

Factoring i njegova uloga u financiranju izvoznih poduzeća u Republici Hrvatskoj

Sviben, Josip

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:223:462894>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-23**



Repository / Repozitorij:

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



LIBERTAS MEĐUNARODNO SVEUČILIŠTE ZAGREB

JOSIP SVIBEN

SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI RAD

FAKTORING I NJEGOVA ULOGA U FINANCIRANJU IZVOZNIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Zagreb, 2018.

LIBERTAS MEĐUNARODNO SVEUČILIŠTE ZAGREB

SPECIJALISTIČI DIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ

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

FAKTORING I NJEGOVA ULOGA U FINANCIRANJU IZVOZNIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

FACTORING AND ITS ROLE IN FINANCING EXPORT COMPANIES IN CROATIA

KANDIDAT: JOSIP SVIBEN

MENTOR: ANDELKA BUNETA

Zagreb, 2018.

SAŽETAK

SUMMARY

1. UVOD	3
1.1 PROBLEM I PREDMET ISTRAŽIVANJA	3
1.2 ISTRAŽIVAČKA PITANJA	4
1.3 SVRHA I CILJEVI ISTRAŽIVANJA	4
1.4 METODA ISTRAŽIVANJA.....	5
1.5 OČEKIVANI STRUČNI DOPRINOS	6
1.6 STRUKTURA RADA.....	7
2. POJAM FAKTORINGA.....	8
2.1 Mehanizam funkcioniranja faktoringa.....	8
2.2 Motivacija poduzeća za korištenjem faktoringa.....	13
3. FAKTORING INDUSTRIJA U REPUBLICI HRVATSKOJ.....	18
4. RAZVIJENOST FAKTORINGA U SVIJETU.....	24
4.1 Osnovne prednosti korištenja međunarodnog faktoringa.....	29
5. FINANCIRANJE IZVOZNIH POSLOVA PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ	
31	
5.1 Razvijenost izvoza u Republici Hrvatskoj.....	31
5.2 Osnovni kriteriji prema kojima se poduzeća analiziraju	33
5.2.1 Osnovne informacije o izvoznicima.....	33
5.3 Financiranje	38
5.3.1 Načini financiranja	39
5.3.2 Trošak financiranja.....	42
5.3.3 Male narudžbe su skupe za financiranje i uzrokuju više cijene na tržištu	44
5.4 Faktoring kao jedan od oblika financiranja poslovanja poduzeća.....	47
5.4.1 Averzija prema riziku faktoring društava.....	47
5.4.2 Cijena faktoring usluga u usporedbi s drugim instrumentima	48
5.4.3 Utjecaj faktoringa na poboljšanje likvidnosti poduzeća	49
5.4.4 Efikasnost faktoringa u smislu brzine dobivanja financijskih sredstava.....	50
5.4.5 Ocjena faktoringa kao financijskog instrumenta u cjelini.....	50
6. FINANCIJSKA ANALIZA ODABRANIH PODUZEĆA KOJA KORISTE USLUGE	
FAKTORINGA.....	52
6.1 Analiza strukture bilance odabranih poduzeća	53
6.2 Analiza računa dobiti i gubitka odabranih poduzeća.....	59
6.3 Analiza određenih pokazatelja odabranih poduzeća	62
7. ZAKLJUČAK	70
8. POPIS LITERATURE	71

9. POPIS GRAFIČKIH PRIKAZA.....	75
10. POPIS TABLICA.....	76

1. UVOD

Danas se poduzeća, posebno u uvjetima krize, suočavaju s mnogim problemima kao što su kompleksnost regulatornih procedura u provođenju aktivnosti, što rezultira preprekama za poduzeća, ali i skupom državnim infrastrukturom. Jedan od njih je i osiguranje dovoljno novčanih sredstava kako bi poduzeće moglo nesmetano poslovati te izvršavati svoje obveze prema dobavljačima i financijskim institucijama. Zbog rastuće konkurentnosti, poduzeća odobravaju svojim kupcima sve povoljnije uvjete plaćanja, no rizik nenaplate uvijek ostaje prisutan. Upravo faktoring kao oblik financiranja pomaže u osiguranju od rizika nenaplate te osigurava određena financijska sredstva prije dospijea. Faktoring je financijski posao u kojem se kupuju potraživanja za prodanu robu ili izvršenu uslugu prije dospijea za naplatu.¹

Današnje poslovanje i opstanak poduzeća ne ovisi samo o njima, tj. koliko dobro obavljaju svoju djelatnost, već i o navikama i platežnoj sposobnosti kupaca. Loše platne navike, sve veći broj stečajeva te rast neizvjesnosti u poslovanju, snažno utječu na poslovanje poduzeća, koja zbog navedenih problema i sama mogu upasti u poteškoće, poput nelikvidnosti, nagomilanih gubitaka, itd. To sve utječe na njihovu kreditnu sposobnost na temelju koje kreditne institucije kreditiraju poduzeća, ali i temeljem koje dobivaju povjerenje od partnera.

1.1 PROBLEM I PREDMET ISTRAŽIVANJA

Rizik neplaćanja i kašnjenje s plaćanjem ugrožavaju daljnje poslovanje poduzeća jer potraživanja od kupaca obično predstavljaju veliki dio imovine poduzeća.² Osim s problemom neplaćanja, hrvatski izvoznici se susreću i s drugim problemima. Naglašavaju NIIP (Neto međunarodnu investicijsku poziciju zemlje) kao najvažniji problem, zatim tečaj kune te ulogu HBOR-a.³

Hrvatski izvoznici čine 13 % ukupnih poduzeća u Republici Hrvatskoj, ujedno zapošljavaju polovicu zaposlenih, ostvaruju 65 % ukupnih prihoda od prodaje te u razvoj ulažu čak 70 % sredstava od ukupno ulaganih sredstava u razvoj⁴.

¹ Službene stranice PBZ faktoringa; dostupno na : <http://faktoring.pbz.hr/sto-je-faktoring.html>, pristupano 20. veljače 2018.

² „Alternativni oblici financiranja-faktoring“. Godišnja konferencija financijske industrije, Poreč, 7. – 9. travnja 2005.

³ „Kontinuitetom do izvrsnosti“ Darinko Bago, 9. konvencija hrvatskih izvoznika, Zagreb, 3. lipnja 2014.

⁴ Službene stranice Ministarstva vanjskih poslova; dostupno na: <http://www.mvep.hr/hr/izvoz-iz-rh/o-hrvatskom-izvozu/>.

Upravo rast takvih zdravih i naprednih poduzeća čine hrvatsku ekonomiju snažnijom. Iz analize problema istraživanja može se definirati predmet istraživanja.

Predmet istraživanja je faktoring kao alternativni način osiguravanja financijskih sredstava i njegova uloga u financiranju izvoznih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Ujedno se u radu želi utvrditi povezanost između korištenja usluga faktoringa i uspješnosti poslovanja hrvatskih izvoznika, i to na temelju odabranih financijskih pokazatelja (aktivnosti, likvidnosti, zaduženosti).

Kao osnova za provođenje dubinskog intervjua uzeta je lista poduzeća Hrvatske gospodarske komore na kojoj su poduzeća rangirana prema visini prihoda ostvarena na inozemnim tržištima. Na listi se nalaze i državna i privatna poduzeća u domaćem ili inozemnom vlasništvu. Radi ograničenosti rada, upitnik za provođenje dubinskog intervjua je poslan prema sto najvećih hrvatskih izvoznika, od čega je devet poduzeća pristalo na provođenje dubinskog intervjua zatvorenog tipa.

1.2 ISTRAŽIVAČKA PITANJA

Ovim radom će se potvrditi ili odbaciti sljedeća istraživačka pitanja:

Istraživačko pitanje 1? *U kojoj mjeri anketirana izvozna poduzeća koriste faktoring za poboljšanje likvidnosti?*

Istraživačko pitanje 2? *Poboljšava li faktoring likvidnost anketiranih izvoznih poduzeća?*

Istraživačko pitanje 3? *Je li cijena za korištenje faktoringa opravdana?*

1.3 SVRHA I CILJEVI ISTRAŽIVANJA

Svrha ovog rada je istražiti i analizirati faktoring, njegove vrste, mehanizme, prednosti i nedostatke, te njegovu zastupljenost u financiranju anketiranih hrvatskih izvoznika.

U skladu sa svrhom rada, postavljeni su sljedeći ciljevi diplomskog rada:

- opisati osnove faktoring industrije u Republici Hrvatskoj

- opisati razvijenost faktoring industrije u svijetu
- provesti analizu poslovanja i financiranja anketiranih hrvatskih izvoznika
- utvrditi koliko je faktoring kao jedan od oblika financiranja zastupljen u poslovanju izvoznika
- provesti analizu međuovisnosti likvidnosti poslovanja hrvatskih poduzeća i korištenja usluge faktoringa.

1.4 METODA ISTRAŽIVANJA

Informacije koje su se koristile za izradu ovog rada proizašle su iz primarnih i sekundarnih izvora.

Izvori podataka su iz znanstvene i stručne domaće i inozemne literature (časopisi, udžbenici, knjige), internetski izvori, te službene stranice vodećih faktoring društava u Republici Hrvatskoj, najvećih međunarodnih grupacija za faktoring industriju kao što su Factors Chain International i International Factoring Group.

Pod **primarne** izvore spadaju rezultati dubinskog intervjua koji je proveden upitnikom zatvorenog tipa putem razgovora.

Intervju je formuliran u obliku zatvorenog tipa upitnika te je podijeljen na nekoliko cjelina u skladu sa sadržajem diplomskog rada. Pitanja su strukturirana s 5 mogućih odgovora prema Likterova skala od 5 stupnjeva (1- potpuno se ne slažem, 2- uglavnom se ne slažem, 3- ne mogu se odlučiti, 4- uglavnom se slažem, 5- potpuno se slažem.)⁵ Zadatak ispitanika je bio da odgovore na pitanja prema svom mišljenju.

Sekundarno istraživanje je provedeno na temelju istraživanja i stavova iz domaće i inozemne stručne literature, empirijskog istraživanja, umreženosti metoda, odnosno postupka spoznavanja i to:

- metodom **analize** – odnosi se na raščlanjivanje složenih pojmova na njihove jednostavnije dijelove

⁵ Likterova skala je vrsta skale stavova koja se sastoji od niza tvrdnji posvećenih različitim aspektima nekog stava.

- metodom **komparacije** – koja predstavlja postupak uspoređivanja istih ili srodnih činjenica, pojava, procesa i odnosa, odnosno utvrđivanje njihove sličnosti i razlika u njihovom ponašanju i intenzitetu. Ona omogućuje istraživačima da dođu do raznih uopćavanja, odnosno novih zaključaka koji obogaćuju spoznaju.
- **induktivnom** metodom – na temelju pojedinih ili posebnih činjenica dolazi do zaključka o općenitom sudu
- **deduktivnom** metodom – na temelju općih postavki dolazi do konkretnih pojedinačnih zaključaka ili se iz jedne ili više tvrdnji izvodi nova tvrdnja koja proizlazi iz prethodnih tvrdnji
- metodom **kompilacije** – preuzimanje nekih dijelova tuđih opažanja i zaključaka i
- **statističkom** metodom – za obradu statističkih podataka.

Navedene metode se koriste i isprepliću tijekom cijelog specijalističkog diplomskog rada.

1.5 OČEKIVANI STRUČNI DOPRINOS

Doprinos ovog specijalističkog diplomskog rada je u prikazu o činjeničnom stanju, te donesenim određenim zaključcima, što je omogućilo da se utvrde uzorci i posljedice određenih pojava i procesa. Rezultati analize prikazani su brojčano, tablično i grafički uz pisano obrazloženje.

Dobiveni rezultati mogu biti korisni vlasnicima, menadžmentu, zaposlenicima te najviše izvoznicima.

1.6 STRUKTURA RADA

Diplomski rad je podijeljen u 7 dijelova uključujući uvod i zaključak.

U prvom uvodnom dijelu definiran je problem i predmet istraživanja, istraživačka pitanja, svrha i ciljevi istraživanja, metoda istraživanja te struktura rada.

U drugom dijelu je opisan pojam faktoringa i mehanizam funkcioniranja faktoringa. Postoji nekoliko oblika faktoringa te su svi detaljno opisani i objašnjeni u drugom dijelu rada.

U trećem dijelu je opisano stanje faktoring industrije u Republici Hrvatskoj, koliko je faktoring društava, kako su regulirana te obujam transakcija.

U četvrtom dijelu je opisano stanje faktoring industrije na globalnoj razini i koliki postotak poduzeća u stranim državama koristi faktoring. Povezana je razina razvijenosti pojedinih gospodarstava s obujmom faktoring industrije.

Isto tako u četvrtom dijelu rada analizirana je osnovna motivacija poduzeća da koriste faktoring općenito i međunarodni faktoring. Također su istaknute prednosti međunarodnog faktoringa.

U petom dijelu je analizirano trenutno stanje hrvatskog izvoza te su prezentirani rezultati provedenog dubinskog intervjua prema pojedinim segmentima, a to su: osnovne informacije o izvoznicima, problemi s kojima se izvozna poduzeća suočavaju, specifičnost tržišta, načini i troškovi financiranja izvoznika te koriste li faktoring kao jedan od oblika financiranja.

U šestom dijelu su analizirani struktura bilance i računa dobiti i gubitka odabranih poduzeća koja su se u intervjuu izjasnila da koriste faktoring. Osim financijskih izvještaja, izvršena je analiza odrađenih pokazatelja poput pokazatelja likvidnosti, zaduženosti i aktivnosti.

U sedmom dijelu su izneseni zaključci dobiveni na osnovu analiza i zapažanja.

2. POJAM FAKTORINGA

2.1 Mehanizam funkcioniranja faktoringa

Factoring malim i brzo rastućim tvrtkama omogućuje radni kapital. Factoring je posebno zanimljiv kompanijama koje rastu brže od svojih kreditnih linija, posebno ako imaju kratku povijest u financijskim institucijama. Može se reći da u tim situacijama financijske institucije ne vide puni potencijal nekih poduzetnika. Istraživanja pokazuju da je factoring moćan alat za mlade, male i brzo rastuće kompanije koje posluju u određenim djelatnostima. Nadalje, segmentacija poduzeća koja koriste factoring, dokazuje da su to većinom manja poduzeća, starosti od jedne do pet godina, društva s ograničenom odgovornošću iz područja prerađivačke industrije, distribucije i transporta. Budući da se preuzimanje rizika korištenjem faktoringa prvenstveno temelji na riziku naplate potraživanja, tj. više na riziku dužnika nego na riziku ustupitelja potraživanja, factoring je pogodan za financiranje potraživanja od velikih ili internacionalnih kompanija čiji su kupci sigurniji od samih prodavatelja.⁶ Međutim, factoring društva ne moraju uvijek preuzeti u potpunosti rizik naplate potraživanja. Regresom mogu zadržati pravo naplate potraživanja i od ustupitelja, ako naplatu ne izvrši dužnik.

Podjela faktoringa prema funkciji obuhvaća podjelu na regresni i bezregresni. Regresni factoring je posao faktoringa u kojem prodavatelj factoring usluge jamči pružatelju usluge factoring za obveze kupca, tj. dužnika. U slučaju nenaplativosti predmeta faktoringa, pružatelj usluge factoringa ima pravo, ne samo na naplatu predmeta faktoringa, već i factoring naknade, kamate te ostalih troškova koji se navode u ugovoru o factoringu. Za razliku od regresnog, bezregresni factoring je factoring u kojem cjelokupni rizik naplate prelazi na pružatelja usluge factoring, a dobavljač ne odgovara za naplativost predmeta factoring.⁷

Pružatelj usluge factoringa kod bezregresnog faktoringa preuzima delkredere rizik (rizik naplate) od strane dobavljača. Najčešće se javlja kada su kupci, tj. dužnici visoko kvalitetne bonitetne kompanije. Takav je oblik faktoringa, posebice ako se radi o domaćem factoringu, oblik neosiguranog oblika kratkoročnog financiranja.⁸

⁶ Milenkovic-Kerkovica T., Dencic-Mihajlov K.; Factoring in the Changing Environment: Legal and Financial Aspects, *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 44 (2012) str. 428 - 435

⁷ Zakon o factoringu, dostupno na službenim stranicama Narodnih novina, http://narodne-novine.nm.hr/clanci/sluzbeni/2014_07_94_1883.html, pristupano: 25. srpnja. 2017. g.

⁸ Kristijan V.; Factoring – alternativno financiranje (I.dio), *Računovodstvo, revizija i financije*, br.03/2006., str.93

Za razliku od neosiguranog bezregresnog faktoringa, kod faktoringa s pravom regresa, pružatelj usluge faktoringa gotovo uvijek ima više instrumenata osiguranja, primjerice zadužnice i mjenice, koje mu pružaju opciju trenutne naplate.

Treba naglasiti da se pravim faktoringom smatra situacija u kojoj cjelokupni rizik naplate snosi pružatelj faktoring usluge (bezregresni) dok je nepravi kada rizik naplate ostaje na ustupitelju tražbina, tj. dobavljaču (regresni).⁹

Dobavljački faktoring ili obrnuti faktoring je posebna vrsta faktoringa u kojem pružatelj faktoring usluge i kupac ugovaraju plaćanje kupčevih dobavljača. U tom slučaju, pružatelj usluge faktoringa obvezuje se plaćati kupčeve dobavljače prije ili o dospeljeću predmeta faktoringa prema zahtjevu dobavljača ili uputi kupca. Faktoring kamata predstavlja kamatu koja se zaračunava na razdoblje između ispunjenja i dana podmirenja predmeta faktoringa od strane kupca, tj. dužnika prema pružatelju usluge faktoringa.¹⁰

Na početku su dobavljački faktoring koristila samo velika poduzeća kako bi poboljšala svoju poziciju prema dobavljačima. Danas ga koriste mnoga poduzeća, svih veličina i raznih djelatnosti. Kupac, tj. dužnik mora imati dobar bonitet i prezentirati faktoring društvu određenu razinu povjerenja. Moguće je povezati i kupce, tj. dužnike u određeni lanac, što bi značilo se da ustupanjem potraživanja prema kupcima podmiruju obveze po dobavljačkom faktoringu. Tako u cijelom lancu ne dolazi do novčanog plaćanja.

Za korisnika dobavljačkog faktoringa prednosti su mnoge:¹¹

- za svog dobavljača ustupitelj potraživanja postaje partner vjeran povjerenja jer plaća račune na vrijeme ili prije dospeljeća
- omogućuje korištenje popusta od strane dobavljača u slučaju prijevremenog plaćanja
- potiče se bolja povezanost s dobavljačima
- poboljšava se usklađenost plaćanja između kupaca i dobavljača
- povećava se likvidnost, posljedično se smanjuju troškovi te dolazi do poboljšanja boniteta
- dobavljački faktoring se vodi kao poslovna, a ne financijska obveza.

