840081100145374 DEL PAKIRANJA D.D.	HR00 8926-0 2014042003282	PL_PO KOMP. 8738 A PO UGOVORU	20.02.2014.	721.600,71	
4.	ZAGREB HR9023600001101279132	HR99 2014042003286	PL_PO KOMP. 0425 A PO UGOVORU	20.02.2014.	711.514,56	
5.	ZAGREB HR5023400091166021682	HR00 0425-0 2014042095846	PL_PO KOMP. 0939 A PO UGOVORU	20.02.2014.	203.118,83	
6.	AKOVEC HR1723400091150165007	HR99 2014042095848	PL_PO KOMP. 0940 A PO UGOVORU	20.02.2014.	9.511,67	
7.	HR9421840081100670655	HR00 0940-1 2014041775795	PRIHOD AG. OD 03.02. do 07.02. 2014	20.02.2014.	92.613,89	
8.	DELNICE HR1223400091117029294	HR99 2014041910519	PL_PO KOMP. 0719 A PO UGOVORU	20.02.2014.	55.537,93	
	RIJEKA	HR00 0719-0		20.02.2014.	6.771,18	
					7.521,76	
					7.328,57	
					78.838,83	
					5.311,29	

PRIVREDNA BANKA ZAGREB

OIB: 02535697732

Izvadak br.: 35

Ra un broj: HR88 2340 0091 1670 3697 6

OIB: 38771145180

Naziv i adresa klijenta: AGENCIJA NIKOM OBRT ZA FIN.KONZALTING I INŽENJERING, LUJZINSKA 22, DELNICE

Datum izvatka: 20.02.2014.

SWIFT (BIC): PSZGHR2X

Oznaka i šifra valute:

HRK 191

Stanje prethodnog izvatka:

213.204,98

Ukupni dugovni promet na dan:

721.600,71

Ukupni potražni promet na dan:

711.514,56

Novo stanje:

203.118,83

Šifra namjene

Tečaj

Uplata (Potražuje)

Datum valute

Datum izvršenja

BRANKA ŠTAMBO

Financijska agencija specijalizirana je za naplatu potraživanja putem ugovorne kompenzacije te dobro poznaje robne i uslužne tokove u privredi RH te djelatnosti svih trgovačkih društava i obrta i njihovu međusobnu povezanost. Financijska agencija svoju registriranu djelatnost obavlja moralno i odgovorno prema svojem klijentu te preuzetu naplatu potraživanja mora izvršiti u ime i za račun klijenta, a naplaćeno potraživanje na svoj transakcijski račun mora uplatiti na transakcijski račun svojeg klijenta, zadržavši na svojem računu samo diskont i agencijsku proviziju uvećanu za pripadajući PDV. Na taj način ubrzava proces proizvodnje i prodaje trgovačkih roba i izvršenje usluga uz sigurnu naplatu bez rizika. Ujedno financijska agencija na temelju svojeg iskustva u poslovanju te sofisticiranim informatičkim programima pruža svojim klijentima besplatne usluge poslovnog savjetovanja o poslovanju s njegovim sadašnjim i budućim kupcima.

Svakodnevnim kontaktima sa stotinama poduzetnika u gotovo dvadesetogodišnjem iskustvu Agencije, 80 % blokiranih poduzetnika može sigurno nastaviti svoju poduzetničku aktivnost ako im se omogući njihova naplata nenaplaćenog potraživanja, od kupaca koji isto tako imaju nemogućnost naplate svojih potraživanja. Preostalih 20 % blokiranih poduzetnika blokirano je jer su trošili više nego što su zaradili ili nisu mogli naplatiti svoja potraživanja uslijed čega je njihova funkcija kroz dulje vrijeme zamrla, aktivnost se potpuno smanjila te nisu uspjeli pronaći rješenje za naplatu nenaplativog potraživanja. Obveze su se pritom nagomilale te su blokirani od strane porezne uprave, banaka ili dobavljača, a njihovi vjerovnici u konačnici moraju ili će biti prisiljeni otpisati svoja potraživanja.

U uvjetima tržišne nelikvidnosti Agencija NIKOM omogućava mnogim malim i srednjim poduzećima normalno funkcioniranje u njihovim poslovnim djelatnostima, i to na način da ne sužavaju svoje tržište zbog straha da prodanu robu ili uslugu neće naplatiti. Uz pomoć svojeg financijskog agenta poduzeća kao korisnici usluge Agencije NIKOM šire tržište poslovanja i sigurno naplaćuju. Time Agencija pomaže poduzetnicima da sigurnije nastupaju na tržištu te nastave svoju djelatnost uz održavanje pune likvidnosti i solventnosti. Uz pomoć Agencije NIKOM koja ima puno širi uvid u bonitete trgovačkih društava i obrta od samih poduzetnika, poduzeća kontrolirano šire svoja tržišta na poslovne partnere koji imaju bonitetne mogućnosti. Na taj način Agencija NIKOM sagledava cjelokupno poduzetništvo te tijekom svojeg rada dobiva niz informacija koje klijentu pomažu u naplati potraživanja i njegovu nastavku radnog procesa. Na primjer, potiče klijenta na daljnju suradnju i s kupcima od kojih je poduzetnik