Tuzemni ili domaći faktoring je faktoring u kojem su svi subjekti u faktoring poslovanju rezidenti. Osnovna prednost ovog faktoringa je što dolazi do brzog otkupa potraživanja. Najčešće dolazi do avansnog plaćanja oko 90 % ustupljenih potraživanja i upravljanja potraživanja od strane pružatelja usluge faktoringa. Pravna podloga za pružanje ove usluge je faktoring ugovor ili okvirni ugovor sklopljen između pružatelja faktoring usluge i ustupitelja

⁹ Cirkveni T.; Faktoring – prodaja tražbina radi financiranja poslovanja, Računovodstvo, revizija i financije br.08/2008., str. 46

¹⁰ Zakon o faktoringu, dostupno na službenim stranicama Narodnih novina, http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2014_07_94_1883.html, pristupano: 10.kolovoza 2017.g.

¹¹ Službene stranice Prvog faktora d.o.o.; dostupno na: <http://www.prvifaktor.hr/hr/dobavljacki-factoring/pogodnosti/prednosti>; pristupano: 10. lipnja 2017

tražbina te ugovor o cesiji kao prilog okvirnom ugovoru u kojem pružatelj faktoring usluge prihvaća ponudu o prodaji tražbina. Faktoring društvo izdaje ustupitelju tražbine račun za svoju uslugu otkupa potraživanja te je taj račun osnova za kompenzaciju ili prijebor. Preostala svota koju pružatelj faktoring usluge zadržava za sebe (10-20 % iznosa ustupljenih potraživanja), može se kompenzirati s dugovanjem ustupitelja tražbina za faktoring uslugu.¹²

Karakteristični koraci za ustupanje potraživanja su sljedeći:

- poduzeće obavi određenu uslugu ili izvrši prodaju svome kupcu te mu ispostavlja fakturu
- prodavatelj ustupa potraživanje pružatelju faktoring usluge uz kopiju fakture i ostale dokumente koji su mu potrebni kojima dokazuje postojanje potraživanja
- pružatelj faktoring usluge i prodavatelj sklapaju *Ugovor o faktoringu* te dodatno s kupcem, tj. dužnikom *Ugovor o cesiji*
- pružatelj faktoring usluge isplaćuje prodavatelju 80-90 % vrijednosti potraživanja na račun umanjeno za faktoring troškove
- po dospijeću računa, kupac, tj. dužnik plaća fakturu pružatelju faktoring usluge
- nakon naplate, pružatelj faktoring usluge preostali iznos između 10-20 % uplaćuje na račun prodavatelju umanjeno za eventualne troškove.

Za mnoge kompanije prodaja na međunarodnom tržištu predstavlja veliki izazov, no sam uspjeh prodaje na inozemnom tržištu može donijeti određene probleme. Drugačiji običaji, navike, jezik te valute i mogu predstavljati prepreku trgovini u današnjem svijetu. Jedan od najvećih problema današnjih izvoznika je zahtjev uvoznika za otvorenim (nedefiniranim) uvjetima. To obično znači da se izvoznici naplate tjednima, a nekada i mjesecima nakon isporuke. Mnogim poduzećima je davanje robe na kredit problem jer može narušiti likvidnost poduzeća. Inozemnim faktoringom se koriste izvoznici upravo u takvim situacijama, u slučajevima kada je najmanje jedan od subjekata nerezident, a to može biti dobavljač, kupac ili faktoring društvo.

Metoda funkcioniranja izvoznog faktoringa je slična tuzemnom faktoringu, samo se javlja još jedno faktoring društvo koje je veza s inozemnim kupcem:

- prodavatelj, tj. izvoznik proda i isporuči robu kupcu, tj. uvozniku i ispostavi mu fakturu
- prodavatelj ustupa potraživanje pružatelju faktoring usluge uz kopiju fakture i ostale dokumente koji su mu potrebni kako bi dokazao postojanje potraživanja

¹² Crikveni T.; Faktoring – prodaja tražbina radi financiranja poslovanja, Računovodstvo, revizija i financije, br. 08/2008., str.46

- tuzemno faktoring društvo ustupa potraživanje faktoring društvu u zemlji kupca
- tuzemno faktoring društvo na račun prodavatelja isplaćuje iznos ustupljenog potraživanja do određenog postotka
- po dospijeću, kupac, tj. uvoznik plaća po fakturi na račun faktoring društva u svojoj zemlji, tj. inozemnom faktoring društvu
- faktoring društvo iz inozemstva doznačuje sredstva na račun tuzemnog faktoringa
- tuzemno faktoring društvo isplaćuje ostatak sredstava izvozniku na račun.¹³

Factoring društva, kako bi uzela u razmatranje zahtjev za faktoring uslugama te kako bi što kvalitetnije analizirala poduzeće, od klijenata zahtijevaju dostavu dokumentacije poput:

- bilance i račune dobiti i gubitka za prethodne dvije godine
- bon 2 obrazac novijeg datuma
- tromjesečna statistička izvješća
- tablice kupaca - ročna struktura potraživanja po dospijeću
- tablice dobavljača - ročna struktura obveza po dospijeću
- revizorsko izvješće za posljednju godinu ako je potrebna revizija poslovanja
- obrazac zahtijeva za faktoringom.

¹³ Službena stranica PBZ faktoringa, dostupno na: <http://factoring.pbz.hr/kako-funkcionira-izvozni-factoring.html>, pristupano: 25. kolovoza 2017.

2.2 Motivacija poduzeća za korištenjem faktoringa

Dvojbe oko izbora financiranja započinju izborom ročnosti. Ovisno o stavu menadžmenta, poduzeće se može osloniti više ili manje na kratkoročno financiranje. Pri tome ne treba zanemariti da kratkoročne obveze ne smiju biti veće od kratkoročno vezane aktive, odnosno maksimalni udjel kratkoročne pasive u ukupnoj pasivi mora biti jednak udjelu kratkoročne vezane imovine u ukupnoj aktivi poduzeća. Ovo pravilo se u današnjim turbulentnim uvjetima ne može više tako izričito gledati. U vezi s time dolazi i pojam rezerve sigurnosti koji označava onaj dio kratkoročno vezane imovine veći od kratkoročnih obveza. Ovisno o ranije spomenutom stavu menadžmenta, ako je optimističan, maksimizirat će korištenje kratkoročnog financiranja te svih prednosti koje dolaze s korištenjem istoga. U slučaju konzervativnog menadžmenta, nastojat će se smanjiti kratkoročno financiranje. Osnovne prednosti, ali i nedostaci kratkoročnog financiranja su navedene u *Tablici 1*.

Tablica 1- Prednosti i nedostaci kratkoročnog financiranja

Prednosti kratkoročnog financiranja	Nedostaci kratkoročnog financiranja
1.Fleksibilnost - može se prilagoditi ovisno o potrebama poduzeća, neće postojati neiskorištena sredstva pa time nema i nepotrebnih dodatnih troškova.	1.Rizik refinanciranja - u slučaju neuspjeha refinanciranja, problem insolventnosti i zatezne kamate. Ako to potraje, postoji mogućnost da dobavljači obustave isporuku, što vodi smanjenju poslovne aktivnosti. Ako ovako stanje potraje, postoji mogućnost i bankrota.
2.Niži troškovi - u pravilu se realizira uz nižu kamatnu stopu. Vezano je uz preferenciju likvidnosti, veća je likvidnost što je bliži datum dospjeća.	2.Kamatni rizik - zbog refinanciranja, donosi veću izloženost riziku promjene kamatnih stopa spram poduzeća koje se oslanja na dulji rok.
3.Bolji odnos s bankama - češći kontakt čime se smanjuje asimetričnost informacija.	

izvor: Orsag S.; Vrijednosni papiri: Investicije i instrumenti financiranja, str.249, obrada autora

Factoring je jedan od mogućnosti kratkoročnog financiranja. Druge mogućnosti su dobavljački krediti, bankarski krediti, komercijalni zapisi ili financiranje putem vremenskih razgraničenja, npr. plaće. Jedna od najčešće istaknutih prednosti faktoringa je poboljšanje financijske konkurentnosti preko povećanja likvidnosti i poboljšanja novčanih tokova poduzeća. Kompanije koje su suočene s rizikom likvidnosti nisu u mogućnost podmiriti svoje kratkoročne obveze. Generalno gledajući, rizik likvidnosti raste jer se banke trenutno nalaze u situaciji u kojoj uzimaju depozite koji se isplaćuju na zahtjev ili u kratkom vremenskom periodu, a koriste te iste depozite za financiranje kredita svojih klijenata na duži vremenski period. U takvoj situaciji banaka, pružatelji faktoring usluga pomažu poduzećima da zadrže

potrebnu razinu likvidnosti te im nudi prednosti daljnjeg popusta kod svojih dobavljača. Ustupom potraživanja poduzeća naplaćuju svoja potraživanja ranije, što im omogućuje da i svojim dobavljačima plate prije dospijeća, što može predstavljati mogućnost za određene popuste kod dobavljača.

Osim navedenoga, faktoring se može koristiti i kao rješenje za problem nedovoljnog financiranja. Dokazano je da problem nedovoljnog financiranja postaje ozbiljan za poduzeća koja imaju ograničenja na strani obveza za financiranje novih projekata te kada su poduzeća došla do maksimalne izloženosti kod financijskih institucija¹⁴

S druge strane, možemo gledati na kreditni rizik, koji je povezan s faktoringom i transakcijskim troškovima. Smith i Schunker¹⁵ navode da kompanije koriste faktoring kada je cijena nadziranja kupaca od strane prodavatelja previsoka. Tada koriste faktoring kako bi ograničili svoj kreditni rizik jer su u tom slučaju osigurani od vjerojatnosti nenaplate.

Sljedeća se obilježja mogu istaknuti kao najvažnija za faktoring:

- financiranje
- naplata
- preuzimanje kreditnog rizika
- administrativni poslovi.

Prva funkcija je financiranje. To je osnovno obilježje faktoringa. Pružatelj usluge faktoringa financira svog klijenta od kojega je otkupio potraživanje, isplatio mu određeni postotak nominalne vrijednosti, najčešće između 80-90 % ustupljenog potraživanja prije datuma dospijeća. Tako svom klijentu plaća veći dio fakture prije samog dospijeća potraživanja, čime svojim klijentima značajno smanjuje vrijeme naplate potraživanja.

Druga bitna funkcija je osiguranje naplate (del credere), pri čemu postoji bitna razlika između bezregresnog i regresnog faktoringa. Ako pružatelj faktoring usluge preuzima rizik, znači da ne ostvaruje pravo regresa prema ustupitelju potraživanja. Dođe li do izostanka naplate, pružatelj faktoring usluge će svom klijentu isplatiti i ostatak zadržanog potraživanja. Kreditni rizik se nalazi u potraživanjima od kupaca, leži u opasnosti da će doći

¹⁴ Milenkovic-Kerkovica T., Dencic-Mihajlov K; Factoring in the Changing environment: Legal and Financial Aspects, Procedia – Social and Behavioral Sciences 44 (2012) str. 428 - 435

¹⁵ Smith J.K & Schuncker C. (1994); An empirical examination of organizational structure: the economics of the factoring decision. Journal of corporate Finance, 1. str. 119-138

do kašnjenja naplate ili da se potraživanje uopće neće naplatiti. Upravo ta funkcija preuzimanja kreditnog rizika definira faktoring kao pravu i definitivnu prodaju potraživanja.

Ako faktoring posao ne uključuje preuzimanje kreditnog rizika, onda to nije posao koji se temelji na prodaji potraživanja, već na zalogu potraživanja.¹⁶

Funkcija faktoringa je i upravljanje tražbinama. Kako pružatelj usluge faktoringa postaje vlasnikom potraživanja, pratit će naplatu otkupljenih potraživanja, obavještavati dužnika o naplati, upozoravati na dospijeće plaćanja, obračunavati kamate i sl. Ovo se obilježje faktora temelji na ekonomiji razmjera. Pružatelj faktoring usluge ima mnogo pojedinačnih klijenata, u istoj ili sličnoj industrijskoj grupi, koji posluju s djelomično istim kupcima, čime se smanjuje broj potrebnih ispitivanja boniteta kupaca.

Ovdje se može povući veza s tradicionalnim kreditiranjem (kreditom). Naime, kada dolazi do financiranja putem kredita, tada je klijent – tražitelj kredita dužan taj kredit i vratiti pa tako i ograničenje ukupnog zaduženja i trošak ovisi o bonitetu klijenta. Kod faktoringa, ograničenje ponajviše ovisi o kvaliteti boniteta dužnika. Više pozornosti se posvećuje dobrim dužnicima svojih klijenata. Faktoring kompanije analiziraju mnoge kvalitativne i kvantitativne karakteristike kako bi odlučili hoće li doći do financiranja i u kojem iznosu. Rizik povezan s tim karakteristikama, određuje naknadu koju pružatelj faktoring usluge odredi. Za kreditnu analizu bitna je veličina, starost, djelatnost, sektor, tip kupaca, itd. Pružatelji faktoring usluga su orijentirani na dužnike svojih klijenata jer u konačnici faktoring društva posluju s kupcima. Zaključno, kada tvrtka uzme kredit, tada je ona dužnik i dužna je vratiti posuđeni iznos s kamatama, u slučaju faktoringa, pravog ili bezregresnog, tvrtka ustupa svoja potraživanja, transformira svoju kratkotrajnu imovinu iz potraživanja u novac, bez dodatnog zaduženja i dalje može koristiti sredstva kredita, zadržavajući istu ili sličnu razinu boniteta i rejtinga prema bankama.¹⁷

Također, razlika je i u vrsti kolaterala korištenih od strane firme kojoj je potreban kapital. Male kompanije i rastuće korporacije često nemaju dovoljno imovine koja bi mogla biti potpora kreditima. Umjesto toga, ove kompanije nude svoja potraživanja kao kolateral. Potrebno je naglasiti da su potraživanja nerealizirana nematerijalna imovina. Financiranje na temelju imovine putem materijalne imovine poput zgrada, strojeva ili kapitala je drugačije ako se ono koristi kao kolateral, jer ako poduzeće neće moći podmiriti svoje obveze kreditor ih

¹⁶ Orsag S.; Vrijednosni papiri: Investicije i instrumenti financiranja, Sarajevo, Revicon 2011.godina. str.225

¹⁷ Kristijan V.: Faktoring – alternativno financiranje (II. dio). Računovodstvo, revizija i financije, br. 04/2206. str.80

može zadržati i prodati. Zaključno, nematerijalna i materijalna imovina, kao kolateral, nemaju jednaku razinu rizika.¹⁸

Kreditiranjem putem faktoringa je brzo. Bankovni krediti imaju dulji proces odobravanja, što može biti štetno za poduzeće ako mu je potreban novac hitno. Također, financiranje putem faktoringa je usko vezano uz prodaju. Profitabilnost poslovanja nije uvjet za financiranje kao kod bankovnog kredita, kao što se vidi u tablici 2.

Tablica 2 – razlike u financiranju između kredita i faktoringa

Kredit	Faktoring
<ul style="list-style-type: none"> • rizik na strani kredita 	<ul style="list-style-type: none"> • rizik na strani kupca
<ul style="list-style-type: none"> • kredit ovisi o kreditnoj sposobnosti i bonitetu korisnika kredita 	<ul style="list-style-type: none"> • otkup ovisi o kvaliteti potraživanja, te otkup ovisi o bonitetu kupca
<ul style="list-style-type: none"> • kreditni odnos između korisnika kredita i banke (dvije strane) 	<ul style="list-style-type: none"> • faktoring odnos između prodavatelja, kupca i faktoringa (tri strane)
<ul style="list-style-type: none"> • obvezni instrumenti osiguranja kao što su čvrsti instrumenti, kao hipoteke i fiducije na nekretninama i sl. 	<ul style="list-style-type: none"> • instrumenti osiguranja poput zadužnica i mjenica na strani dužnika i na strani ustupitelja potraživanja
<ul style="list-style-type: none"> • glavni proizvod bankovnog financiranja 	<ul style="list-style-type: none"> • dio trgovačkog financiranja
<ul style="list-style-type: none"> • često komplicirani i dugotrajni procesi dobivanja sredstva, puno papirologije 	<ul style="list-style-type: none"> • jednostavan i brz proces dobivanja sredstava
<ul style="list-style-type: none"> • financira se na određeni rok (kratkoročni, srednjoročni i dugoročni) 	<ul style="list-style-type: none"> • financiranje dospjeća samo do 180 dana
<ul style="list-style-type: none"> • neizravni učinci – pravovremeno plaćanje dobavljača, smanjenje rizika poslovanja i povećanje rentabilnosti 	<ul style="list-style-type: none"> • neizravni učinci – niža cijena izvora

izvor: službene stranice Prvog faktora d.o.o., dostupno na: <http://www.prvifaktor.hr/en>, pristupano: 30.11.2017.g., Paro A.; Faktoring i slični instrumenti kao izvor financiranja, Računovodstvo i financije, br. 04/2009, obrada autora

¹⁸ Soufani K.; On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK, Journal of Economics and Business 54 (2002), str. 243

3. FAKTORING INDUSTRIJA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Factoring je financijska transakcija koja se temelji na prodaji potraživanja.¹⁹ Pri tome se u odnos između vjerovnika i dobavljača uključuje treća pravna osoba, a to je pružatelj usluge faktoringa. Pružatelj usluge faktoringa u tom slučaju otkupljuje kratkoročna nedospjela potraživanja te ustupitelju potraživanja, tj. vjerovniku isplaćuje 70-90 % iznosa potraživanja. Ostatak do punog iznosa na računu, pružatelj usluge faktoringa isplaćuje ustupitelju potraživanja nakon što mu kupac, tj. dužnik plati račun. Vjerovnik se može obratiti faktoru kada mu treba kratkoročno financiranje. U drugom slučaju se može javiti kada vjerovnik posluje s inozemstvom pa nije siguran u bonitet i platnu sposobnost kupca. Treći je slučaj kada vjerovnik treba poboljšati svoju naplatu pa ugovara faktoring na duže vrijeme u svrhu potpunog prepuštanja funkcije naplate na faktor.²⁰ Faktoring kao takav se ne smatra kreditiranjem već alternativnim financiranjem i u većini slučajeva dolazi do poboljšanja financijske slike poduzeća koja koristi takav oblik financiranja.²¹ Treba naglasiti kako se faktoringom ne stvaraju nove obveze unutar bilance poduzeća, iako dolazi do novog radnog kapitala.

Nakon dugog niza godina, poslovanje faktoringa u Republici Hrvatskoj definirano je *Zakonom o faktoringu* koji je donesen u kolovozu 2014.godine.²² Tim se zakonom u Republici Hrvatskoj po prvi puta uređuje pružanje usluga naplate potraživanja (tražbina). Od sada se na poslove faktoringa primjenjuje *Zakon o faktoringu* te *Zakon o obveznim odnosima*, koji je sve do sada služio kao podloga za faktoring poslovanje. Tako je u zakonu, faktoring definiran kao pravni posao u kojemu pružatelj usluge faktoringa, na temelju i u skladu s ugovorom o faktoringu sklopljenim s dobavljačem i/ili kupcem, kupuje predmete faktoringa s pravom ili bez prava regresa. Subjekte u poslovima faktoringa čine:

- a) Dobavljač - društvo koje je vjerovnik predmeta faktoringa, koje potražuje u transakciji
- b) Pružatelj usluge faktoringa - faktoring društvo, faktor
- c) Kupac - društvo koje je dužnik predmetnog faktoringa, koje duguje u transakciji.

Prema svojim obilježjima, posao faktoringa može biti tuzemni ili inozemni te regresni ili bezregresni, a kao posebna vrsta se navodi dobavljački ili obrnuti faktoring. Posao na temelju faktoringa se može obavljati samo na temelju ugovora o faktoringu sklopljenog u pisanom obliku. Tim ugovorom se pružatelj usluge faktoringa obvezuje pružiti uslugu faktoringa

¹⁹ Službene stranice PBZ faktoringa; dostupno na : <http://factoring.pbz.hr/sto-je-factoring.html>, pristupano 20. veljače 2018.

²⁰ Mr. Alenka Poljičak, Faktoring – alternativni oblik financiranja, Računovodstvo i financije, 03.2009., str. 115

²¹ Kristijan V.: Faktoring-alternativno financiranje(I.dio), Računovodstvo, revizija i financije, br. 03/2006, str. 92

²² http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2014_07_94_1883.html, pristupano: 30. lipnja 2017.

dobavljaču, uz pravo na naplatu određene cijene. Korištenjem faktoringa može se poboljšati likvidnost, profitabilnost te novčani tokovi poduzeća, osigurati od kreditnog i drugih očekivanih rizika. Međutim kompaniji se nameće cijeli niz različitih troškova.

Cijena faktoringa sastoji se od:

- a) Faktoring naknade - cijena usluge pružatelja usluga faktoringa za obavljene otkup potraživanja. Obično se zaračunava u postotku od 0,15 % do 2 % od nominalne svote potraživanja (računa).
- b) Administrativne naknade - naknada za operativne aktivnosti vezane za pružanje usluge faktoringa. Navedena naknada je najčešće u iznosu od 100,00 kn do 1000,00 kn po jedinici dokumenta.
- c) Kamate - kamata koju pružatelj usluge faktoring zaračunava na predumljeni dio kupoprodajne cijene predmeta faktoringa između isplate predujma i ugovorenog datuma dospelja. Ako se isplaćuje primjerice 90 % od nominalne svote potraživanja, tada se kamata obračuna na 90 % potraživanja od datuma isplate do datum dospelja.
- d) Drugih ugovorom utvrđenih troškova faktoringa.

Naziv za razne naknade za usluge faktoringa određuje svako poduzeće za sebe te se gore navedena podjela može gledati kao standard za poslovanje faktoringa. Naknade, bez obzira na naziv ili radi li se o regresnom ili bezregresnom faktoringu, se smatraju oporezivim naknadama te podliježu plaćanju PDV-a. Međutim, kamate koje pružatelji faktoring usluge zaračunavaju na predumljeni iznos, oslobođene su plaćanja PDV-a.²³ Ako se radi o eskontiranju mjenica, tada su sve naknade, bez obzira na naziv, s kamatama oslobođene plaćanja PDV-a.

S motrišta poduzeća koje ustupa svoja potraživanja kao trošak faktoringa treba uzeti u obzir sve troškove i to kao određeni postotak od fakture koju je ustupio. Kada se sve tri komponentne troška zbroje, dobije se svota koja čini određeni postotak ustupljenih potraživanja. Zaduživanje je isplativo kada se kroz posao ostvaruje stopa profitabilnosti ukupne imovine viša od kamatne stope koja je plaćena na posuđena sredstva. To je pravilo financijske poluge koje se prvenstveno osvrće na optimalni odnos vlastitog i tuđeg zaduživanja.²⁴

²³ Crikveni T.: Računovodstveno i porezno motrište faktoringa, Računovodstvo, revizija i financije, br.10/2014.str. 37

²⁴ Orsag S.:Vrijednosni papiri: investicije i instrumenti financiranja, Sarajevo, Revicon 2011.

Bez obzira na troškove koje faktoring donosi za poduzeće, tržište faktoringa na području Republike Hrvatske se nalazi u daljnjem razvoju. *Zakon o faktoringu* definira tržište faktoringa na kojem je krajem 2015. godine poslovalo 13 registriranih faktoring društava (bez banaka). Njihova ukupna suma transakcija je premašila 17,8 milijardi kuna.²⁵ Do tako velike vrijednosti se došlo u proteklih desetak godina kada je u Republici Hrvatskoj osnovano prvo društvo specijalizirano za otkup potraživanja.

Razvoj faktoringa na području Republike Hrvatske započinje 2003. godine kada je osnovano poduzeće Prvi faktor d.o.o., koje se nalazi u vlasništvu Nove Ljubljanske banke te SID Banke, slovenske izvozne banke.²⁶ Od 2003. pa do 2007. godine značajno se povećao broj faktoring društava na čak 12 društava. U *Tablici 3* se može primijetiti stalan rast poduzeća koje se bave faktoringom, jer poslove faktoringa, osim banaka, obavljaju i neovisna društva. Najveći broj faktoring poduzeća zabilježen je 2010. godine kada je taj broj iznosio 19. Nakon toga, broj se smanjuje te krajem 2013. godine u Republici Hrvatskoj posluje 14 poduzeća, dok je na kraju drugog kvartala 2014. godine zabilježen broj od 16 društava.²⁷ Potonje dokazuje da potreba za faktoringom, kao instrumentom financiranja, postoji te da nakon početnog snažnog rasta broja poduzeća, tržište gledano po broju aktivnih društava dolazi u fazu stagnacije.

Tablica 3 Broj društava koja obavljaju poslove faktoringa u razdoblju od 2007.do 2013.god.

Opis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Broj aktivnih društava	12	13	16	19	17	16	14

izvor: HANFA; dostupno na: <http://www.hanfa.hr/nav/107/publikacije.html>, pristupano: 30.06.2017.; obrada autora

Tržište faktoringa u Republici Hrvatskoj karakterizira visoka koncentracija jer aktiva najvećeg faktoring društva iznosi 42 % ukupne aktive svih faktoring društava u Republici Hrvatskoj. Daljnji dokaz koncentracije leži u tome da 5 tržišnih lidera ima udjel u ukupnoj aktivi svih faktoring društava od 88 %. Osim što 88 % imovine pripada manjem broju poduzeća, struktura vlasništva navedenih 5 tržišnih lidera je nešto drugačija kao što se vidi u *Tablici 4*. U vlasništvu najvećih faktoring društava dominiraju pravne sobe, dok se za dva faktoring društva kao vlasnici navode fizičke osobe.

²⁵ <http://www.hanfa.hr/HR/nav/106/statistika.html>, pristupano: 30.lipnja 2017.

²⁶ <http://www.prvifaktor.hr/hr/o-poduzecu/profil-poduzeca/prekretnice-u-razvoju>, pristupano 10.srpnja 2017.

²⁷ <http://www.hanfa.hr/HR/nav/110/mjesecno-izvjesce.html>, pristupano: 10.srpnja 2017.

Tablica 4 Tržišni lideri na području Republike Hrvatske u 2013. godini po udjelu ukupne imovine pojedinog društva u ukupnoj imovini svih faktoring društava

Naziv faktoring društva (d.o.o.)	Vrijednost ukupne imovine pojedinog društva (u 000 kn)	Udio ukupne imovine pojedinog društva u imovini cijelog tržišta	Osnivač društva
Erste Factoring d.o.o.	3,321,160	41,6%	Pravna osoba
Raiffeisen Factoring d.o.o.	1,941,131	24,4%	Pravna osoba
Adriatic Zagreb Factoring d.o.o.	816,961	10,3%	Fizička osoba
Prvi faktor d.o.o.	778,776	9,8%	Pravna osoba
Croatia factoring d.o.o.	143,230	1,9%	Fizička osoba
Ukupno	7,001,258	88%	-

Izvor: Financijska izvješća društva; dostupna na: <http://www.fina.hr>, pristupano: 30.06.2017.; obrada autora

Stagnacija koja je primijećena kod broja faktoring društava ne može se primjetiti i za njihove bilance i račune dobiti i gubitka. Analizom skraćenog prikaza agregiranog računa dobiti i gubitka primjećuje se stalan rast prihoda od kamata u periodu od 2007. do 2013. godine.

Prihodi od kamata u 2007.godini iznose približno 180 milijuna kuna, da bi na kraju prošle godine iznosili oko 450 milijuna kuna, što je rast za 150 %.

U istom tom periodu, rashodi od kamata su rasli za 100 % te iznose svega 218 milijuna kuna. Takva kretanja su rezultirala da na kraju 2013. godine ostaje pozitivna razlika između prihoda i rashoda od kamata od čak 226 milijuna kuna.

Treba naglasiti kako u 2013. godini glavninu prihoda od kamata čine prihodi od eskontiranih mjenica. Taj je preokret zabilježen prvi puta u istoj godini jer je do tada najviše prihoda ostvareno od ustupljenih potraživanja. Osim toga, po приходima od kamata prevladava domaći faktoring te čini čak 97 % ukupnih prihoda od kamata po ustupljenim potraživanjima.

Kao druga značajna stavka prihoda, ali i rashoda, za faktoring društva, su prihodi i rashodi od naknada i provizija. Prihodi od naknada i provizija također bilježe rast po svim analiziranim godinama, od čak preko 300 % u analiziranom periodu od 2007. do 2013. godine, da bi krajem 2013. godine prihodi iznosili 107 milijuna kuna. Rashodi također bilježe značajan rast te također ostaje pozitivna razlika između ove vrste prihoda i rashoda.

Analizom pojedinih faktoring društava, stavka ostali poslovni prihodi u računu dobiti i gubitka se odnosi na :

- otpis obveze prema dobavljačima
- premije osiguranja od kreditnog rizika i transakcija
- prihode od poslovnog najma investicijskih nekretnina.

Ostali poslovni rashodi su rashodi za članarine i doprinose, zakup poslovnog prostora, trošak reprezentacije, službenog puta ili troškove osiguranja.

Zadnja stavka u računu dobiti i gubitka, te je dobit nakon poreza je u 2013. godini za sva analizirana društva iznosila 178 milijuna kuna. To predstavlja značajan rast od 2007. godine kada je dobit nakon poreza svih faktoring društava iznosila svega 38 milijuna kuna.

Analizom prihoda i rashoda faktoring društava od 2007. do 2013. godine može se zaključiti da:

- faktoring društva ostvaruju dobit koja kontinuirano raste
- prihodi od kamata su viši od rashoda za kamate
- prihodi od naknada i provizija su viši od rashoda za naknade i provizije
- u ukupnom poslovanju prevladava domaći faktoring
- u ukupnim prihodima dominiraju prihodi od eskontiranih mjenica od 2013.

Daljnjom analizom faktoring društava na području Republike Hrvatske, agregiranom bilancom, ukupna aktiva iznosi skoro 8 milijardi kuna, unutar koje najveći udio ima kratkotrajna imovina. Unutar kratkotrajne imovine, koja čini gotovo 99 % aktive faktoring poduzeća, dominiraju faktoring potraživanja, pa eskont mjenica. Po novom *Zakonu o faktoringu*, propisano je da temeljni kapital faktoring društva mora iznositi minimalno 1 milijun kuna. Prikazom agregirane bilance svih faktoring društava može se zaključiti kako društva barem kumulativno zadovoljavaju navedeni uvjet. Unutar pasive, očekivano dominiraju kratkoročno obveze, obveze do godinu dana, koje čine čak 9 % ukupne pasive. Faktoring društva se ponajviše zadužuju kod inozemnih financijskih institucija.

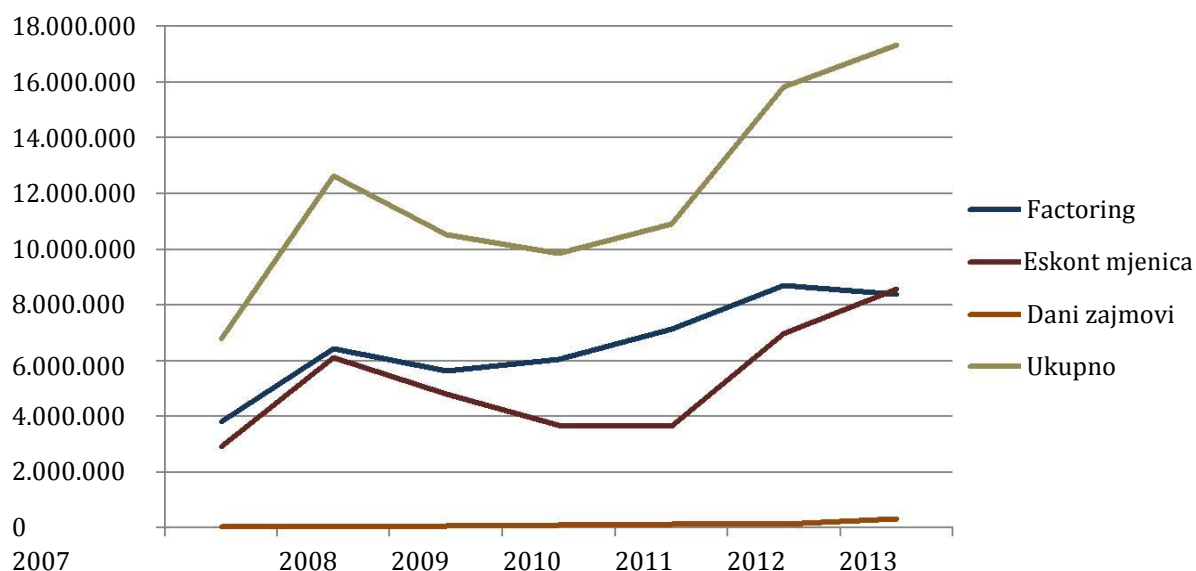
Analizom bilance faktoring društava od 2007. do 2013. godine može se zaključiti da:

- kratkotrajna imovina dominira u ukupnoj aktivi
- faktoring potraživanja dominiraju u kratkotrajnoj imovini, zatim eskont mjenica
- domaći faktoring dominira unutar faktoring potraživanja
- kratkoročne obveze dominiraju u ukupnoj pasivi
- obveze za kredite prema inozemnim bankama dominiraju u kratkoročnim obvezama.

Zadnjom analizom faktoring društava, analizom agregiranog volumena transakcija, uočava se određena stagnacija samog faktoringa kao instrumenta otkupa potraživanja, pa čak i

određeni pad što se i vidi u *Grafičkom prikazu 1*. S druge strane, eskont mjenica bilježi silovit rast, udvostručenje u zadnje dvije godine pa je na kraju završio i s većim udjelom u ukupnim transakcijama. Volumen transakcija eskontiranih mjenica prati i rast prihoda po eskontu mjenica unutar računa dobiti i gubitka, pa po tim stavkama dominira prema faktoring potraživanjima. U usporedbi s navedenim opcijama faktoringa, dani zajmovi bilježe vrlo mali udio u ukupnim transakcijama koji je skoro pa zanemariv.

Grafički prikaz 1- Analiza agregiranog volumena transakcija od 2007. do 2013.godine



Izvor: HANFA; dostupno na: <http://www.hanfa.hr/nav/107/publikacije.html>, pristupano: 30.06. 2017.; obrada autora

Zaključno, faktoring se na području Republike Hrvatske i dalje nalazi u ekspanziji, posebno ako se pogleda na rast eskontiranih mjenica. Rast eskonta mjenica se može pripisati rastu korištenja tog oblika plaćanja koji je za faktoring društva relativno siguran jer datum na mjenici označava dan kada se ona naplaćuje te bi se slanjem mjenice na naplatu u banku ista trebala naplatiti bez problema. Rast potražnje za faktoringom se najviše bilježi kod velikih klijenata te velikih korporacija zbog najduljih rokova plaćanja. Mali i srednji poduzetnici, kojima je faktoring kao instrument prvenstveno i namijenjen, faktoring koriste u manjem obujmu. Kao dodatni poticaj rastu ukupnog obujma faktoring transakcija se može navesti i narušena likvidnost, tj. rastuća nelikvidnost gospodarstva. Osim nelikvidnosti, postojeći

Zakon prema kojem su poduzeća dužna podmiriti svoja dugovanja u roku od 60 dana dodatno pridonosi razvoju tržišta faktoringa je većini poduzeća period od 60 dana jako dug kako bi naplatili svoja potraživanja.

4. RAZVIJENOST FAKTORINGA U SVIJETU

Iako se faktoring smatra relativno novom inovacijom u svijetu financiranja, faktoring ima dugu tradiciju i prema prvoj dokumentiranoj uporabi koristi se od XIV. stoljeća, zahvaljujući američkim trgovačkim agentima i europskim bankama.

Razvojem kolonijalizma jačala je međunarodna trgovina jer su razvijene zemlje koristile robu i razna dobra zemalja Trećeg svijeta. Upravo zbog velikih udaljenosti na koje se roba morala prevoziti, sporog transporta i komunikacije, svoje mjesto u međunarodnoj robnoj razmjeni ubrzo pronalaze trgovački agenti koji obavljaju više poslova i za proizvođače (prodavače) i za kupce.

Oni su agenti od povjerenja koji su radili razne poslova i posredovali između kupaca i prodavača. Tako su obavljali poslove savjetovanja o tržištu nabave, što, gdje i od koga nabaviti, ali i o tržištu plasmana. Bili su uključeni u poslove distribucije, skladištenja, osiguranja pa sve do savjetovanja o financiranju kako onih koji prodaju tako i onih koji kupuju, ali i onih koji financiraju. U poslovima financiranja sve su zainteresirane strane pronašle svoj interes.

Vjerovnicima je bio potreban novac kako ne bi duže vremena ostali bez sredstava za odražavanje kontinuiteta poslovanja, a bankari su shvatili kako je plasman kredita spora transakcija za potrebe vjerovnika. Stoga su pronašli novi model financiranja tako što su vjerovnike/trgovce kreditirali na osnovi njihove prodaje, odnosno potraživanja. Kako onda, tako i danas ovaj model komercijalnog financiranja je vrlo primjenjiv.²⁸

Osim na međunarodnoj razini, faktoring na području Engleske datira još od davnih dana kada mu je primarna uloga bila marketing. U XIV. i XV. stoljeću engleska industrija platna i tkanine je bila u ekspanziji zbog čega se nametnuo i rast izvoza. To razdoblje ekspanzije engleske industrije platna intenzivirala je uporabu kredita između kupaca i prodavača. Tvrdili su da će dostava robe *faktoru* koji je smatran kao posrednik, osigurati sigurnu metodu prodaje lokalnom trgovcu ili proizvođaču. Njegova uloga je bila preuzimanje robe, prodaja robe te naplata potraživanja za prodavača. Za svoju uslugu, *faktor* bi dobivao određenu naknadu.