odustao s obzirom na to da je vrijeme od fakturiranja do naplate fakture predugo trajalo. S pomoću ugovornih višestrukih financijskih kompenzacija Agencija NIKOM pokreće, ugovara te provodi, odnosno naplaćuje nenaplaćeno potraživanje na temelju sljedećeg principa naplate: naplatom otvorenog potraživanja kupca – dužnika Agencija omogućava naplatu nenaplaćenog potraživanja svojem klijentu. Postavi li se da je u dužničko-vjerovničkom lancu, svaki dužnik ujedno, a vjerovnik zatvaranjem takvoga kompenzacijskog lanca dolazi do naplate potraživanja za koju je klijent opunomoćio Agenciju. Poduzetnik nije mogao naplatiti potraživanje od svojeg kupca jer njegov kupac nije mogao naplatiti svoje potraživanje od svojeg kupca. Povezujući sve u jedan višestruki lanac naplate kroz ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju dolazi do naplate sredstava koje Agencija NIKOM uplaćuje na žiro račun svog klijenta (principala) te time i likvidnih sredstava za ugovorne klijente Agencije. Klijent na taj način dolazi do željene likvidnosti te konačno može nastaviti plaćati svoje obveze prema državi, zaposlenicima, dobavljačima i novi poslovni ciklus može ponovno započeti.

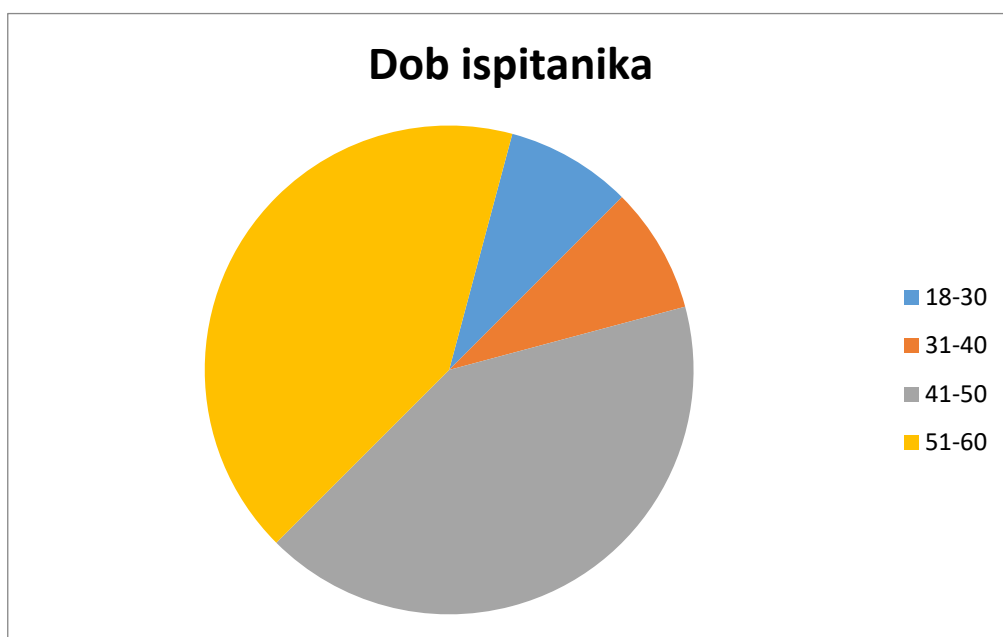
Primjenom ugovorne višestruke financijske kompenzacije kao financijskog proizvoda Agencija NIKOM svojim dugogodišnjim iskustvom, znanjem i stručnim savjetima poduzetnicima pruža jaku financijsku potporu, pomaže im prevladati poteškoće izazvane nelikvidnošću te izbjeci izglednu financijsku propast uslijed nemogućnosti naplate potraživanja.

4.3. Analiza istraživanja poslovnih subjekata učesnika u ugovornim višestrukim financijskim kompenzacijama

U istraživanju je sudjelovalo 13 ispitanika iz različitih gospodarskih grana i malog, srednjeg i velikog poduzetništva iz različitih dijelova Republike Hrvatske. Većina sudionika rukovoditelji su i članovi Uprava poduzeća te voditelji financijskih odjela poduzeća koja su bila predmet istraživanja.

Sociodemografska obilježja istraživanja pokazala su sljedeće:

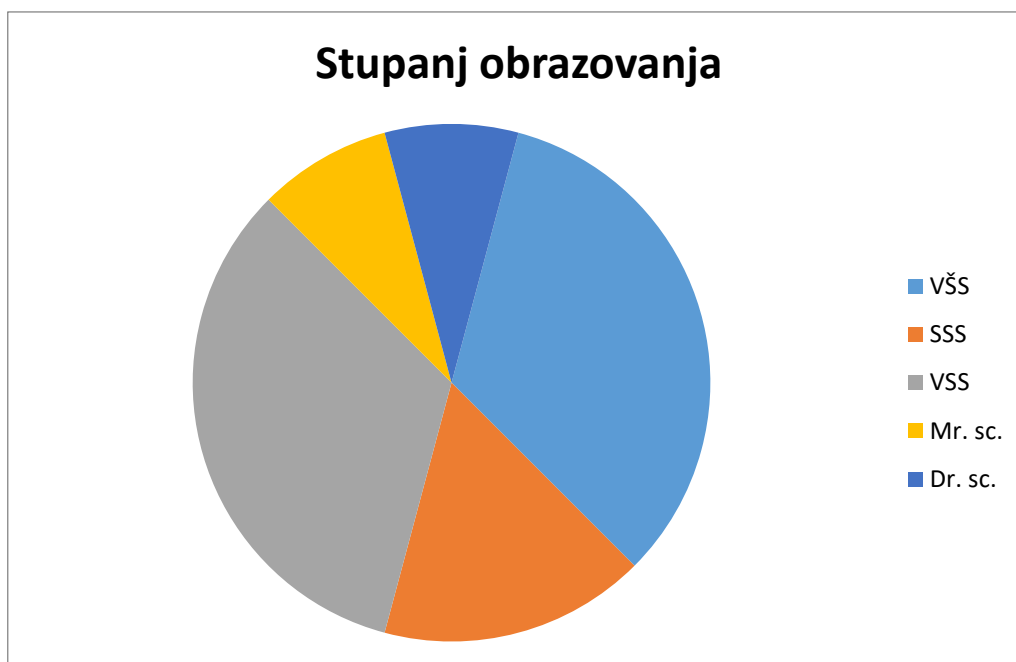
Grafikon 1.: Dob ispitanika



Izrada: autor, 2018.

Dob ispitanika od 41 – 50 godina i 51 – 60 godina zauzima po 42 % ukupne dobi ispitanika, dok je s po 8 % ispitanika obuhvaćeno u dobi od 31 – 40 i 18 – 30 godina.

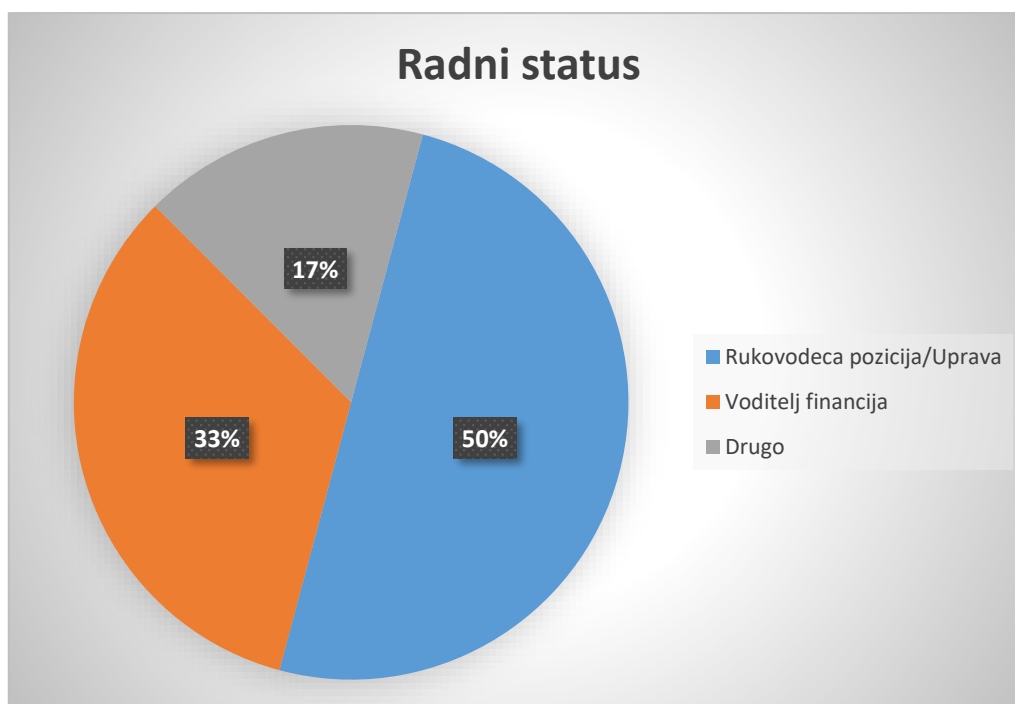
Grafikon 2.: Stupanj obrazovanja ispitanika



Izrada: autor, 2018.

Većina ispitanika ima visoku stručnu i srednjoškolsku stručnu spremu s po 33 %, magistri i doktori znanosti zauzimaju po 8 %, dok je sudionika s višom stručnom spremom bilo 18 %.