Također, zbog direktne prodaje na lokalnom tržištu, *faktor* je mogao znati održivost prodaje na određenom području, kreditnu sposobnost pojedinog kupca te je za određenu naknadu

²⁸ Poljičak A., Faktoring – alternativni oblik kratkoročnog financiranja, Računovodstvo i financije, ožujak 2009., str.115

garantirao naplatu proizvođaču. Zato što je imao više informacija o kupcima od proizvođača, mogao je proizvođačima plaćati ranije te im time olakšati financijski teret.²⁹

Od tih dana, faktoring se stalno i kontinuirano razvijao. Tako danas postoji *Međunarodni lanac faktora* (Factors Chain International- FCI) koji je osnovan još davne 1968. godine. Osnovano je u Stockholmu kao prvo otvoreno udruženje faktoring kompanija kojem je osnovni cilj razvoj međunarodnog faktoringa. Kada je osnovan, domaći faktoring je bio prisutan na samo nekoliko područja i to u Sjevernoj Americi i nekoliko europskih zemalja.

Koncepcija međunarodnog faktoringa je još uvijek bila nova te je bila ograničena nepostojanjem usluge u mnogo zemalja.³⁰ Primarni cilj *Međunarodnog lanca faktora* je bio uvođenje faktoringa u zemlje u kojima do tada nije postojao te razviti okvir za međunarodni faktoring koji će dopustiti izvoznicima i uvoznicima da lakše posluju. Razvojem trgovine, povezivanjem kontinenata, olakšanom komunikacijom i transportom, *Međunarodni lanac faktora* je danas narastao do 275 faktoring članica iz 74 zemlje diljem svijeta. Transakcije članica čine gotovo 85 % ukupnog volumena međunarodnog faktoringa u cijelome svijetu. Širom svijeta promet faktoringa stalno bilježi porast.

Kao što se vidi u *Tablici 5*, na svim kontinentima obujam faktoringa od 2007. do 2013. godine bilježi rast. Kontinenti Sjeverna i Južna Amerika bilježe ukupan rast od 28 %. Taj rast se ponajprije može pripisati rastu faktoringa na području Argentine i Brazila. Faktoring vrijednosti u Sjedinjenim Američkim Državama bilježe pad u promatranom periodu. Upravo navedena kretanja mogu ukazati na uređena, tj. neuređena tržišta na kojima se javlja navika neplaćanja. Dodatan dokaz kako je tržište Sjedinjenih Američkih Država uređeno je činjenica da se 73 % otkupa odrađuje bezregresno. Bezregresno predstavlja situaciju u kojoj ako ne dođe do naplate od strane dužnika, faktoring društvo se ne može obratiti prodavatelju potraživanja kako bi se naplatilo.

Brazilska faktoring društva posluju na visoko rizičnom tržištu pa se samim time na takvom tržištu posluje s visokim povratima i visokom kamatnim stopama. Uz sve to makroekonomska situacija je nestabilna, pravni okvir nije dovoljno definiran što povećava daljnju potrebu tamošnjih poduzeća za korištenjem otkupa potraživanja.³¹

²⁹ Soufani K.: On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK, *Journal of Economics and Business* 54 (2002) 239-252

³⁰ Službene stranice Factors Chain International (FCI): dostupno na: <http://www.fci.nl/about-fci/history>, pristupano 15. srpnja 2017.

³¹ Montibeller G., Belton V., Vinicius A., Lima M., Supporting factoring transactions in Brazil using reasoning maps: a language-based DSS for evaluating accounts receivable, *Decision Support Systems* 42 (2007) str. 2085 - 2092

Područje Europe bilježi veći rast faktoringa od čak 8 % od 2007. do 2013. godine. Ako uspoređujemo Republiku Hrvatsku sa zemljama okruženja i Turskom, kao zemljama u razvoju, tada imamo veće vrijednosti faktoring transakcija od Srbije, Slovenije i Mađarske.

Sve zemlje u promatranom periodu bilježe rast i to je najveći rast zabilježen u Srbiji od čak 200 %, zatim slijedi Republika Hrvatska s rastom od 186 %.

S druge strane, razvijene ekonomije poput Austrije, Francuske, Italije, Njemačke i Velike Britanije također bilježe rast faktoring transakcija. Najveći rast bilježi Austrija, Njemačka pa Francuska.

Velika Britanija koja je zahvaljujući svojoj tekstilnoj industriji prva razvila određene oblike faktoringa, snažnu ekspanziju faktoringa bilježi prije ranije navedenih godina, još 1960-ih godina. Tada je zabilježen prijelaz iz do tada dominantne tekstilne industrije u druga područja gdje se znanje i iskustvo u zaštiti od loših dugova, financiranja putem potraživanja moglo primijeniti. Takva ekspanzija u druga područja je podrazumijevala proizvodnju, distribuciju i transport. No, može se reći da su se ulaskom faktoringa u banke postavili temelji razvijenog faktoringa kakav danas postoji na tlu Velike Britanije.³²

Nešto drugačija slika postoji u Turskoj. Na području Turske se vidi kako je rast u promatranom periodu bio oko 63 %. Turske vlasti su tek početkom 1980-ih godina pokrenuli snažnu liberalizaciju tržišta kako bi mehanizam slobodnog tržišta funkcionirao u turskom gospodarstvu. Razlog toga je bila odluka za uklanjanjem zaštita te povećanjem konkurentnosti i efektivnije alokacije kredita. Tek 1980. godine bankarski sektor počinje nuditi nove proizvode poput: kreditnih kartica, potrošačkih kredita, leasinga, faktoringa, forfetiranje, bankomata te mogućnosti držanja depozita u stranoj valuti.³³

³² Soufani K.: On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK, *Journal of Economics and Business* 54 (2002) 239-252

³³ Fukuyama H., Matousek R; Efficiency of the Turkish banking. Two – stage network system. Variable returns to scale model, *Int. Fin. Markets, Inst and Money* 21 (2011) str. 75-91.

Tablica 5- Vrijednost faktoringa po zemljama (u milijunima EUR) u 2007. i 2013. godini te pregled vrijednosti domaćeg i inozemnog faktoringa u 2013. godini

Zemlja	2007.g.	2013.g.	Domaći faktoring u 2013.	Inozemni faktoring u 2013.	Faktoring društva u 2013.	Promjena 2013/2007 u %
Amerika	149,673	191,555	176,487	15,068	1,544	27,98
Argentina	362	856	5	830	5	136,46
Brazil	21,060	31,552	31,500	52	1,127	49,82
SAD	97,000	83,739	71,739	12,000	110	-13,67
Europa	932,264	1,354,192	1,131,605	222,587	732	45,26
Austrija	5,219	14,110	10,153	3,957	4	170,36
Francuska	121,660	200,459	161,844	38,615	14	64,77
Hrvatska	1,100	3,146	3,080	66	14	186,00
Italija	122,800	178,002	136,777	41,225	40	44,95
Mađarska	3,100	2,661	2,343	318	19	-14,16
Njemačka	89,000	171,290	130,630	40,660	210	92,46
Srbija	226	679	642	37	20	200,44
Slovenija	455	626	367	259	4	37,58
Turska	19,625	32,036	26,538	5,498	79	63,24
UK	288,496	308,096	287,649	20,447	40	6,79
Afrika	10,705	23,123	21,968	1,155	19	116,00
Azija	174,294	599,297	435,484	163,813	157	243,84
Hong Kong	7,700	32,250	7,750	24,500	27	318,83
Indija	5,055	5,240	5,000	240	12	3,66
Japan	77,721	77,255	76,425	830	4	-0,60
Koreja	955	12,343	7,343	5,000	19	1192,46
Kina	32,976	378,128	295,451	82,677	27	1046,68
Australija	33,080	62,312	62,137	175	18	88,37
Australija	33,080	62,312	62,137	175	18	88,37
UKUPNO SVIJET	1,300,016	2,230,479	1,827,680	402,798	2470	71,57

izvor: statističko izvješće FCI-a dostupno na: <http://www.fci.nl/about-factoring>, pristupano:20.07.2017., obrada autora

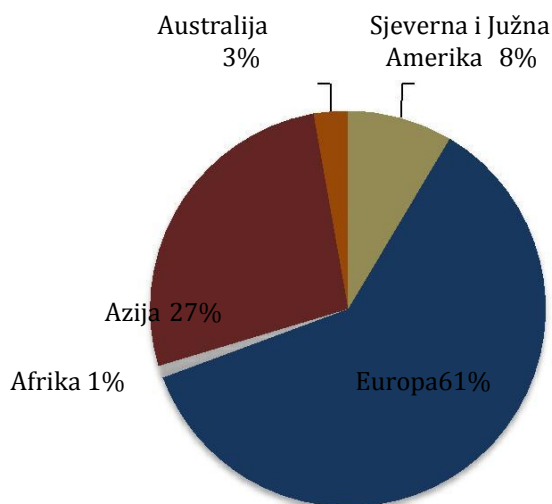
Na tlu Azije je također zabilježen rast volumena od preko 240 %. Najznačajniji rast bilježi Kina, čija se vrijednost faktoringa udeseterostručila. Za razliku od Kine koja bilježi rast, Koreja bilježi pad od 99 %. Iako je na području Kine vrijednost faktoring usluga značajno narasla i dalje međunarodni faktoring zauzima jako mali udio u tome tek 22 %. Na to se u svome radu o financiranju međunarodnog poslovanja osvrće Enbiao Li³⁴, koji naglašava kako komercijalne banke i dalje koriste većinom kredite, jer su banke primjerice za međunarodni faktoring ostale potpuno nezainteresirane ili je njegova primjena ograničena

³⁴ Li W.; Study on the Development of the International Trade Financing of the Commercial Bank in China,2012.g., Energy Procedia 17 (2012) str. 573-579

radom zaposlenika. Inovacije bankarskih proizvoda i mogućnosti financiranja su na području Kine kasnile, dok je mogućnosti stavljanja novih proizvoda na tržište i integracija istih bila slaba. Naposljetku, komercijalne banke nisu mogle zadovoljiti potrebe tržišta općenito, a posebice potrebe za brzo rastućim međunarodnim financiranjem.

Na *Grafičkom prikazu 2* su prikazani udjeli pojedinih kontinenata u ukupnoj svjetskoj faktoring industriji. Udio Europe je dominantan u odnosu na druge kontinente. Na drugom je mjestu Azija, a slijedi Sjeverna i Južna Amerika. Na zadnjem mjestu se smjestila Afrika s udjelom od tek 1 %.

Grafički prikaz 2- Svjetska faktoring industrija u 2013.godini po pojedinim kontinentima



izvor: statističko izvješće FCI-a dostupno na: <http://www.fci.nl/about-factoring>, pristupano: 20.07.2017., obrada autora

U Republici Hrvatskoj je krajem 2013. godine poslovalo 11 faktoring društvo (bez banaka). Od 11 faktoring društva koju su aktivno poslovala, čak njih 6 nudi usluge međunarodnog faktoringa.

Prema izvješćima *Međunarodnog lanca faktora* – FCI članovi iz Republike Hrvatske su Erste Factoring d.o.o., Raiffeisen factoring d.o.o., Invictus investicije d.o.o., Privredna banka Zagreb d.d. - faktoring odjel, Societe Generale - Splitska banka d.d. - faktoring odjel. te Adriatic Zagreb Factoring d.o.o.³⁵

³⁵ <http://www.fci.nl/fci-members/select-a-member/europe?c=HR.>, pristupano: 30.srpnja 2017.

Domaćim poduzećima je na raspolaganju dovoljan broj faktoring društava koji djeluju i na međunarodnom tržištima ako im je za financiranje poslovanja potreban faktoring u inozemstvu.

4.1 Osnovne prednosti korištenja međunarodnog faktoringa

Međunarodni faktoring najviše koriste oni izvoznici koji sa svojim kupcima nemaju jasno definirane uvjete. Izvoznici mogu funkciju kreditiranja izdvojiti iz svog poslovanja te će time dobiti varijabilne troškove umjesto visokih fiksnih troškova upotrebe međunarodnog kreditiranja. Naknada, koju izvoznici plaćaju pružatelju faktoring usluge, varira o razini prodaje te su troškovi varijabilni jer prate razinu prodaje. Međunarodni faktoring nudi izvoznicima mogućnost da ponude svojim kupcima u inozemstvu konkurentne uvjete poslovanja.

Upravo je osnovna uloga međunarodnog faktoringa da inozemni pružatelj faktoring usluge pristupi kupcu-uvozniku u svojoj zemlji, na domaćem jeziku te se time razbija udaljenost i kulturna razlika.

Međunarodni faktoring nudi mnoge prednosti svojim korisnicima kao što su:³⁶

- povećanje prodaje na međunarodnom tržištu nudeći konkurentne uvjete prodaje
- zaštita od gubitaka na temelju kreditiranja kupaca
- ubrzanje novčanih tijekova pomoću brže naplate
- likvidnost za poboljšanje radnog kapitala
- poboljšani potencijal zaduživanja
- mogućnost korištenja popusta kod svojih dobavljača.

Prednosti koje međunarodni faktoring pruža izvoznicima postaje alternativa za ostale oblike financiranja.

Osim što međunarodni faktoring ima prednosti za izvoznike, postoje i prednosti korištenja za samog uvoznika-kupca.

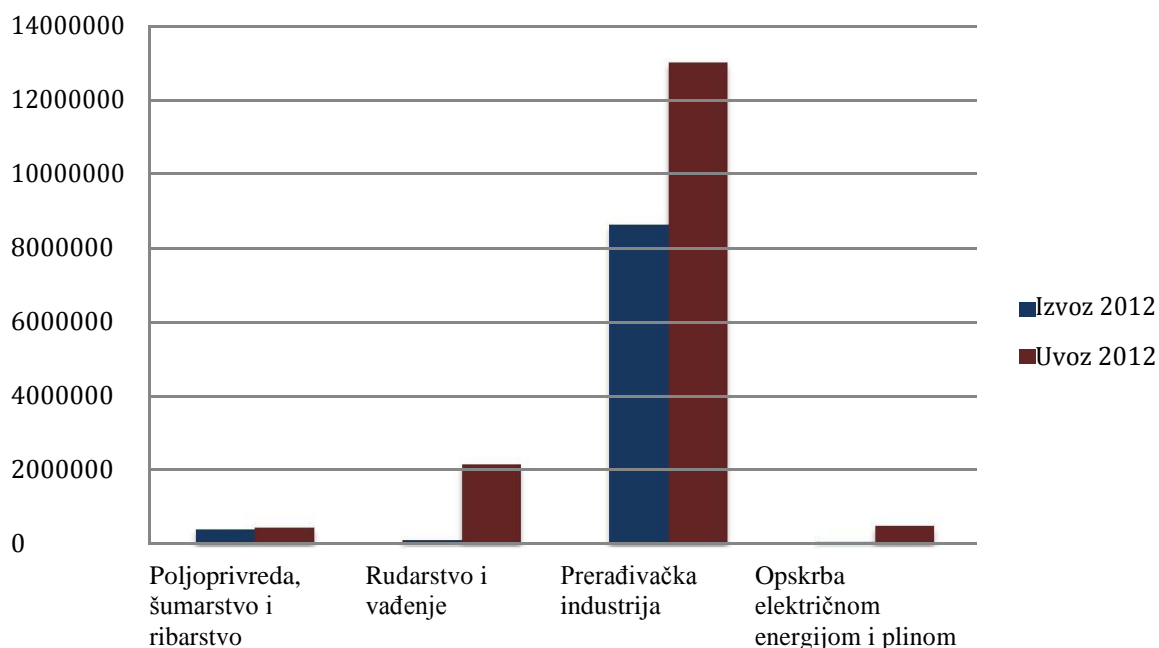
³⁶ Službene stranice Međunarodnog lanca faktora (FCI), dostupno na <http://www.fci.nl/about-factoring/benefits>. pristupano: 25 srpnja 2017.

5. FINANCIRANJE IZVOZNIH POSLOVA PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

5.1 Razvijenost izvoza u Republici Hrvatskoj

Razvoj izvoza u Republici Hrvatskoj, u usporedbi s uvozom, već dulji niz godina prati negativan trend. Izvoz je u periodu od 2009. do 2013. godine zabilježio rast od čak 23 %, dok je rast uvoza ostao na razini od 7 %. No i s tako pozitivnim kretanjima izvoza, pokrivenost uvoza izvozom je i dalje negativna, te je u 2013. godini iznosila tek 57 %. Najzastupljenije djelatnosti u ukupnom poslovanju s inozemstvom vidljive su u *Grafičkom prikazu 3*. U navedenom se grafičkom prikazu vidi nejednakost između uvoza i izvoza i to u svim djelatnostima. Prema razini uvoza i izvoza dominira prerađivačka industrija, dok je u izvozu, ali i uvozu najmanje zastupljena opskrba električnom energijom i plinom.

Grafički prikaz 3 Izvoz i uvoz prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti iz 2012. godine u tisućama EUR



Izvor: Statistički ljetopis Republike Hrvatske, dostupno na www.dzs.hr, pristupano: 30.06.2017., obrada autora

Daljnja analiza uvoza i izvoza dovodi do analize po ekonomskim grupacijama zemalja. Unutar njih se mogu navesti: Europska unija (EU), Europsko udruženje za slobodnu trgovinu (EFTA), Sporazum o slobodnoj trgovini srednjoeuropskih zemalja (CEFTA) te Organizacija

zemalja izvoznica nafte (OPEC³⁷). Očekivana je dominacija zemalja članica EU na strani uvoza i izvoza.

Broj izvoznih poduzeća u ukupnom broju poduzeća u 2013. godini je iznosio 101,191. Od toga su nešto više od 13,000 izvoznici. Relativno gledano, to je 13 % ukupnog broja prisutnih poduzeća.

No, dok je samo 13 % od ukupno aktivnih poduzeća orijentirano izvozu, čak 6 % ukupnih prihoda ostvaruju izvozna poduzeća. U periodu od 2009. do 2013. godine zabilježen je stalan pad broja poduzeća u Republici Hrvatskoj. Broj izvoznika u ukupnoj sumi poduzeća ostaje konstantan.

Sasvim je očekivano da se padom broja poduzeća smanji i zaposlenost. Od ukupnog broja zaposlenih osoba u Republici Hrvatskoj čak njih 50 % je zaposleno u poduzećima koja izvoze. Od ukupnih sredstava koja se ulažu u razvoj i investicije svake godine, polovina dolazi od izvožno orijentiranih poduzeća. U analiziranom periodu, razina ulaganja u razvoj izvoznih poduzeća je u promatranom periodu varirala.