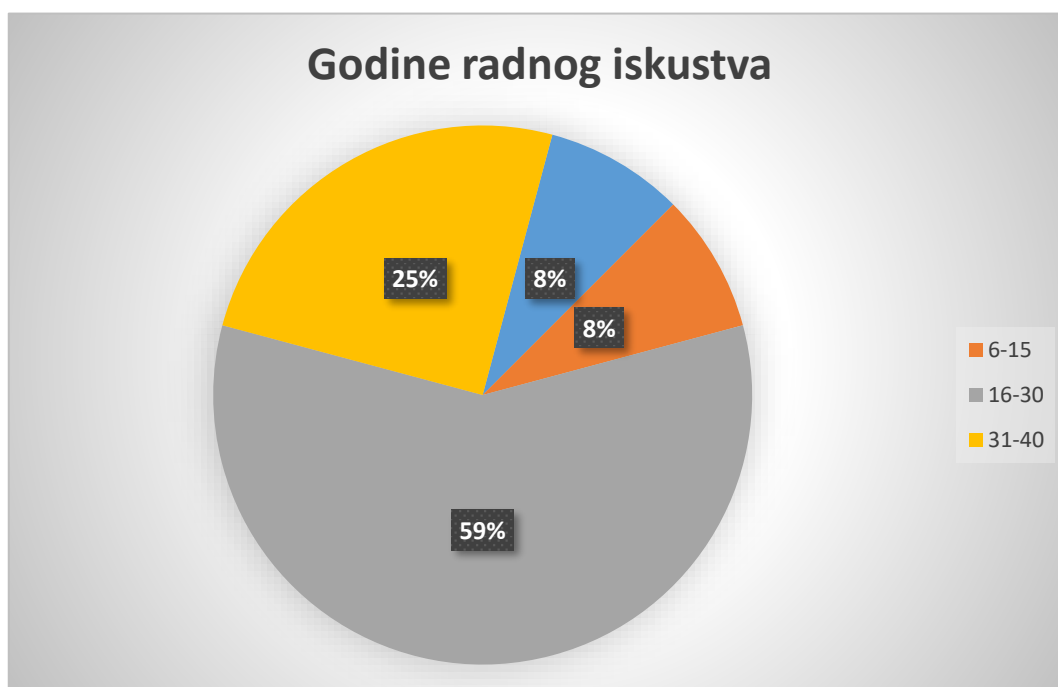
Grafikon 3.: Radni status ispitanika



Izrada: autor, 2018.

Većina ispitanika od 50 % nalazi se na vodećim pozicijama u poduzeću, voditelji financija čine 33 %, a druge pozicije obuhvaćaju 17 %.

Grafikon 4.: Godine radnog iskustva ispitanika



Izrada: autor, 2018.

U istraživanju je sudjelovalo 58 % ispitanika sa 16 – 30 godina radnog iskustva, 25 % ispitanika s 31 – 40 godina radnog iskustva, 8 % ispitanika sa 6 – 15 godina radnog staža te 9 % ispitanika s 0 – 5 godina radnog staža.

Dob ispitanika, pozicije u organizacijama ispitanika te godine radnog iskustva idu u prilog istraživanju jer su iznimno i raznoliko radno i životno iskustvo i dob ispitanika te pozicija više pridonijeli kvaliteti istraživanja.

Ispitanici u istraživanju posluju u kemijskoj, prehrambenoj i farmaceutskoj industriji, međunarodnom prijevozu, trgovini, turizmu i putničkoj agenciji, uslugama reklama i ekonomske propagande, financijskom i uslužnom sektoru, ugostiteljstvu, izvozu i uvozu, građevini te trgovini na veliko drvom, građevinskim materijalom i sanitarnom opremom, trgovini na malo u prodavaonicama hranom, pićima i duhanskim proizvodima, trgovini na veliko dijelovima i priborom na motornim vozilima te popravkom motornih vozila i motocikala, djelatnosti pakiranja, administrativnih i pomoćnih uslužnih djelatnosti te prerađivačkoj industriji.

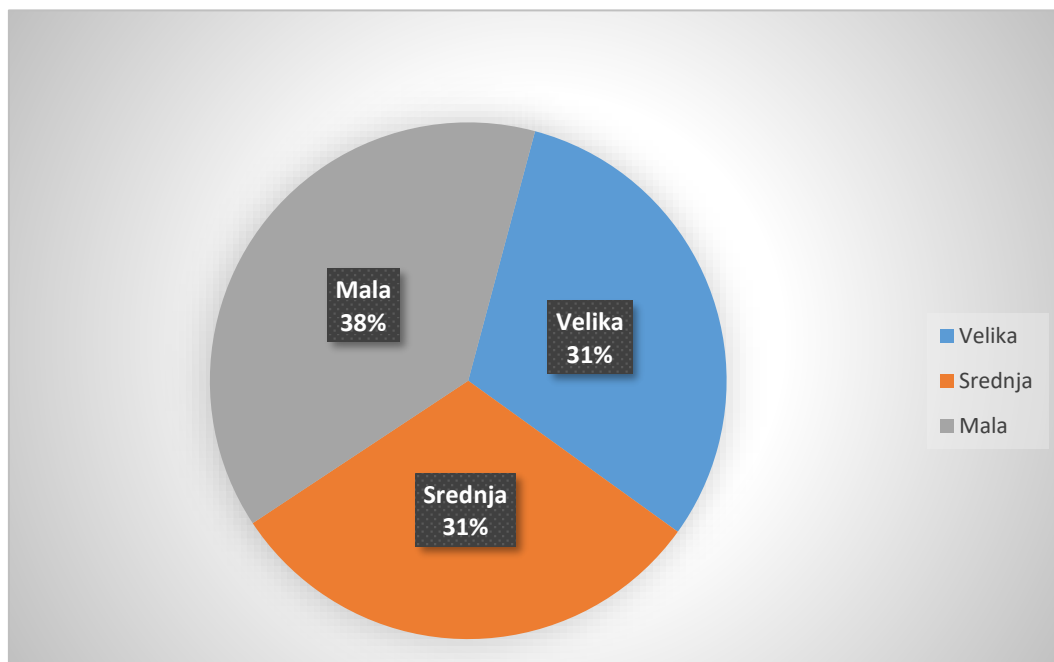
Naplatu potraživanja kao glavnu prepreku likvidnosti u poslovanju navelo je 92 % sudionika.

Ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju upotrebljava 92 % ispitanika, 54 % ispitanika uz ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju upotrebljava i kredit, 23 % ispitanika uz ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju upotrebljava i faktoring te 15 % ispitanika uz ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju upotrebljava i druge financijske modele, npr. eskontne mjenice.

U istraživanju su sudjelovali klijenti (5) i faktori (4) te sudionici (4) ugovorne višestruke financijske kompenzacije. Na taj način omogućen je sveobuhvatniji i bolji uvid i doprinos ugovorne višestruke financijske kompenzacije u odnosu na druge financijske modele.

Istraživanjem su obuhvaćena mala (5), srednja (4) i velika poduzeća (4).

Grafikon 5. Veličina poduzeća obuhvaćena istraživanjem



Izrada: autor, 2018.

Provedeno istraživanje pokazalo je da ugovorna višestruka financijska kompenzacija ima utjecaja na likvidnost poduzeća, i to neovisno o kojoj gospodarskoj grani se radi te je li akter manje, srednje ili veliko poduzeće. U poduzećima u kojima se ugovorna višestruka financijska

kompenzacija upotrebljava više od 50 % „brži je protok novca te je brže zatvaranje različitih partnera”. Također, može se primijetiti da poduzeća koja ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju upotrebljavaju u najvećem postotku, ujedno je upotrebljavaju i najdulje. No, i u poduzećima koja ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju upotrebljavaju u postotku manjem od 50 % (najčešće 30 %), brzina povrata obrtnih sredstava „primjetno se je povećala, ubrzala je i olakšala naplatu potraživanja te je smanjila *cash gap* (novčani jaz) za prosječno 30 dana”. Za neka od poduzeća sudionika glavnu korist predstavljaju dodatna zarada i lakše izvršavanje obveza te im ugovorna višestruka financijska kompenzacija pruža sigurnost da će poduzeća novac dobiti na vrijeme, „van svake sumnje poboljšava brzinu povrata obrtnih sredstava”, povećava likvidnost poduzeća, omogućava dodatnu zaradu kod dobavljača te pomaže u plaćanju obveza prema dobavljačima. Ugovorna višestruka financijska kompenzacija ima pozitivan utjecaj na poslovanje, pomaže kod „održavanja i započinjanja suradnje s financijski lošije stojećim tvrtkama ili tvrtkama koje ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju uzimaju kao prvi izbor naplate potraživanja što svim sudionicima ugovorne višestruke financijske kompenzacije pruža sigurnost”.

Ugovorna višestruka financijska kompenzacija omogućava naplatu potraživanja posebno od dijela kupaca koji je preferiraju ili koji imaju otežanu likvidnost. Primjena ugovorne višestruke financijske kompenzacije utječe na pokretanje investicija i ostalih ulaganja za koja poduzeća nisu trebala sredstva iz kredita, odnosno nisu se trebala zaduživati. Uz ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju poduzeća brže zatvaraju obveze, posebno na kratke rokove plaćanja, postiže se brži obrtaj robe i novca te time i brže podmirenje tekućih obveza i postizanje boljih tržišnih uvjeta.

Doprinosi ugovorne višestruke financijske kompenzacije u odnosu na druge modele višestruki su što potvrđuje da čak 92 % poduzeća sudionica istraživanja preferira ugovornu višestruku financijsku kompenzaciju kao svoj prvi odabir financijskog modela, zatim slijedi kredit s 54 %, faktoring s 23 % te drugi financijski modeli s 15 %. Ugovorna višestruka financijska kompenzacija ubrzava i pojeftinjuje proces naplate potraživanja jer s primjenom ugovorne višestruke financijske kompenzacije, istovremeno prestaje više obveza, a time i više uzajamnih tražbina. Nadalje, prijebijem se omogućava obračunsko ispunjenje vjerovnikove tražbine kada je to potrebno, smanjuje se potreba za gotovinskim plaćanjem čime se u gospodarskom sustavu poboljšava bezgotovinsko poslovanje te suzbija nelikvidnost pravnog

subjekta. Po svemu navedenom ugovorna višestruka financijska kompenzacija razlikuje se od svih drugih financijskih modela naplate potraživanja.

5. ZAKLJUČAK

Zbog sve prisutnije nelikvidnosti poduzeća pogoršava se položaj poduzetništva. Ključne prepreke njegovu rastu i razvoju jesu kapitalna ograničenja, nedostatak znanja, neprilagođen institucionalni okvir koji ih ne prati dovoljno i adekvatno te problemi u pristupu financiranju. Zbog svega toga mala i srednja poduzeća brzo nastaju, rastu i nestaju, a njihovo je financiranje ograničeno brojnim čimbenicima koji određuju brzinu, kvalitetu procesa te rizičnost kreditiranja.

Sustav poticaja malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj je fragmentiran, poticaji su više usmjereni na velika i sigurnija poduzeća, a temeljni problem predstavljaju nelikvidnost i nedostatak kapitala. Poslovni subjekti moraju efikasno upravljati kratkoročnim radnim kapitalom kako bi osigurali likvidnost poduzeća dok istovremeno ulažu viškove novca i pravovremeno podmiruju svoje obveze prema vjerovnicima. U trenutku kada se poslovni subjekt nađe u poziciji nedostatnoga radnog kapitala, to znatno umanjuje bonitet i rejting poslovnog subjekta kod financijskih institucija što uvećava financijske troškove te umanjuje povrat na uloženi vlasnički kapital zbog propuštanja ulaganja.

Budući da je upravljanje likvidnošću jedan od najvažnijih zadataka kod upravljanja poslovnim subjektom, novčani jaz (dani vezivanja zaliha + dani vezivanja kupaca - dani vezivanja dobavljača) mora biti financiran. Poduzetnici se često hvale brzim rastom prodaje, ali ujedno se žale da moraju posuđivati novac za redovito poslovanje. Posljedica nenaplaćenih potraživanja jest slabljenje novčanog toka poduzeća te trošak ili smanjenje dobiti za vjerovnike čime gube nove poslovne prilike.

U financiranju tekuće likvidnosti mnogi se poduzetnici oslanjaju na prekoračenja po poslovnom računu, kredite po transakcijskim računima i druge vrste kratkoročnih kredita. Pri suočavanju problema s likvidnošću za poduzeće je najvažnije fokusiranje na odnose s kupcima što se za potrebe upravljanja likvidnošću i rizicima temelji ponajprije na dobro isplaniranom i organiziranom procesu naplate te se time osigurava brži i veći priljev novca po osnovi naplate potraživanja. Upravo u tom procesu naplata potraživanja putem ugovorne višestruke financijske

kompenzacije kao oblika obračunske naplate pokazala se sjajnim rješenjem i izlazom za mnoga poduzeća koja uspješno mogu nastaviti svoja poslovanja.

Financijski alat ugovorna višestruka financijska kompenzacija temelji se na principu dobrovoljnosti svih učesnika višestruke kompenzacije koji međusobno i dobrovoljno rješavaju svoje odnose koji su proizašli iz dužničko-vjerovničkih odnosa.

Potraživanja i dugovanja koja se rješavaju ugovornom višestrukom financijskom kompenzacijom mogu biti i dospjela i nedospjela, a nema zapreke da se rješavaju i zastarjela potraživanja jer su odnosi unutar ugovorne višestruke financijske kompenzacije zasnovani na načelu slobode uređivanja obveznih odnosa, a sama višestruka kompenzacija predstavlja UGOVOR između učesnika.

Učinci ugovorne višestruke financijske kompenzacije nastupaju od dana sklapanja sporazuma, a danom potpisa i pečata zadnjeg sudionika kompenzacija završava i postaje financijsko-poslovni dokument koji se knjiži u poslovnim knjigama svakog sudionika kao konačna faza naplate i plaćanja. Istraživanje je potvrdilo da je ugovorna višestruka financijska kompenzacija kao financijski alat vrlo efikasna u naplati potraživanja i plaćanju obveza.

Naplata potraživanja putem financijskog modela ugovorne višestruke financijske kompenzacije primjenjiva je i u dobrim i lošim poduzetničkim vremenima te omogućava poduzetnicima normalno funkcioniranje poslovanja. U uvjetima tržišne nelikvidnosti ugovorna višestruka financijska kompenzacija omogućava poduzetnicima sigurnost u nastupanju na tržištu te nastavak poslovne djelatnosti uz održavanje pune likvidnosti i solventnosti mogućnost kontroliranog širenja svoga tržište na poslovne partnere koji imaju bonitetne mogućnosti.

Ugovorna višestruka financijska kompenzacija idealan je model za male i srednje poduzetnike jer na taj način dobivaju svoje financijske konzultante koji ih prate u realizaciji poduzetničke aktivnosti, savjetuju ih i pomažu im u mnogim financijskim aktivnostima te im osiguravaju likvidna sredstva.

Poduzetnička aktivnost bez opterećenja s problemom likvidnosti pomaže poduzetniku da se fokusira na realizaciju novih ideja i ostvarenje novih niša na tržištu čime postiže *win-win*

poslovnu strategiju. Pri tome se financijski agent mora ponašati etično čuvajući poslovnu tajnu svojeg klijenta kao da je njegova te ne smije niti u jednom trenutku narušiti takav odnos.

U uvjetima slobodnog protoka kapitala u kojem je privatno poduzetništvo u zamahu razvoja, sloboda i omogućavanje slobodnog odlučivanja poduzetnika u njegovu razvojnom procesu treba biti maksimalna kako bi se omogućilo stvaranje novih vrijednosti kroz provođenje novih ideja i kreativnosti. Država bi od takvog poduzetništva imala puno veće koristi jer bi naplatila više poreza. Poželjno je da ekonomska politika države prepozna veliku mogućnost rješavanja nelikvidnosti u ugovornoj višestrukoj financijskoj kompenzaciji te ublaži zakonsku odredbu zabrane provođenja kompenzacija, cesija, asignacija, odnosno obračunskog načina plaćanja poduzetniku koji je u blokadi, posebno uzimajući u obzir da ova zabrana potječe još iz vremena kada je privatno poduzetništvo bilo u povojima, a društvena poduzeća imala su primat.