Iz *Tablici 6* razvidno je kako poslovni prihodi u promatranom periodu od 2009. do 2013. godine u ukupnom gospodarstvu ostaju nepromijenjeni. Broj ukupno zaposlenih osoba se smanjio za 57,709, što je pad od 6,3 %, pa se time i razina poslovnih prihoda po pojedinom zaposleniku povećala. Gledajući tečaj, kuna je oslabila u odnosu na euro što je pozitivno za izvoznike jer na stranom tržištu domaće robe i usluge mogu konkurirati.

Tablica 6 Stanje hrvatskog gospodarstva u periodu od 2009. do 2013. godine

	Poslovni prihodi (mlrd kn)	Zaposleni	Poslovni prihodi po zaposlenome	Prosječni godišnji tečaj EUR
2009	592,74	910,579	650,947	7,34
2010	576,74	883,679	652,657	7,28
2011	603,94	878,874	687,183	7,43
2012	592,81	856,383	692,225	7,51
2013	593,27	852,870	695,618	7,57

Izvor: 9.konvencija hrvatskih izvoznika, prezentacija g. Darinko Bago, dostupno na: <http://www.hrvatski-izvoznici.hr>, pristupano : 30.06.2017., obrada autora

³⁷ Strateški ljetopis Republike Hrvatske 2013, dostupno na službenim stranicama Državnog zavoda za statistiku, ww.dzs.hr, pristupano: 15.lipnja 2017.

Zaključno, izvozna poduzeća čine tek 13 % ukupnih poduzeća, zapošljavaju 50 % radnika te uprihoduju 6 % ukupnih prihoda na godišnjoj razini. To dokazuje njihovu uspješnost i značaj za cijelo gospodarstvo.

5.2 Osnovni kriteriji prema kojima se poduzeća analiziraju

Poduzeća koja su obuhvaćena dubinskim intervjuom, nalaze se na popisu Hrvatske gospodarske komore sto najvećih izvoznika prema ostvarenim prihodima u 2013. godini. Dubinski intervju je usmjeren upravo prema njima, bez obzira koriste li ili ne faktoring. Rezultati dubinskog intervjuja će pokazati probleme na koja nailaze naša izvozna poduzeća, kako se financiraju, od čega im se sastoje kratkoročne obveze te koriste li faktoring za financiranje svog poslovanja.

5.2.1 Osnovne informacije o izvoznicima

Kriteriji prema kojima se rezultati pojedinog dubinskog intervjuja analiziraju su:

- veličina poduzeća
- djelatnost poduzeća prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti iz 2007.
- godina osnivanja poduzeća
- vlasništvo poduzeća
- pravni oblik poduzeća
- način na koje je poduzeće prisutno na inozemnim tržištima.

Intervjuom su obuhvaćene i osnovne informacije o pojedincima s kojima su intervjui odrađeni.

Od osnovnih informacija obuhvaćeni su:

- dob
- spol
- razina stručne spreme
- trenutni položaj u poduzeću
- ukupne godine radnog iskustva
- godine radnog iskustva u trenutnom poduzeću.

Dubinski intervju je odrađen s 9 poduzeća koja su pristala na analizu. Intervju se sastojao od pitanja zatvorenog tipa na koja je bilo moguće odgovoriti od 1 do 5 prema Likertovoj skali. Jedino su pitanja o pojedincima otvorenog tipa. Pitanja u kojima se prikupljaju informacije o poduzeću zatvorenog su tipa te su ponuđeni odgovori. U intervjuima je naglašeno da se

rezultati analiziraju anonimno te su zbog toga poduzeća analizirana prema slovima abecede, od poduzeća A do poduzeća I.

Ispitanik poduzeća A je osoba muškog spola, starosti 39 godina te visoke stručne spreme. Trenutni položaj koji obavlja u poduzeću je rukovoditelj službe riznice. Ukupno radno iskustvo od godine (1) dana je ostvario u trenutnom poduzeću. Ispitanik poduzeća B je osoba ženskog spola, starosti 33 godine, visoke stručne spreme. Trenutni položaj osobe u poduzeću je glavni knjigovođa. Ukupno ima 10 godina radnog iskustva, a u poduzeću B ukupno 7,5 godina. Ispitanik poduzeća C je osoba ženskog spola, starosti 37 godina te visoke stručne spreme. Trenutni položaj u poduzeću je voditelj računovodstva. Ukupno ima 10 godina radnog iskustva, a u navedenom poduzeću radi jednu godinu. Ispitanik poduzeća D je osoba ženskog spola, u dobi od 33 godine sa završenim magisterijem. Trenutna funkcija u poduzeću je rukovoditelj službe. Sveukupno ima 8 godina iskustva, a u navedenom poduzeću 6 godina. Ispitanik poduzeća E je osoba muškog spola, direktor u poduzeću, dobi 59 godina. Ukupno ima 33 godine iskustva, a ovom poduzeću je ukupno 15 godina. Stupanj obrazovanja je visoka stručna sprema. Ispitanik poduzeća F je osoba muškog spola u dobi od 49 godina. Ukupno ima 25 godina radnog iskustva, u trenutnom poduzeću je 23 godine i član je Uprave poduzeća. Ispitanik ima završen magisterij. Ispitanik poduzeća G je osoba ženskog spola, u dobi od 35 godina, djelatnica je u odjelu financija. Ima ukupno 14 godina iskustva koje je ostvarila radom u trenutnom poduzeću. Razina obrazovanja je magisterij. Ispitanik poduzeća H je osoba muškog spola, sa završenom visokom stručnom spremom. Ima 58 godina te je cijeli radni vijek proveo zaposlen u navedenom poduzeću, ukupno 31 godinu. Trenutna pozicija koju obavlja u poduzeću je financijski direktor. Ispitanik poduzeća I je osoba muškog spola sa završenom visokom stručnom spremom. Trenutna funkcija u poduzeću je šef riznice. Ukupno radno iskustvo od 8 godina je ostvario u navedenom poduzeću. Dob 32 godine.

Svi ispitanici imaju visoke stručne spreme ili završen magisterij. Funkcije koje obnašaju su visoke, od voditelja do članova uprave. Nakon analize ispitanika, slijedi analiza poduzeća prema ranije navedenim kriterijima.

Razvrstavanje poduzeća prema veličini se temelji na Zakonu u računovodstvu³⁸ unutar kojeg se poduzeća dijele na velika, srednja i mala poduzeća prema veličini ukupne aktive, iznosu prihoda i prosječnom broju radnika tijekom poslovne godine. Osim po veličini, osnovna

³⁸ <http://www.zakon.hr/z/118/Zakon-o-računovodstvu>., pristupano 10.lipnja 2017.

podjela poduzeće je izvršena i po djelatnostima koje su definirane prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti³⁹ iz 2007. godine. Odabrane su najzastupljenije djelatnosti poduzeća, a to su: poljoprivreda, rudarstvo, šumarstvo i ribarstvo, usluge (trgovina na veliko i malo), financije, nekretnine, zatim građevinarstvo i proizvodnja, tehnološke kompanije, transport i komunikacije, edukacija, javna uprava i zdravstvo. Poduzeća su podijeljena i prema godini osnivanja, do 5 godina starosti, između 5 i 15 godina starosti te poduzeća koja su osnovana prije više od 15 godina. Poduzeća su u većinskom privatnom ili državnom vlasništvu te su ustrojena poput dioničkog društva ili društva s ograničenom odgovornošću.

Odluka na koji način će poduzeće biti prisutno na inozemnim tržištima ovisi o ciljevima koje želi ostvariti, potrebnim sredstvima, načinu ulaska, potrebnom sustavu kontrole i praćenja te vremenu potrebom za ostvarenje zacrtanih ciljeva. Izlazak na inozemno tržište treba biti usklađen sa strategijom poduzeća.

Postoji nekoliko načina kako poduzeće može konkurirati na inozemnim tržištima. Načini izlaska na strana tržišta su moguća putem:

- izvoza
- prodajom licence
- franchisinga
- leasinga
- stranih izravnih investicija (FDI) preko zajedničkih ulaganja
- stranih izravnih investicija (FDI) osnivanjem vlastitih tvrtki u inozemstvu

Zaključno, koju će od strategija izlaska poduzeće izabrati ovisi o raspoloživim sredstvima, stupnju kontrole te o stupnju rizika koje je spremno prihvatiti. Treba naglasiti da su strane izravne investicije najviša razina i najkompleksniji oblik međunarodne suradnje. Strane izravne investicije označavaju investicije u proizvodne pogone ili podružnice koje kontroliraju kompanije sa sjedištem u nekoj drugoj zemlji. Te investicije moraju iznositi minimalno 10 % vlasničkih dionica.⁴⁰

Zaposlenik poduzeća A je potvrdio da se poduzeće definira kao veliko poduzeće s više od 250 radnika te da spada pod privatno vlasništvo i dioničko društvo. Prema NKD-u poduzeće A spada pod djelatnost C - prerađivačka djelatnost. Osnovano je prije 15 godina, što je u

³⁹ Službene stranice Državnog zavoda za statistiku, dostupno na: <http://www.dzs.hr/Hrv/important/Nomen/nkd2007/nkd2007.pdf>, pristupano 10. kolovoza 2017.

⁴⁰ Matić B.; Međunarodno poslovanje, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2004., str. 221

današnjem turbulentnom poslovnom okruženju dug period. Dionicama poduzeća se može trgovati na službenom tržištu Zagrebačke burze d.d.⁴¹ Poduzeće A je na inozemnim tržištima prisutno na dva načina i to putem izvoza te osnivanjem vlastitih tvrtki u inozemstvu. Poduzeće B se klasificira kao srednje poduzeće, u privatnom je vlasništvu te je pravni oblik poduzeća društvo s ograničenom odgovornošću. Poduzeće B se također svrstava pod djelatnost C - prerađivačka industrija te je osnovano prije više od 15 godina. Poduzeće je na inozemnim tržištima prisutno putem izvoza. Poduzeće C spada pod velika poduzeća s više od 250 radnika. Djelatnost kojom se bavi pripada pod C - prerađivačku industriju. Osnovano je prije više od 15 godina, u privatnom je vlasništvu te je organizirano kao društvo s ograničenom odgovornošću. Prisutno je na stranim tržištima putem izvoza. Poduzeće D ubraja se pod velika poduzeća. Djelatnost pod koju se poduzeće D klasificira je G - javna uprava pa je shodno tome u vlasništvu države. Osnovano je prije više od 15 godina. Klasificira se kao dioničko društvo, no dionicama se ne može trgovati na burzi. Na stranim tržištima je prisutno putem izvoza. Poduzeće E je veliko poduzeće, u privatnom vlasništvu, čije dionice kotiraju na burzi. Osnovano je prije više od 15 godina. Djelatnost pod koju spada je A - poljoprivreda, ribarstvo i šumarstvo. Poduzeće E je na stranim tržištima prisutno putem izvoza i osnivanjem vlastitih tvrtki u inozemstvu. Poduzeće F je veliko poduzeće koje je u privatnom vlasništvu, osnovano prije više od 15 godina. Ustrojeno je kao dioničko društvo koje je na stranim tržištima prisutno putem izvoza. Djelatnost kojom se bavi klasificira se kao građevinarstvo i proizvodnja. Poduzeće G je veliko poduzeće, u privatnom vlasništvu, ustrojeno kao dioničko društvo i osnovano prije 15 godina. Bavi se proizvodnjom metalnih konstrukcija. Na stranim tržištima su prisutni putem izvoza. Poduzeće H se bavi građevinarstvom i proizvodnjom, definira se kao srednje poduzeće, u državnom je vlasništvu i osnovano prije više od 15 godina. Ustrojeno je kao dioničko društvo. Na stranim tržištima je prisutno izvozom i prodajom licenci. Poduzeće I je veliko privatno poduzeće, dioničko društvo koje je osnovano prije više od 15 godina. Djelatnost je proizvodnja. Na stranim tržištima je prisutno putem izvoza. Sva poduzeća s kojima je proveden intervju su na stranim tržištima prisutna putem izvoza. To je zasigurno najlakši i najjeftiniji način konkuriranja na postojećim tržištima kao i osvajanja novih tržišta. Poduzeća su prisutna na inozemnim tržištima sukladno svojim mogućnostima, ali i stanju na tim tržištima. Određena tržišta u inozemstvu su već osvojena pa poduzeća na njima već

⁴¹ Odluka Zagrebačke burze, dostupno na: <http://zse.hr/userdocsimages/novosti/T6IWnkMNgc1tBr0bvPKUJQ=.pdf>, pristupano: 10. kolovoza 2017.

konkuriraju sa svojim proizvodima. Neke države su sljedeće na redu za osvajanje pa su na njima već poduzimane i određene marketinške aktivnosti, dok su neke zemlje ciljane za buduću prisutnost. Anketirana poduzeća su navela sadašnja i ciljna tržišta, regije i zemlje.

Poduzeće A je već prisutno na tržištima poput Norveške, Albanije, Crne Gore ili Ukrajine. Kao ciljna tržišta za budućnost su naveli Poljsku, Norvešku i Kosovo. Iako poduzeće nije prisutno na stranim tržištima nekoliko godina, prihodi sa stranih tržišta čine značajan dio u ukupnim prihodima. Tržišta na kojem je poduzeće B prisutno su Sjedinjene Američke Države, Južnoafrička Republika te Rusija. Kao tržišta za budući interes su naveli Kinu, Europu, države Južne Amerike te Ujedinjene Arapske Emirate. Trenutna tržišta na kojem poduzeće C prodaje svoje proizvode su Velika Britanija, Švicarska, Švedska i Danska, dok su kao zemlje za budući izvoz naveli Irsku, Francusku i Belgiju. Poduzeće D spada pod javnu upravu te poduzeće u vlasništvu države. Zemlje u koje trenutno izvozi su zemlje regije, poput Bosne i Hercegovine, Slovenije te Srbije. Na pitanje na kojim su tržištima već poduzimane marketinške aktivnosti te koje su zemlje interesa za buduću prisutnost odgovorili su kako ni na jednom nisu poduzimali marketinške aktivnosti te da u svojim planovima nemaju zemlje interesa za buduću prisutnost. Tržišta na kojima je poduzeće E prisutno te tržišta koja su zanimljiva za budućnost su zemlje regije poput Slovenije, Srbije, Mađarske te Bosne i Hercegovina. Poduzeće F izvozi u veliki broj zemalja svijeta poput Sjeverne i Zapadne Europe, Mediteranskih zemalja, zemalja Srednjeg istoka ili Afrike. Sve te zemlje, ali i druge zemlje svijeta su navedene kao interes za budućnost. Poduzeće G najviše izvozi u zemlje Europske unije. Kao zemlje budućeg interesa su i dalje zemlje europskog kontinenta. Poduzeće H izvozi u više od 10 zemalja svijeta, a najveće prihode ostvaruju u Rusiji, Australiji, Kanadi i Poljskoj. U budućnosti kao ciljna tržišta navode iste zemlje. Za poduzeće I trenutna tržišta su zemlje regije kao što su Slovenija, Bosna i Hercegovina te Srbija. U budućnosti cilj je zadržati poziciju u zemljama regije te se dodatno proširiti na prostor Austrije.

Zaključno, poduzeća imaju četiri ciljna područja trenutnog i budućeg interesa, a to su:

- zemlje regije poput Slovenije, Bosne i Hercegovine, Srbije te Mađarske, tj. zemlje jugoistočne Europe
- Europska unija poput Njemačke, Austrije, Nizozemske, Belgije, Francuske, Grčke
- ostatak europskog kontinenta poput Albanije, Ukrajine, Crne Gore, Norveške, Rusije

- ostatak svijeta poput Sjeverne Amerike (Kanada i Sjedinjene Američke Države), države Južne Amerike, Južnoafričke Republike, Azije (Kina, Ujedinjeni Arapski Emirati, Saudijska Arabija)

5.3 Financiranje

„Izvor financiranja je sintagma koja označava izvore financijskih sredstava (u širem smislu i izvore sredstava), ali i one specifične izvore koji u pravnom i računovodstvenom smislu nisu izvori sredstava (npr. novčana sredstva amortizacije, neraspodijeljena dobit u tijeku obračunskog razdoblja i sl.).

Sintagma izvori sredstava označava sve pravne i fizičke osobe, uključivši i vlasnike poduzeća (dioničare dioničkog poduzeća) od kojih poduzeće pribavlja sredstva bilo kojeg pojavnog oblika, bilo koje namjene i na bilo koji rok.

Sintagma izvor financijskih sredstava odnosi se samo na one izvore sredstava od kojih poduzeće pribavlja sredstva u novčanom (financijskom) obliku. Osim vlasnika poduzeća, izvori financiranja jesu banke i druge financijske organizacije, osiguravajuće kompanije, druga poduzeća itd. Kao izvor financiranja može se pojaviti i država.“⁴²

Osnovno pravilo koje se ne smije zanemariti pri financiranju je da maksimalni udjel kratkoročne pasive u ukupnoj pasivi mora biti jednak udjelu kratkoročno vezanih sredstava u ukupnoj aktivi. No u današnjim turbulentnim uvjetima poslovanja, može doći do odstupanja od ovog pravila.

⁴² Leko.V., Rječnik bankarstva, masmedia, 1998.

5.3.1 Načini financiranja

Oblici prema kojima se poduzeća financiraju s obzirom na:

- vlasništvo su vlastiti i tuđi izvori sredstava
- dospijeće su kratkoročni i dugoročni izvori sredstava
- porijeklo su interno i eksterno generirani izvori sredstava
- obvezu vraćanju su bespovratna i povratna financijska sredstva
- karakter naknade su fiksne naknade i varijabilne naknade

Za poduzeće A dominiraju vlastiti izvori u financiranju jer ne slaže se tvrdnjom da vlastiti izvori financiranja nisu dovoljni. Dominacija kratkoročnih i srednjoročnih izvora je vidljiva i to onih do jedne godine povrata. Interna sredstva nisu značajnije zastupljena u financiranju. Da je većina sredstava povratna, poduzeće A ima neutralan stav. Naknade za financiranje su i fiksne i varijabilne te se sastoje od više dijelova poput naknade, troška obrade i kamate.

Poduzeće B ne koristi većinom vanjske izvore za financiranje. Financiranja su s dospijećima duljim od 5 godina. Koriste financiranje putem zadržane dobiti i amortizacije. Da je većina sredstava povratna, to u potpunosti smatra istinitim, no također se ne slaže s time da do sada nikada nisu imala doticaja s bespovratnim sredstvima. Naknade koja plaćaju su fiksne te se sastoje od nekoliko dijelova.

Poduzeće C podjednako koristi i vlastite i tuđe izvore jer se prema tvrdnjama o dominaciji vanjskih izvora izjasnilo neutralno. Također prevladavaju dugoročni izvori financiranja prema kratkoročnim izvorima. Mogućnost financiranja putem interno generiranih opcija nije zastupljen u poslovanju. Većina sredstava je povratnog karaktera, no bilo je susreta i s bespovratnim sredstvima. Naknade su varijabilnog karaktera, nisu fiksne te se sastoje od nekoliko dijelova.