Nadalje, u skladu s člankom 322 Zakona o obveznim odnosima⁵² i člankom 14 stavkom 2. Zakona o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima⁵³ zabranjeno je potpisivati obračunska plaćanja u slučaju blokade. Međutim, ako je poduzetnik u blokadi, tada ne može plaćati porez, plaće radnicima i dr. i ulazi u novi problem te je zakonski pristup potpuno pogrešan jer poduzetnik u suradnji s financijskom agencijom može naplatiti svoja nenaplaćena potraživanja, a primljenom uplatom naplaćenog potraživanja na žiro račun izlazi iz blokade i može nastaviti s normalnim poslovanjem te prikupiti nova novčana sredstva kako bi mogao poslovati dalje, isplatiti plaće i obveze prema svima drugima. Malo i srednje poduzetništvo imaju važnu ulogu u gospodarskom razvoju te zbog svojeg doprinosa povećanju zaposlenosti, rastu izvoza, inovativnosti i ubrzanju razvitka gospodarstva u svakoj državi trebaju imati dugoročno orijentiranu zakonsku i drugu podršku.

Bit je poduzetništva stvaranje nove vrijednosti i postizanje poslovnog uspjeha onih poduzetnika koji daju maksimalan doprinos u realizaciji svojih ideja. Uz višu razinu informiranosti poduzetnika o svim mogućnostima ulaganja kod agencija, banaka i institucija

⁵² ZOO, op.cit., čl.322.

⁵³ ZPONS, op.cit., čl.14. st.2.

koje se bave problematikom ulaganja u poduzetništvo i izradom poslovnih planova te praćenjem poduzetnika u poslovanju, moguć je veći rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva⁵⁴.

Bez primjene ugovorne višestruke financijske kompenzacije mnogi bi poduzetnici sa svojom djelatnošću bili već davno izvan funkcije i u uvjetima teške blokade država bi uprihodila manje poreza, a mnogi bi radnici ostali bez posla. Ugovorna višestruka financijska kompenzacija stvorena je na tržištu upravo kao potreba za likvidnim sredstvima te potreba za bržom naplatom nenaplaćenog potraživanja u teškim uvjetima nelikvidnoga gospodarstva. Zato je vrlo važno da se prepozna važnost ugovorne višestruke financijske kompenzacije kao jako vrijednog i vrlo poželjnoga financijskog alata.

Istraživanje je pokazalo da primjena ugovorne višestruke financijske kompenzacije pomaže poduzetnicima u skraćivanju roka naplate potraživanja, poboljšava operativnu likvidnost tvrtke te omogućava sigurniji nastup na tržištu u prodaji roba i usluga jer je naplata potraživanja sigurna i moguća. Poduzetnik ne sužava svoje tržište zbog straha od nemogućnosti naplate, već na tom istom tržištu i dalje radi, proizvodi i prodaje zadržavajući kupce koji opet rado prihvaćaju taj oblik plaćanja jer kroz njega naplaćuju svoje nenaplaćeno potraživanje. Takav način rada omogućava korisnicima ugovorne višestruke financijske kompenzacije prodaju roba i usluga onim kupcima koji sporo plaćaju zbog vlastite nenaplaćene realizacije te zbog tog razloga nerijetko dolazi do raskida poslovnog odnosa zbog straha od nemogućnosti naplate potraživanja. Poslovni odnos s financijskom agencijom korisnicima ugovorne višestruke financijske kompenzacije omogućava povećanje opsega proizvodnje i širenje tržišta bez straha i rizika jer uz njih stoji agencija, odnosno partner sa svim svojim programskim rješenjima, iskustvom i informacijama o trenutnom stanju likvidnosti poduzeća na tržištu, njihovim poslovnim rezultatima i trenutnim blokadama, a sve navedene informacije klijenti upotrebljavaju za sigurniji nastup na tržištu te izbjegavanje mogućih rizika.

Premda za mnoge poduzetnike postaje prekasno jer su njihovi dužnici već blokirani ili potpuno propali, za mnoge od njih postoji izlaz, i to upravo kroz naplatu potraživanja putem ugovorne višestruke financijske kompenzacije.

⁵⁴ Pešić, M. (2011), Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, *Ekonomski Vjesnik/Econviews: Review of contemporary business, entrepreneurship and economic issues*, Vol. XXIV No.2, str.434.

Ugovorna višestruka financijska kompenzacija omogućava poduzetnicima da dođu do likvidnih sredstava te time ispune sve svoje financijske obveze. Na taj način poduzetnik ne samo da ne zaustavlja proces djelatnosti od nabave roba i usluga do prodaje i naplate potraživanja već se poslovni proces neometano nastavlja. Ugovorna višestruka financijska kompenzacija pomaže poduzetnicima prebroditi financijske probleme te omogućava poslovni razvoj i napredak, posebno u recesijskim godinama u ekonomski nestabilnom gospodarstvu.

Istraživanje je potvrdilo pozitivan utjecaj ugovorne višestruke financijske kompenzacije na likvidnost poduzeća i odgovorilo na pitanja kako ugovorna višestruka financijska kompenzacija utječe na likvidnost pravnih subjekata te koji su njezini doprinosi u odnosu na druge financijske modele.

LITERATURA

KNJIGE

1. Berger, R. (2008) prema Cvijanović et al. *Financiranje malih i srednjih poduzeća*, HVCA, Zagreb, str.20.
2. Cigoj, S. (1981) *Teorija obligacij*, Uradni list, Ljubljana, str.436.
3. Gorenc, V. (1998) *Zakon o obveznim odnosima s komentarom*, Pravna Bibliotheka, Zagreb
4. Helfert, E.A. (1991) *Techniques of financial analysis*, Business one Irwin, Boston, str.105.
5. Ljubić, D. (2013) *Modeli upravljanja rizicima naplate potraživanja u uvjetima smanjene likvidnosti*, Sveučilište u Dubrovniku
6. Ruža, F. et al. (2002) *Ekonomika poduzeća: Uvod u poslovnu ekonomiju*, TIVA Varaždin, str.64.
7. Šimunec, N. et al. (2006) *Plaćanje i osiguranje plaćanja u zemlji*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb
8. Vukičević, (2006) *Financije poduzeća*, Golden - marketing, Tehnička knjiga, Zagreb, str.217.
9. Žager, K. et al. (2008) *Analiza financijskih izvještaja*, MASMEDIA, Zagreb, str.177.

ČASOPISI I STRUČNE PUBLIKACIJE

1. Belak, V. (2014) *Analiza poslovne uspješnosti*, RRIF, str.1.
2. Brnić, M. (2009) *Upravljanje potraživanjima od kupaca*, RRIF, br.4/09, str.104.
3. Gorenc, V. (2015) *Ugovor o faktoringu u svjetlu novog Zakona o faktoringu*, RRIF, br.1/15, str.291.
4. Jašić, T. (2017) *Analiza poslovanja i kreditne sposobnosti društva putem financijskih pokazatelja*, RRIF, 10/2017, str.134.
5. Jurić, Đ. (2014) *Obračunska plaćanja*, RRIF, br.9/14
6. Narodne novine (2005) *Zakon o obveznim odnosima*, br.35/2005, Zagreb

7. Narodne novine (2001) Zakon o platnom prometu, br.117/2001, Zagreb
8. Narodne novine (2010) Zakon o provedbi ovrhe na novčanim sredstvima, br.91/10 i 112/12, Zagreb
9. Narodne novine (1999) Zakon o trgovini, br.11/96 i 75/99, Zagreb
10. Narodne novine (1997) Odluka o obavljanju kompenzacijskih poslova s inozemstvom, br.54/97, Zagreb
11. Pešić, M. (2011) *Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski Vjesnik/Econviews: Review of contemporary business, entrepreneurship and economic issues, Vol.XXIV No.2.

INTERNET

1. Agencija NIKOM (2017), <http://nikom.hr/>, pristup: 12.2.2017.
2. Grbin, I. (2002) Prijeboj (kompenzacija), Vrhovni sud Republike Hrvatske, www.vsrh.hr/custompages/static/hrv/files/igrbin-prijeboj.doc, pristup: 22.10.2017.
3. IUS-INFO (2017), <http://www.iusinfo.hr/>, pristup: 16.6.2017.
4. Narodne novine(2017), <http://narodne-novine.nn.hr/>, pristup: 21.4.2017.
5. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/1993_04_27_468.html, pristup: 15.12.2017.
6. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2008_04_41_1382.html, pristup: 17.12.2017.
7. Narodne novine (2018), <https://e-trgovina.nn.hr/tiskanice/011195>, pristup: 20.4.2018.
8. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2009_11_133_3247.html, pristup: 11.10.2017.
9. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_12_136_2878.html, pristup: 11.10.2017.
10. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2010_07_91_2570.html, pristup: 11.10.2017.
11. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_10_112_2421.html, pristup: 11.10.2017.
12. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2005_03_35_707.html, pristup: 11.10.2017.

13. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2008_04_41_1382.html, pristup: 11.10.2017.
14. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2011_11_125_2498.html, pristup: 11.10.2017.
15. Narodne novine (2017), https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_07_78_1489.html, pristup: 11.10.2017.
16. Porezna uprava (2011) Direktiva Vijeća 2006/112/EZ, [https://www.porezna-uprava.hr/PdviEu/Documents/Provedbena%20Uredba%20vije%C4%87a\(EU\)%20br.%20282%202011\(09.07.2013\).pdf](https://www.porezna-uprava.hr/PdviEu/Documents/Provedbena%20Uredba%20vije%C4%87a(EU)%20br.%20282%202011(09.07.2013).pdf), pristup: 12.10.2017.
17. Vukoja, B. (2005) *Primjena analize financijskih izvješća pomoću ključnih financijskih pokazitelja kao temelj donošenja poslovnih odluka*, str.7. <http://www.revident.ba/public/files/primjena-analize-financijskih-izvjestaja-pomocu-kljucnih-financijskih-pokazatelja.pdf>, pristup: 16.11.2017.

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Dob ispitanika.....	55
Grafikon 2. Stupanj obrazovanja ispitanika.....	55
Grafikon 3. Radni status ispitanika.....	56
Grafikon 4. Godine radnog iskustva ispitanika.....	57
Grafikon 5. Veličina poduzeća.....	58

POPIS SLIKA

Slika 1. Izjava o prijeloju.....	23
Slika 2. Nalog-dispozicija-narudžba.....	38
Slika 3. Ugovorna višestruka financijska kompenzacija.....	40
Slika 4. Obračun ustupanja-otkupa i odobrenje za diskont.....	42
Slika 5. Račun br.272/999/100.....	44
Slika 6. Izvadak br.38. PBZ Banke.....	46
Slika 7. Zbrojni račun.....	48
Slika 8. Interni nalog.....	50
Slika 9. Izvadak br.35. PBZ Banke.....	52

POPIS TABLICA

Tablica 1. Ključni pokazatelji likvidnosti.....	15
Tablica 2. Usporedba naplate potraživanja putem kredita i UVFK.....	31