Poduzeću D vlastiti izvori financiranja nisu dovoljni. Dominiraju kratkoročni izvori financiranja te obveza povrata dobivenog kapitala. Do sada se nisu susretali s bespovratnim sredstvima. Poduzeće D spada pod javnu upravu te je ranije naglasilo da nisu koristili usluge HBOR-a. Naknade koje plaćaju su varijabilne te se sastoje od nekoliko dijelova.

Poduzeće E za financiranje većinom koristi vlastite izvore. Kratkoročne i dugoročne obveze su jednako zastupljene. Koriste mogućnost financiranja putem zadržane dobiti i amortizacije te je većina sredstava povratnog karaktera. Naknade su i fiksne i varijabilne, ali se svakako sastoje od nekoliko dijelova.

Vlastiti izvori financiranja za poduzeće F nisu dovoljni. Dominira financiranje s kraćim rokovima dospijeća do jedne godine. Određeni postotak obveza je dugoročnog karaktera.

Većina sredstava je povratnog karaktera. Koriste financiranje putem zadržane dobiti i amortizacije. Naknade su većinom varijabilne te se sastoje od nekoliko dijelova.

Za financiranje poduzeće G većinom koristi vanjske izvore jer im vlastiti izvori financiranja nisu dovoljni. Jednako su zastupljene i kratkoročne i dugoročne obveze. Većina sredstava je povratnog karaktera, a određene naknade su fiksnog, ali i varijabilnog karaktera. Naknade bez obzira na karakter se sastoje od nekoliko dijelova.

Vlastiti izvori financiranja za poduzeće H nisu dovoljni. Prema dospijeću, kraći rokovi dospijeća su više zastupljeni u poslovanju. Poduzeće koristi mogućnost financiranja putem zadržane dobiti i amortizacije. Sredstva su povratna, a nikada do sada se nisu susreli s bespovratnim sredstvima. Dominiraju fiksne naknade koje se sastoje od nekoliko dijelova.

Vlastiti izvori financiranja nisu dovoljni za poduzeće I. Dospijeće obveza kraćih rokova je više zastupljeno u financiranju poduzeća. Dominiraju povratna sredstva, iako su se do sada susreli i s bespovratnim sredstvima. Koriste mogućnost financiranja putem zadržanih plaća

i amortizacije. Naknade za financiranje su fiksnog karaktera te se sastoje od nekoliko dijelova.

Prema rezultatima, dominiraju kratkoročni oblici financiranja. Kao oblici kratkoročnog financiranja se javljaju:

- Narastajuće stavke. Narastajuće stavke su oblik spontanog financiranja, npr. putem obračunatih plaća ili poreza te neraspodijeljene tekuće dobiti. Ne izaziva troškove.
- Trgovački krediti. Oblik spontanog financiranja koji nastaje redovnim poslovanjem.
- Bankarski krediti. Kratkoročni oblik financiranja unutar godine dana. Koristi se za financiranje povremenih potreba. Većinom je osiguran određenim kolateralom.
- Komercijalni zapisi. Neosigurani instrumenti s kratkim rokovima dospijeca.
- Potencijalni emitenti su velika dionička društva koja imaju dobar kreditni rejting te su uvrštena na primarnu kotaciju burze. Problem je što su rezervirana samo za takva društva.
- Faktoring. Označava prodaju kratkoročne neosigurane aktive faktoringu uz proviziju.

Poduzeće A ne koristi mogućnost financiranja putem zadržanih plaća ili trgovačkih kredita.

Prema uporabi bankarskih kredita u poslovanju ima neutralan stav međutim smatra da bankarski krediti dominiraju u ukupnom financiranju. Poduzeće A spada pod velika dionička društva pa prema tome može emitirati komercijalne zapise. Navedeni oblik financiranja koristi. Poduzeće je u potpunosti upoznato uslugom faktoring, no prema tvrdnji da se ista usluga značajnije koristi u poslovanju se izjasnilo neutralno. Faktoring koristi u poslovanju, ali ne u velikom obujmu.

Poduzeće B ne koristi zadržane plaće, trgovačke kredite ili bankarske kredite za financiranje. Ne smatra da bankarski krediti dominiraju u financiranju. Poduzeće B je društvo s ograničenom dogovornošću pa prema tome nije u mogućnosti plasirati komercijalne zapise. U potpunosti je upoznato s faktoringom, međutim uslugu ne koristi.

Poduzeće C se ne financira putem zadržanih plaća ili trgovačkih kredita. Uporaba bankarskih kredita je zastupljena no ne smatra da dominiraju u financiranju. Poduzeće C je društvo s ograničenom odgovornošću pa ne može plasirati komercijalne zapise. U potpunosti je upoznato uslugom faktoring, međutim ne koristi ju u poslovanju.

Poduzeće D se primarno financira putem bankarskih kredita te smatra da oni dominiraju u poslovanju. Ne koristi opciju financiranja poput zadržanih plaća ili trgovačkih kredita.

Uslugu faktoringa koriste, ali ne u značajnom opsegu.

Za kratkoročno financiranje poduzeće E koristi bankarske kredite i neosigurane utržive obveznice. Zadržane plaće i trgovačke kredite ne koristi u poslovanju, baš kao i faktoring, iako je u potpunosti upoznat s tim oblikom financiranja.

Od kratkoročnih oblika u poslovanju poduzeća F dominiraju neosigurane utržive obveznice te bankarski krediti. Nakon toga kao aktivan oblik financiranja se javlja faktoring. Zadržane plaće ne koristi za financiranje, a trgovačke kredite u vrlo maloj mjeri.

Od kratkoročnih oblika, poduzeće G koristi bankarske kredite te u nešto manjoj mjeri i neosigurane utržive obveznice. Zadržane plaće, trgovačke kredite i faktoring ne koristi za financiranje.

Od kratkoročnih oblika financiranja, koje dominiraju kod poduzeća H, najzastupljeniji su bankarski krediti te komercijalni zapisi. Financiranje putem zadržanih plaća ne koriste, a trgovačke kredite u jako maloj mjeri. S uslugom faktoring je u potpunosti poznato te se faktoring koristi u poslovanju.

Kratkoročno financiranje dominira kod poduzeća I i to bankarski krediti i neosigurane utržive obveznice. Faktoring koriste u poslovanju, dok zadržane plaće i trgovačke kredite ne koriste u financiranju.

5.3.2 Trošak financiranja

Financiranje iziskuje naknade koje društvo mora plaćati svojim financijerima. To su troškovi financiranja. Tako se naknade financijerima mogu podijeliti na fiksne i varijabilne naknade. Fiksne su karakteristične za tuđe financiranje kao npr. kamate, dok su varijabilne karakteristične za vlastito financiranje npr. dividende na obične dionice.

Fiksne naknade ne ovise o ostvarenim zaradama društva. One su ugovorne obveze društva, neovisno o tome jesu li zarade dovoljne za pokriće istih. Po pravilu, visina fiksnih naknada ovisi o veličini ustupljenog kapitala. Većinom fiksni trošak financiranja su kamate, a jedinična cijena takvog kapitala je kamatna stopa.

Varijabilne naknade ovise o veličini ostvarenih zarada poduzeća. One se u pravilu odnose na naknade vlasnicima poduzeća. Kao tipičan primjer se mogu gledati dividende na obične dionice društva.

Problem se javlja kod fiksnih naknada kod kojih postoji obveza isplate bez obzira jesu li ostvarene zarade dovoljne za pokriće. U slučaju da poduzeće nije dovoljno zaradilo za pokriće naknada, povećava se rizik poslovanja društva. Točka pokrića, koja označava onu

razinu u kojoj poduzeće prelazi iz zone gubitaka u zonu ostvarivanja pozitivnog rezultata, se zbog fiksnog karaktera naknade financijerima pomiče na veći volumen poslovne aktivnosti. Što znači da kada se poduzeću dodaju na ukupne troškove i fiksne naknade, tada se prijelomna točka ili točka pokrića pomiče na višu razinu poslovne aktivnosti. Upravo taj pomak tj. razlika između dvije razine poslovne aktivnosti predstavlja dodatni financijski rizik za poslovanje poduzeća.

No s druge strane, upravo taj fiksni karakter naknada ako se uspoređuje s ostvarenim poslovnim rezultatom ukazuje da je pad udjela fiksnih naknada u rastućem poslovnom rezultatu.

Prema ranije navedenim rezultatima, naknade koje poduzeća plaćaju financijerima su varijabilne. Na razinu naknade koju će postaviti utječe:

- Kredibilitet poduzeća. Tvrdnja da na cijenu financiranja utječe kredibilitet poduzeća.
- Rizičnost ulaganja poduzeća. Tvrdnja da na cijenu financiranja utječe rizičnost ulaganja poduzeća.
- Odnosi na tržištu kapitala. Odnosi na tržištu kapitala poput promjene vlasništva, ulazak države u pojedine ekonomske integracije, dolazak novih financijskih institucija također mogu imati utjecaja na cijenu kapitala za poduzeća.
- Dosadašnji odnosi s pojedinim kreditnim institucijama. Tvrdnja da dosadašnji odnosi s pojedinim kreditnim institucijama utječu na cijenu financiranja.
- Cijena kapitala prema kojem financijske institucije dobivaju kapital.

Poduzeće A smatra da na cijenu financiranja podjednako utječu sve navedene stavke te da su sve stavke jednako važne, jer je sve tvrdnje o utjecaju pojedine stavke na konačnu cijenu kapitala djelomično podržalo. Poduzeće B smatra da su sve stavke jednako važne jer se sa svim tvrdnjama u potpunosti složilo. Prema poduzeću C najveći utjecaj na formiranje cijene kapitala imaju dosadašnji odnosi s kreditnim institucijama. Prema ostalim tezama se izjasnilo neutralno. Poduzeće D smatra da su sve stavke jednako bitne pri formiranju konačne cijene pri kojoj dobivaju kapital. Na formiranje cijene kapitala prema mišljenju poduzeća E najveći utjecaj imaju odnosi na tržištu kapitala. Ostali aspekti formiranja cijene su isto vrlo bitni. Na cijenu kapitala za poduzeće F najveći utjecaj imaju kredibilitet, odnosi na tržištu kapitala te dosadašnji odnosi s institucijama. Rizičnost ulaganja prema mišljenju poduzeća F nema utjecaja na cijenu. Prema poduzeću G jednako važan utjecaj na cijenu ima i kredibilitet i rizičnost ulaganja i odnosi s institucijama. Na cijenu ne utječu odnosi na tržištu kapitala. Na

cijenu kapitala za poduzeće H najviše utječe kredibilitet poduzeća zatim dosadašnji odnosi s bankama te odnosi na tržištu kapitala. Rizičnost ulaganja prema poduzeću H nema veći utjecaj na cijenu. Poduzeće I se u potpunosti složilo s tvrdnjama da kredibilitet, rizičnost ulaganja i dosadašnji odnosi s kreditnim institucijama utječu na cijenu kapitala. Odnosi na tržištu kapitala također imaju veliki utjecaj na cijenu kapitala, ali u nešto manjoj mjeri.

Zaključno, najveći utjecaj na formiranje cijene ima kredibilitet poslovanja, odnosi na tržištu kapitala te dosadašnji odnosi s pojedinim kreditnim institucijama. Cijena kapitala po kojoj se institucije kreditiraju, poduzeća smatraju da najmanje utječe na njihovu cijenu kapitala. Dugi niz godina uspješnog poslovanja, stabilnost prodaje i profita i stabilan i rastući udio na tržištu stvara sliku koju poduzeća imaju prema kreditorima. Ako je takav pozitivan trend stalan, tada to utječe na cijenu po kojoj dobivaju kapital. Također ako s nekom financijskom institucijom surađuju dulji niz godina te nisu zabilježeni veći problem povrata sredstava, to može samo pozitivno utjecati na cijenu novca.

5.3.3 Male narudžbe su skupe za financiranje i uzrokuju više cijene na tržištu

Što je količina proizvodnje viša time i fiksni troškovi po jedinici proizvoda padaju. Smanjenje troškova poduzeću omogućuje višu razinu zarade, a na kraju i snižavanje cijene finalnog proizvoda na tržištu, što poduzeću omogućuje konkurentnost. Poduzeće A se u potpunosti složilo da su male narudžbe skupe za financiranje te da uzrokuju više cijene na tržištu. Poduzeće B je prema tvrdnji o narudžbama te posljedično višim cijenama na tržištu zadržalo neutralan stav. Poduzeće C je također prema ovoj tezi odgovorilo neutralno. Poduzeće D se složilo s time da su male narudžbe skuplje. Poduzeće E ovu tvrdnju smatra u potpunosti netočnom. Poduzeće F se izjasnilo neutralno. Poduzeće G djelomično se slaže s tezom da su manje narudžbe skuplje, jednako kao i poduzeća H i I.

Imidž zemlje izvoznika u inozemstvu utječe na izvoznu cijenu. Tu spadaju i nacionalni stereotipi te stavovi potrošača o određenim zemljama podrijetla. Lakše je određenom tržištu pristupi ako je imidž zemlje pozitivan. Jer pristup inozemnom tržištu s visokom cijenom će se percipirati kao visoko kvalitetan, a pristup s niskom cijenom će se tumačiti kao dobra vrijednost za novac. Ako je imidž zemlje u inozemstvu negativan, tada će se pristup s niskom ili s visokom cijenom, percipirati u svakom slučaju negativno. Tvrdnja je da je percepcija Republike Hrvatske u svijetu pozitivna.

Poduzeće A ne smatra da je imidž Republike Hrvatske u svijetu niti pozitivan niti negativan. Poduzeće B smatra da je percepcija Republike Hrvatske u svijetu u potpunosti negativna. Prema poduzeću C percepcija Republike Hrvatske u svijetu je neutralna. Poduzeće D smatra da je imidž negativan. Poduzeće E ne smatra niti da je pozitivan niti negativan, jednako kao i poduzeće F. Poduzeće G i poduzeće H ipak smatra da je percepcija Republike Hrvatske više negativna nego pozitivna. Neutralno se izjasnilo poduzeće I na tvrdnju da je imidž Hrvatske u svijetu pozitivan.

Izvoznici su odgovorili da je imidž Republike Hrvatske u svijetu negativan ili zadržali neutralan stav. Nitko od izvoznika s kojima je proveden dubinski intervju ne smatra da Republika Hrvatska ima pozitivni imidž u svijetu. Ako se Republika Hrvatska u svijetu percipirana negativno, tada je to našim izvoznicima dodatna poteškoća u pristupu inozemnim tržištima, jer kako je ranije objašnjeno s negativnim stavovima potencijalnih kupaca sve se percipira negativno.

Izvoznici pristupom inozemnim tržištima uzimaju određene čimbenike u razmatranje prije formiranja konačne cijene. Osnovna podjela je pristup visokim ili niskim cijenama. Kojom cijenom će poduzeće pristupiti tržištu, ovisi o njihovoj strategiji, radi li se o inovativnim poduzećima koja opravdano pristupaju tržištima visokim cijenama ili poduzećima kojima je cilj brzo osvajanje što većeg tržišta pa pristupaju niskim cijenama. Efikasan način za ulazak na tržište je pristup tako niskim cijenama da se obeshrabri ulazak nove konkurencije ili da se postojeća konkurencija izbaci s tržišta. Takav pristup se može gledati i kao varijanta dampinga, pa uvijek postoji opasnost od provođenja antidampinških mjera ili čak zabrane uvoza takvih proizvoda.

Poduzeće A ne smatra da je inovativno poduzeće što mu posljedično onemogućava i pristup tržištima s visokim cijenama. Međutim usmjereno je na dugo zadržavanje na tržištima, a ne ostvarenje profita u kratkom roku. Pristupom tržištu s niskim cijenama se može obeshrabriti postojeća ili nova konkurencija. Poduzeće A ne koristi niske cijene kako bi obeshrabrilo postojeću ili novu konkurenciju. Poduzeće B spada među inovativna poduzeća što mu omogućuje pristup putem viših cijena. U fokusu im je dugo zadržavanje na tržištu, a ne visoki profit u kratkom periodu. Poduzeće B je u potpunosti odbacilo teze o korištenju niskih cijena. Poduzeće C sebe smatra djelomično inovativnim poduzećem. Osim toga, cilj im je dugo zadržavanje na nekom tržištu. Poduzeće D je na sva pitanja odgovorilo neutralno. Poduzeće E se smatra djelomično inovativnim poduzećem što mu omogućuje i pristup višim cijenama.

Nikada ne koristi niske cijene kao napad na konkurenciju. Poduzeće F ne koristi niske cijene kako bi obeshrabrilo konkurenciju. U fokusu mu je dugo zadržavanje na tržištu. Ne spada pod inovativna poduzeća tako da nije usmjereno na visoke cijene. Poduzeće G ne koristi niske cijene, niti spada pod inovativna poduzeća da mu to omogućuje pristup s višim cijenama. Cilj je kao i drugima dugo zadržavanje na određenom tržištu. Poduzeće H ne spada među inovativna poduzeća pa time ne pristupa tržištima s visokim cijenama. Tržištima ne pristupa ni s niskim cijenama kako bi obeshrabrilo konkurenciju. Cilj je dugo zadržavanje na tržištu. Poduzeće I ne pristupa tržištu s visokim cijenama jer nije inovativno poduzeće, a niti s niskim cijenama da ne obeshrabri postojeću ili novu konkurenciju. Cilj im je dugo zadržavanje na nekom tržištu.

Zaključno, većina izvoznika u fokusu ima dugo zadržavanje na tržištu. Neka poduzeća se mogu definirati kao inovativna što im omogućuje pristup višim cijenama, ali nitko ne koristi niske cijene kako bi utjecali na razinu konkurencije, kako postojeće tako i one buduće.

Osim s cijenama, izvoznici svoje proizvode mogu učiniti konkurentnijima na inozemnim tržištima ako odobravaju kupcima razne popuste, kao što su rabat ili kasa skonto. Rabat odobravaju kupcima u obliku određenog postotka od cijene, bilo za svoje stalne kupce, ili temeljem subvencija koje izvoznici dobivaju u svojoj zemlji. Rabat je jedan od načina na koji poduzeća zadržavaju postojeće i akviziraju nove kupce. Opcija je također ako kupac svoja dugovanja prema dobavljaču podmiri ranije od planiranoga, tada dobavljač, u ovom slučaju izvoznik, odobrava kasa skonto. Također, kao treća opcija se nudi odobravanje popusta ako određenu robu kupcu nabavljaju samo od naših izvoznika. Također, ako su neka poduzeća već dulji niz godina prisutna na inozemnim tržištima tada već imaju svoju bazu stalnih kupaca, kojima također mogu odobriti popuste u određenim slučajevima.

Poduzeće A ne odobrava količinski rabat svojim kupcima. Isto tako, u potpunosti je odbacilo tezu o rabatu koji je subvencioniran od strane države. Moguće je da poduzeće A spada pod građevinsku industriju, pa zbog toga količinski rabat u teoriji u takvoj grani djelatnosti i teže provesti. Kasa skonto odobrava u manjoj mjeri, jednako kao i popust za kupce ako određenu robu nabavljaju samo od njih. Poduzeće B odobrava svojim kupcima količinski rabat te popust ako robu nabavljaju samo od njih. Rabat koji odobravaju nije zbog subvencija od strane države. U slučaju ranijih plaćanja, nikada ne odobravaju kasa skonto. Za poduzeće C se može zaključiti da svojim kupcima odobrava jedino kasa skonto, jer je uporabu količinskog rabata i popusta kupcima u potpunosti odbacilo. Kako bi zadržalo kupce

poduzeće D koristi sve opcije i kasa skonto i količinski rabat međutim te pogodnosti nisu subvencionirani od strane države. Poduzeće E u najvećoj mjeri koristi kasa skonto pa tek onda količinski rabat. Ne odobravaju svojim kupcima popust ako robu nabavljaju samo od njih. Poduzeće F u najvećoj mjeri odobrava kasa skonto, zatim količinski rabat. Ostale opcije svojim kupcima ne nudi. Poduzeće G svojim kupcima nudi u određenoj mjeri kasa skonto, količinski rabat i popuste ako određenu robu samo od njih nabavljaju. Pogodnosti nisu posljedica subvencija od strane države. Poduzeće H djelomično se složilo s uporabom kasa skonto, količinskog rabata te popusta ako robu nabavljaju samo od njih. Takve subvencije nisu podržane od strane države. Poduzeće I se u potpunosti složilo s uporabom tehnike kasa skonto. Količinski rabat je također zastupljen, no u nešto manjoj mjeri. Ne odobravaju popust kupcima ako određenu robu nabavljaju samo od njih.

5.4 Faktoring kao jedan od oblika financiranja poslovanja poduzeća

Usluge faktoringa na domaćem tržištu nudi više specijaliziranih trgovačkih društava, ali i podružnica u sklopu banaka. Faktoring predstavlja suvremeni oblik financiranja, gdje se rizik javlja na strani kupca, a ne klijenta koji navedena potraživanja ustupa.

5.4.1 Averzija prema riziku faktoring društava

Faktoring društva, kao i sve druge financijske institucije, izbjegavaju rizik. U ovom slučaju rizik se javlja na strani kupca, za razliku od tradicionalnih oblika financiranja poput kreditiranja gdje se rizik javlja na strani klijenta. Faktoring aranžman predstavlja složenu financijsku uslugu jer ako naplata ne bude izvršena od strane kupca (dužnika) tada se faktoring društva mogu regresnim pravom naplatiti. Regresni faktoring označava pravo naplate potraživanja od prodavatelja potraživanja, tj. općenito pravo na izvjesnu naknadu, a najčešće pravo osobe koja je nešto platila na vraćanje plaćenog temeljem nekog pravnog odnosa.⁴³

Poduzeće A je ranije navelo da je upoznato uslugom faktoring te da aktivno koristi faktoring u svom poslovanju. Prema tome, faktoring društva u svojim ugovorima prema poduzeću A navode regresno pravo, međutim isto pravo se nikada nije koristilo. Poduzeće B ne koristi faktoring, iako je u potpunosti upoznato s navedenom uslugom. Kao glavni razlog zašto ne koristi faktoring je visoka cijena. Iako su njihova potraživanja dovoljno kvalitetna da se ustupe faktoring društvima, interes za takvim oblikom financiranja je vrlo nizak. Poduzeće C ne koristi faktoring jer mu nije potrebno financiranje po takvim cijenama, koje su previsoke,

⁴³ Službene stranice PBZ Faktoringa, dostupno na: <http://faktoring.pbz.hr/rjecnik.html>, pristupano: 20. srpnja 2017.

iako ima dovoljno kvalitetna potraživanja te je faktoring dostupan na njihovom prostoru djelovanja. Poduzeće D koristi faktoring u poslovanju zadnjih 10 godina. Potraživanja koja ustupaju nisu toliko kvalitetna pa faktoring društva često moraju koristiti regresno pravo. Dominacija je potraživanja prema domaćim kupcima. Poduzeće E ne koristi faktoring jer mu nije potrebno financiranje po takvim cijenama, iako je dostupan na području njegovog rada. Poduzeće F faktoring koristi zadnjih 10 godina, za otkup domaćih i stranih potraživanja. Faktoring društva nekada koriste mogućnost regresnog prava. Poduzeće G je upoznato s detaljima usluge faktoring, međutim ovu opciju ne koristi jer im nije potrebno financiranje po tako visokim cijenama. Poduzeće H koristi faktoring jer određeno poduzeće ne vrši svoja plaćanja na vrijeme. Regresno pravo je klauzula u ugovorima s faktoring društvima, međutim to pravo se ne koristi u većem obujmu. Poduzeće I koristi faktoring zadnjih 5 godina. Potpuno se složilo s time da faktoring društva imaju prema njima regresno pravo te da se to regresno pravo često koristi.

5.4.2 Cijena faktoring usluga u usporedbi s drugim instrumentima

Cijena faktoring usluge zbog svoje složenosti ovisi o mnogim čimbenicima. Prvenstveno je tu struktura i sadržaj samih usluga koje obuhvaća konkretan faktoring posao. Faktoring društvo treba za svoju djelatnost prikupiti kapital (novac) od drugih financijskih institucija te za taj kapital (novac) plaća određenu naknadu. Prema tome, nameće se da faktoring društvo tako prikupljeni kapital treba plasirati po višoj naknadi. Trošak financiranja društava putem faktoringa treba biti viši od troškova kratkoročnih bankovnih kredita. Faktoring društva će zaradu ostvarivati temeljem razlike između tih troškova.

Poduzeće A smatra da cijena faktoring usluge nije opravdana. Poduzeće D i poduzeće F su odgovorili neutralno na pitanje o opravdanosti cijene usluge faktoringa. Poduzeće H je u potpunosti odbacilo tezu da je cijena faktoring usluge opravdana, jednako kao i poduzeće I.

Cijena za korisnike usluge faktoringa nije opravdana prema usluzi koju nudi.

Cijena faktoring usluge sadrži nekoliko stavki pa shodno tome odluku o korištenju faktoringa treba analizirati prema opsegu i kvaliteti koje faktoring društvo pruža. Prvenstveno je tu uključena:

- administrativna naknada - kao obrada dokumentacije
- faktoring naknada - kao postotak od ustupljenog potraživanja

- faktoring kamata.⁴⁴

Za poduzeće A cijena faktoringa je previsoka i to zato što je faktoring kamata previsoka, a trošak obrade dokumenata i trošak naknade je također viši u odnosu na druge financijske institucije. Cijena je prema mišljenju poduzeća D visoka jer su kamata i naknada više u odnosu na druge institucije. Prema mišljenju poduzeća F svi dijelovi od kojih se sastoji cijena faktoring usluge nisu značajno viši u odnosu na druge institucije. Cijena je značajno viša prema mišljenju poduzeća H jer je kamatna stopa previsoka. Ostale stavke cijene su na razini drugih institucija. Poduzeće I smatra da je cijena visoka jer je kamatna stopa viša u odnosu na druge oblike financiranja, zatim trošak naknade. Trošak obrade dokumenata je prema poduzeću I niži u odnosu na druge institucije.

Visina faktoring cijene za većinu nije opravdana te je cijena previsoka zbog visine faktoring kamate. Tako visoka kamatna stopa se može pravdati upravo zbog ranije navedenog načina prikupljanja kapitala od strane faktoring društava.

Ako se uzme u obzir cijena faktoring usluge s drugim oblicima kratkoročnog financiranja, tada je cijena faktoringa osjetno viša. Bankarski krediti, koji su najzastupljeniji oblik kratkoročnog financiranja, se ipak mogu dobiti po nižim cijenama. Također ne treba zanemariti da neki od oblika kratkoročnog financiranja uopće ne uzrokuju troškove.

Poduzeće A ne smatra da je faktoring cijena niža u usporedbi s drugim oblicima kratkoročnog financiranja. Pošto poduzeće D ne smatra da je cijena faktoringa visoka tako ni ne smatra da je osjetno viša u odnosu na druge oblike kratkoročnog financiranja. Za poduzeće F cijena ovog oblika kratkoročnog financiranja je u skladu s drugim oblicima.

Poduzeće H smatra da je cijena faktoring usluge niža u odnosu na druge oblike kratkoročnog financiranja. Poduzeće I potpuno netočnom smatra tvrdnju da je cijena faktoringa niža u odnosu na druge oblike kratkoročnog financiranja.

5.4.3 Utjecaj faktoringa na poboljšanje likvidnosti poduzeća

Kao jedna od prednosti faktoringa navodi se poboljšanje likvidnosti za ona poduzeća koja ga koriste. Faktoringom se novčani tokovi poduzeća mogu predvidjeti što utječe na stabilnost poduzeća. Korištenjem faktoringa, društva se ne moraju dodatno zaduživati kod svojih banaka, što im omogućuje rasterećenje svojih kreditnih limita. Poboljšava se bonitet i kreditna sposobnost.

⁴⁴ Kristijan V.; Faktoring – alternativno financiranje (II. dio), Računovodstvo, revizija i financije, br. 4-2006., str. 80

Factoring može poboljšati likvidnost poduzeća. Omogućuje mu priljev sredstava na račun prije dospijea za određenu naknadu. To se može iskoristiti za ranije plaćanje dobavljača uz primjerice neki popust. Poduzeće A osjeća navedene prednosti pa smatra da factoring poboljšava likvidnost poduzeća te da factoring smanjuje izloženost prema bankama. Također češće bi koristili factoring da otkupljuju potraživanja s duljim rokovima dospijea. Poduzeće D ne smatra da factoring poboljšava likvidnost ili da smanjuje izloženost. Uporaba factoringa ne bi se povećala da otkupljuju potraživanja s duljim dospijecima. Factoring poduzeću F poboljšava likvidnost te smanjuje izloženost prema bankama. Iako poduzeće F primjećuje prednosti factoringa u svom poslovanju, ne bi ga češće koristili da otkupljuju dulje rokove dospijea. Uporabom factoringa se poduzeću H poboljšava likvidnost te se smanjuje izloženost prema bankama. Poduzeće bi češće koristilo factoring da otkupljuje dulje rokove plaćanja. Poduzeće I ne smatra točnim tvrdnje da factoring smanjuje njihovu izloženost prema bankama ili da im se poboljšava likvidnosti zbog uporabe ovog instrumenta. Također ne bi koristili uslugu češće da otkupljuju i potraživanja s duljim rokovima dospijea. Zaključno, poduzeća smatraju da im factoring poboljšava likvidnost te da im smanjuje izloženost prema bankama, upravo zbog toga i koriste factoring već dulji niz godina.

5.4.4 Efikasnost factoringa u smislu brzine dobivanja financijskih sredstava

Korištenje factoringa za ustupitelja predstavlja manje dokumentacije i kraći period za realizaciju samog procesa. Poduzeće A se djelomično složilo s tvrdnjama o brzini isplate sredstava i manje zahtijevane dokumentacije. Prednost factoringa je prema mišljenju poduzeća D brzina u isplati sredstava, no nisu zamijetili da je potrebno i manje dokumentacije. Poduzeće F ne smatra da su prednosti factoringa brzina isplate i količina dokumentacije posebno izražene. Poduzeće H djelomično se složilo s time da factoring društva imaju prednost u brzini isplate sredstava te da je potrebno manje dokumentacije. Prednost factoringa je za poduzeće I zasigurno brzina u isplati sredstava. Međutim, nije potrebno manje dokumentacije ako se uspoređuje sa sličnim poslovima.

Zaključno, brzina je prednost, dok količina dokumentacije u usporedbi s drugim financijskim instrumentima nije znatno manja.

5.4.5 Ocjena factoringa kao financijskog instrumenta u cjelini

Uz to, factoring društva rabe mjenice i zadužnice kao instrumente osiguranja. Ovisno o konkretnom poslu, instrumenti osiguranja se zahtijevaju i na strani dužnika i na strani

ustupitelja potraživanja. Instrumenti osiguranja koje faktoring društvo ima trebaju pokrivati trenutnu izloženost ustupitelja kako bi u slučaju nenaplate od strane dužnika, faktoring društvo zadužnicama i/ili mjenicama moglo naplatiti svoje tražbine. Upravo se to naglašava kao jedna od prednosti faktoringa jer za kolateral ne zahtijeva materijalnu imovinu.

Poduzeće A, poduzeće D, poduzeće F i poduzeće H se izjasnilo neutralno na pitanje o ocjeni faktoringa. Poduzeće I faktoring ocjenjuje vrlo niskom ocjenom kao instrumentom financiranja.

Faktoring kao instrument financiranja za poduzeća karakterizira:

- regresno pravo prema klijentima (ustupiteljima potraživanja)
- iako većina ostvaruje regresno pravo, isto se ne koristi često
- cijena faktoringa nije opravdana
- kamatna stopa i trošak naknade su previsoki u usporedbi s drugim oblicima kratkoročnog financiranja
- trošak obrade dokumenata je niži nego kod drugih oblika kratkoročnog financiranja
- poduzeća smatraju da im uporaba faktoringa poboljšava likvidnost i smanjuje izloženost prema bankama
- kao prednost faktoringa ističu brzinu, ali ne i manje dokumentacije.

6. FINANCIJSKA ANALIZA ODABRANIH PODUZEĆA KOJA KORISTE USLUGE FAKTORINGA

Tijekom ankete svi su odgovorili da su u potpunosti ili djelomično upoznati uslugom faktoringa. Iako se usluga faktoringa klasificira kao suvremeni oblik financiranja te nije toliko dugo prisutna na tržištu u usporedbi s drugim oblicima financiranja, naši izvoznici su s njome upoznati i znaju kako funkcionira.

No, iako su svi upoznati s uslugom, nitko nije odgovorio da se u potpunosti ili djelomično slaže s tvrdnjom da koristi usluge faktoringa. Pet poduzeća je navelo da koristi usluge faktoringa u nekom određenom periodu. Od njih sva poduzeća su osnovana prije više od 15 godina te su dugo prisutna na domaćem tržištu. Većina je i na stranim tržištima prisutna već nekoliko godina. Također, većina se složila s tvrdnjom da prihodi na inozemnim tržištima čine većinu prihoda. To su izvoznici kojima su ciljna tržišta zemlje cijelog svijeta ili područja jugoistočne Europe, tj. prvenstveno susjede zemlje.

Poduzeća koja koriste faktoring spadaju u djelatnost *proizvodnja i građevinarstvo* prema NKD-u iz 2007. godine, osim jednog poduzeća koje spada pod javnu upravu. Također, većina se smatra velikima, osim jednog koje spada pod srednje poduzeće. Dva su poduzeća u većinskom državnom vlasništvu, ostali su u privatnom vlasništvu. Prema pravnom obliku poduzeća, ona koja koriste faktoring se klasificiraju kao dionička društva od kojih se s većinom može redovito trgovati na Zagrebačkoj burzi i to preko redovnih ili povlaštenih dionica ili obveznica. Dok, za jedno je poduzeće još 2008. godine ukinuto uvrštavanje redovnih dionica na Tržištu dionica. Novost je da su dva poduzeća početkom 2001. godine sklopila i predstečajnu nagodbu.

Financijska analiza je važan alat koji obuhvaća različita analitička sredstva i tehnike pomoću kojih se podaci iz financijskih izvještaja pretvaraju u upotrebljive informacije relevantne za upravljanje. Bitno je znati da informacije koje proizlaze iz te analize nisu sveobuhvatne i da ne osiguravaju razmatranje cjeline poslovanja. Analiza pruža samo financijske informacije. Financijska analiza se može definirati kao postupak utvrđivanja značajnih poslovnih i financijskih karakteristika poduzeća iz računovodstvenih podataka. U literaturi se često umjesto pojma *financijska analiza* nalazi pojam *analiza financijskih izvještaja*.⁴⁵

⁴⁵ prof.dr.sc.I.Vujević, Financijska analiza, Split, 2003, Ekonomski fakultet Split

Prodajom potraživanja faktoringu dolazi do transformacije potraživanja u novac. Taj proces uzrokuje promjene u bilanci te se unutar stavke imovina, potraživanja pretvaraju u novac. Dobiveni novac od faktoring društva se može iskoristiti za plaćanje dobavljača, što uzrokuje promjene u bilanci, stavka kratkoročnih obveza se smanjuju. Ako se radi o prijevremenom plaćanju dobavljača, koji odobrava popuste, može doći i do smanjenja materijalnih troškova. Novac koji je faktoring društvo isplatilo društvu za ustupljena potraživanja se može iskoristiti i za podmirenje nekih drugih dugovanja, npr. financijskim institucijama pa se i time može poboljšati likvidnost.

Factoring ne znači dodatnu zaduženost za poduzeće, kao što je slučaj s klasičnim bankarskim kreditima. Prodajom potraživanja mijenja se struktura aktive bez promjena u pasivi bilance. To za posljedicu može imati povećanje dobiti, povećanje financijskih pokazatelja, smanjenje zaduživanja budući da društvo za financiranje koristi vlastita sredstva (potraživanja), a ne vanjska sredstva (kredite). Posljedica svega toga je bolja financijska slika i rejting društva, što mu omogućuje lakše dobivanje investicijskih kredita od strane banaka, ako je to potrebno. Također društvo ima dovoljno osiguranja za takav kredit poput nekretnina, jer se faktoring kao takav ne osigurava hipotekama nad nekretninama.

6.1 Analiza strukture bilance odabranih poduzeća

Bilanca je temeljni financijski izvještaj poduzeća koji pokazuje imovinu, sredstva, odnosno resurse s kojima poduzeće raspolaže te obveze i glavnice na određeni dan. Ona je slika financijskog položaja poduzeća na kraju razdoblja za koje se sastavlja.

Utjecaj faktoringa na bilancu poduzeća je takav da može utjecati na smanjenje kratkoročnih potraživanja, dugoročnih i kratkoročnih obveza te obveza prema bankama.

Tablica 7- Kretanje ukupne aktive/ pasive odabranih poduzeća od 2014. do 2016. u KN

Ukupna aktiva	A	D	F	H	I
2014	2,15,732,746	27,798,487,000	441,625,394	164,951,812	602,851,000
2015	1,492,687,060	30,279,425,000	517,284,054	170,409,343	697,096,000
2016	1,302,120,060	30,726,837,000	506,823,498	168,047,558	727,181,000

Izvor: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e, dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 10. ožujka 2018. obrada autora

Aktiva poduzeća D, F, H i I raste, dok se poduzeće A nalazi u periodu pada poslovne aktivnosti od 2014. do 2016. godine. Treba naglasiti kako su poduzeća A i I u 2014. godini potpisala predstečajnu nagodbu, što se analizom ranijih godina poslovanja navedenih poduzeća možda moglo i predvidjeti. Analizirana poduzeća spadaju pod djelatnost proizvodnje, jer iako se poduzeće D izjasnilo kao javna uprava, djelatnost kojom se bavi je proizvodnja, pa je usporedba navedenih poduzeća u nekom aspektu i moguća. Trend udjela pojedinih bilančnih stavki je od 2014. do 2016. godine ostao nepromijenjen, pa se u nastavku nalazi vertikalna analiza za aktivu i pasivu samo za 2016. godinu. Uvidom u tablicu vertikalne analize aktive, dugotrajna imovina samo kod dva poduzeća dominira u ukupnoj aktivi i to je kod jednog dominacija materijalne imovine, dok kod drugog dominiraju dugotrajna potraživanja. Navedeno poduzeće D ima problema s naplatom potraživanja, iako koristi faktoring. Kod ostalih poduzeća koja imaju veći udio kratkotrajne imovine, u dugotrajnoj imovini očekivano dominira materijalna imovina. Analizom kratkotrajne imovine, potraživanja kod gotovo svih dominiraju. Poduzeća imaju problema s naplatom potraživanja što je kasnije analizirano pokazateljima aktivnosti.

Tablica 8 – Vertikalna analiza aktive odabranih poduzeća u 2016. godini

	A	D	F	H	I
a) Dugotrajna imovina	69,54%	76,59%	33,33%	28,55%	35,48%
I. Nematerijalna imovina	0,54%	0,27%	0,38%	1,07%	0,44%
II. Materijalna imovina	39,64%	4,71%	32,05%	20,78%	32,60%
III. Dugotrajna financijska imovina	28,25%	23,96%	0,90%	5,93%	0,53%
IV. Potraživanja	1,11%	47,31%	0,00%	0,78%	1,85%
V. Odgođena porezna imovina	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%
B) Kratkotrajna imovina	30,12%	23,38%	66,60%	71,45%	64,52%
I. Zalihe	0,73%	0,29%	28,52%	32,09%	13,14%
II. Potraživanja	24,98%	22,00%	27,25%	32,02%	25,53%
III. Kratkotrajna financijska imovina	3,99%	0,82%	0,38%	0,00%	25,81%
IV. Novac u blagajni	0,43%	0,27%	10,44%	7,34%	0,03%
C) Plaćeni troškovi budućeg razdoblja	0,34%	0,03%	0,07%	0,00%	0,00%
Ukupna aktiva	100%	100%	100%	100%	100%

Izvor: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e, dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano: 10. ožujka 2018. obrada autora

Vertikalnom analizom pasive se može utvrditi da se, iako su sva poduzeća dionička društva, jedino poduzeća D, F i H financiraju putem vlastitog kapitala pa su im udjeli i kratkoročnih i dugoročnih obveza niži od vlastitog kapitala. Poduzeće A ukazuje na probleme u poslovanju jer su kumulirani gubici u 2016. godini premašili vlastiti kapital koje poduzeće posjeduje.

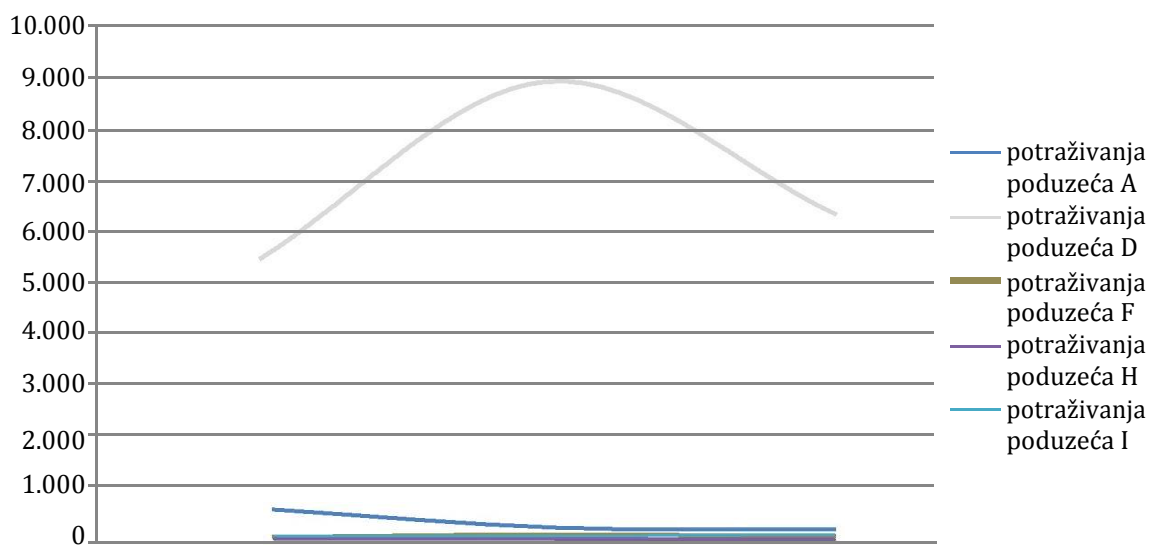
Tablica 9 – Vertikalna analiza pasive odabranih poduzeća u 2016. godini

	A	D	F	H	I
A) Kapital i rezerve	-2,78%	70,06%	42,48%	48,05%	31,56%
B) Rezerviranja	0,32%	0,71%	27,55%	3,45%	0,00%
C) Dugoročne obveze	1,58%	19,56%	9,29%	8,04%	0,31%
D) Kratkoročne obveze	100,57%	9,65%	19,85%	40,46%	68,13%
E) Odgođeno plaćanje troškova	0,31%	0,03%	0,82%	0,01%	0,00%
Ukupna pasiva	100%	100%	100%	100%	100%

Izvor: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano: 20. ožujka 2018., obrada autora

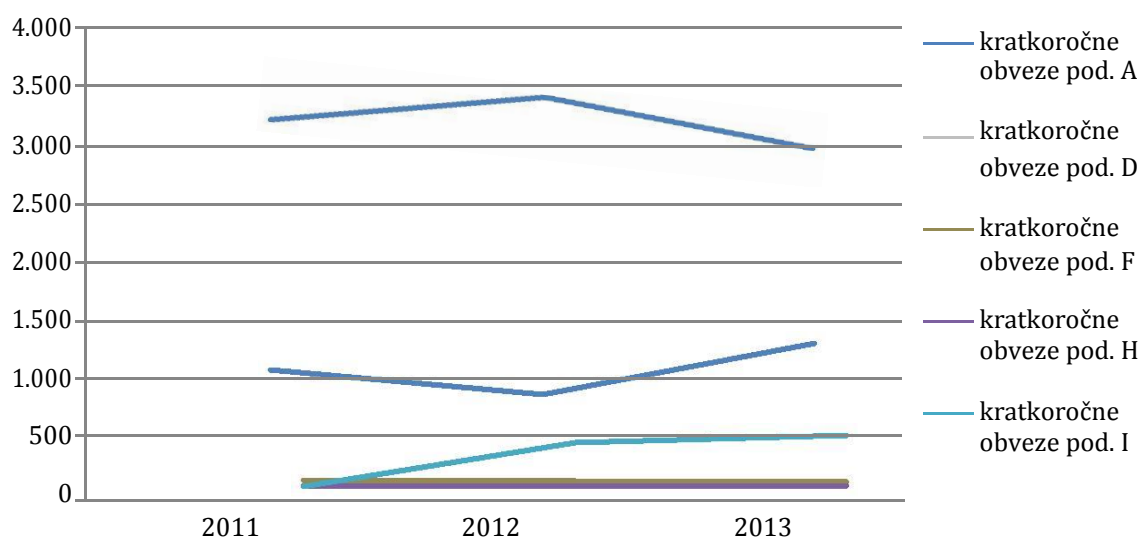
U grafičkom prikazu kretanja potraživanja svih analiziranih poduzeća od 2014. do 2016. godine se izdvojilo poduzeće D. To je državno poduzeće čija su potraživanja porasla s 5,7 milijardi kuna na 6,7 milijardi kuna. Poduzeće je donedavno imalo monopol na tržištu te je teško usporedivo s drugima. No, iako koristi faktoring, poduzeću su u promatranom periodu potraživanja narasla. Za ostala poduzeća, kako se vidi na grafičkom prikazu, faktoring smanjuje potraživanja na strani aktive jedino poduzećima F i H. Pad potraživanja poduzeća A se pripisuje poteškoćama u poslovanju.

Grafički prikaz 4 – Kretanje pozicije potraživanja za analizirana poduzeća od 2011. do 2013. godine u tisućama KN



Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

Grafički prikaz 5- Kretanje pozicije kratkoročnih obveza od 2014. do 2016. godine u tisućama KN



Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e, dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

Kako su se potraživanja smanjila kod poduzeća F i H, promatrana pozicija kratkoročne obveze također bilježi pad kod dva ranije navedena poduzeća. U vertikalnoj analizi bilance se vidjelo da ova poduzeća za financiranje većinom koriste vlastiti kapital pa im obveze nisu značajna stavka. Osim njima, i kod poduzeća D također dominiraju kapital i rezerve za financiranje pa i on bilježi pad obveza na strani pasive. Poduzeća A i I zbog loše poslovne situacije, iako bilježe pad ili stagnaciju potraživanja, s druge strane bilježe značajan rast kratkoročnih obveza.

Može se zaključiti da poduzeća F i H imaju beneficija od faktoringa i na strani potraživanja i na strani kratkoročnih obveza. Poduzeća su u intervjuu naglasila da osjećaju beneficije faktoringa u svom poslovanju. Državno poduzeće D ima problema s naplatom svojih tražbina, jer je značajan dio potraživanja prešao u dugotrajnu imovinu, dok mu se kratkoročne obveze smanjuju. Poduzeća A i I pokazuju probleme održivosti poslovanja i u budućnosti.

Analizom bilance se može ustvrditi posjeduje li poduzeće odgovarajuću razinu likvidnosti putem analize razlike između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza. Da bi se održavala normalna razina likvidnosti, potrebno je da se jedan dio kratkotrajne imovine financira iz dugoročnih izvora. Ta razlika između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza se naziva *neto radni kapital*. Što poduzeće ima višu razinu neto radnog kapitala, to je i njegova likvidnost i financijska stabilnost veća. Upravo zato se neto radni kapital naziva rezervom sigurnosti, likvidnosti ili financijske stabilnosti. Ako poduzeće nema radnog kapitala, to znači da postoji

„deficit radnog kapitala“, tj. da poduzeće dio svoje dugotrajne imovine financira iz kratkoročnih izvora.

Tablica 10 – Prikaz neto radnog kapitala za analizirana poduzeća od 2014. do 2016. godine u KN

	A	D	F	H	I
Razina neto radnog kapitala u 2014.	-60,145,277	2,729,003,000	239,172,2017	52,399,154	238,591,000
Razina neto radnog kapitala u 2015.	-419,265,108	6,869,540,000	245,039,710	60,162,550	-5,019,000
Razina neto radnog kapitala u 2016.	- 917,370,717	4,218,587,000	236,913,431	52,070,347	-26,272,000

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

Razina neto radnog kapitala je zadovoljavajuća kod poduzeća D, F i H. Vertikalnom analizom bilance se vidi da je kod tih poduzeća veći udio kapitala od kratkoročnih obveza. Očekivano je da imaju više kratkotrajne imovine od kratkoročnih obveza. Poduzeća F i H prema analizi bilance i bilančnih stavki od 2014. do 2016. godine pokazuju:

- pad potraživanja na strani aktive
- pad kratkoročnih obveza na strani pasive
- pozitivan neto radni kapital
- rast ukupne aktive/ ukupne pasive.

To su beneficije koje se mogu definirati kao posljedice korištenja faktoringa jer su i sama poduzeća potvrdila da im faktoring poboljšava likvidnost i smanjuje izloženost prema bankama.

6.2 Analiza računa dobiti i gubitka odabranih poduzeća

Dok bilanca prikazuje financijski položaj poduzeća na jedan određeni dan, račun dobiti i gubitka prikazuje aktivnosti poduzeća u određenom razdoblju sa stajališta prihoda i rashoda te njihovih razlika, tj. dobiti ili gubitka. Prihodi i rashodi su dinamične kategorije u promatranom razdoblju na koje se odnosi račun dobiti i gubitka. Analizom bilance, utvrdio se pad ukupne aktive za poduzeće A, kretanje ukupnih prihoda u promatranom periodu je negativan kod svih poduzeća, osim poduzeća D. Jedan od glavnih uzroka pada poslovne aktivnosti analiziranih poduzeća je globalna kriza. Kada je globalna kriza nastupila BDP Republike Hrvatske u 2008. godini je iznosio 348 mlrd. kuna, dok je na kraju 2013. godine bio na razini od 330 mlrd. kuna⁴⁶. Mali broj poduzeća je uspio ostati netaknut novonastalom situacijom, ako BDP bilježi pad od čak 5,17 %.

Analizirana poduzeća bilježe značajniji pad ukupnih prihoda. Najveći pad bilježi poduzeće I od čak 27,13 % te poduzeće A od 18,32 %. Slijedi poduzeće H od 12 % te poduzeće F od 3 %. Jedinu rast prihoda ostvaruje poduzeće D od skoro 5 %, no ne treba zanemariti kako se radi o javnom poduzeću, koje je donedavno imalo monopol. Najbolji rezultat je zabilježen kod poduzeća F i H te kod poduzeća D.

Tablica 11- Kretanje ukupnih prihoda za analizirana poduzeća od 2014. do 2016. godine u KN

	A	D	F	H	I
<i>Ukupni prihodi u 2014.</i>	<i>1,044,899,409</i>	<i>13,053,139,000</i>	<i>686,880,331</i>	<i>212,053,807</i>	<i>477,358,000</i>
<i>Ukupni prihodi u 2015.</i>	<i>936,953,416</i>	<i>13,736,996,000</i>	<i>699,210,841</i>	<i>200,611,344</i>	<i>367,388,000</i>
<i>Ukupni prihodi u 2016.</i>	<i>853,496,741</i>	<i>13,701,238,000</i>	<i>665,018,465</i>	<i>186,275,769</i>	<i>347,831,000</i>
<i>Kretanje prihoda 2014./2016.</i>	<i>-18,32%</i>	<i>4,97%</i>	<i>-3,18%</i>	<i>-12,16%</i>	<i>-27,13%</i>

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

⁴⁶ HNB Ekonomski indikatori, dostupno na: www.hnb.hr, pristupano: 10. veljače. 2018. g.

Ukupni prihodi su ostvarili pad u promatranom razdoblju zbog značajnog pada prihoda od prodaje, tj. poslovnih prihoda kod svih poduzeća. Analiziranim poduzećima prihodi od prodaje čine više od 90 % poslovnih prihoda.

Poduzeća ostvaruju financijske prihode koji su u promatranom periodu značajno porasli, primjerice kod poduzeća A za čak 300 %. Razlog tome su značajan rast prihoda od kamata i tečajnih razlika s nepovezanim, ali i povezanim poduzetnicima, zatim nerealizirani prihodi od financijske imovine. Prihodi od kamata i tečajne razlike se mogu pripisati izvoznim poslovima s nepovezanim poduzetnicima, npr. kupcima na stranim tržištima, temeljem promjene tečaja u korist poduzeća izvoznika.

Iako je većini poduzeća ukupna razina prihoda bila u padu od 2014. do 2016. godine, poduzeća ostvaruju dobit na kraju razdoblja. Razlog ostvarivanja dobiti je prilagođavanje rashoda novoj razini prihoda. Jedino poduzeće A svoje ukupne rashode nije uspjelo prilagoditi novoj, nižoj razini prihoda pa ostvaruje gubitak.

U ukupnim rashodima najznačajniju stavku čine poslovni rashodi. Njihov udio u ukupnim rashodima je na razini od 90 % kod svih poduzeća. Poduzeće D ostvaruje u tom istom periodu rast ukupnih rashoda temeljem rasta poslovne aktivnosti i rasta ukupne razine prihoda.

Poslovni rashodi bilježe pad kod ostalih poduzeća pa time i ukupnih rashoda, zahvaljujući padu materijalnih troškova i padu troškova prodane robe. Ako se ta stavka smanjila, to ukazuje na pad nabavne cijene robe koju je poduzeće prodalo tijekom godine. To ne uključuje prodajne i administrativne troškove poduzeća. Osim što je razina materijalnih troškova pala, unutar poslovnih rashoda troškovi osoblja su narasli.

Financijski rashodi ostvaruju kontinuirani rast i to zbog rasta rashoda za kamate i tečajne razlike iz odnosa s nepovezanim poduzetnicima. Rashodi za kamate i tečajne razlike su porasli kod onih poduzeća kod kojih je suma kratkoročnih i dugoročnih obveza od 2014. do 2016. godine porasla.

Tablica 12- Kretanje dobiti/gubitka na kraju razdoblja za analizirana poduzeća od 2014. do 2016. godine u KN.

	<i>A</i>	<i>D</i>	<i>F</i>	<i>H</i>	<i>I</i>
2014.	-277,314,279	470,098,000	33,651,000	16,237,619	-44,127,000
2015.	-444,240,682	273,916,000	33,291,160	18,998,036	27,600,000
2016.	-159,390,318	747,741,000	30,364,051	14,288,267	24,309,000

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

Analizom računa dobiti i gubitka je ponovno utvrđeno da najbolje posluju poduzeća D, F i H. No i poduzeća A i I koja su prema ranijim analizama pokazivala značajne probleme, prema konačnoj dobiti pokazuju relativno pozitivan trend jer se gubitak smanjuje u promatranom periodu.

6.3 Analiza određenih pokazatelja odabranih poduzeća

Pokazatelj je racionalni ili odnosni broj, što podrazumijeva da se jedna ekonomska veličina stavlja u odnos s drugom ekonomskom veličinom. Financijski pokazatelji označavaju relativno sagledavanje pozicija u financijskim izvještajima, točnije odnose između dviju veličina iz financijskog izvještaja. Financijski pokazatelji se prema vremenskoj dimenziji mogu podijeliti na dvije skupine. Jedna skupina obuhvaća razmatranje poslovanja poduzeća unutar određenog vremenskog razmaka (najčešće je to godinu dana) i temelji se na podacima iz izvještaja o dobiti (račun dobiti i gubitka), a druga je skupina financijskih pokazatelja koja se odnosi na točno određeni trenutak koji se podudara s trenutkom sastavljanja bilance i govori o financijskom položaju poduzeća u tom trenutku.

Financijski pokazatelji su nositelji informacija koje su potrebne za upravljanje i razvoj poduzeća. Pokazateljima se stvara financijska podloga za donošenje određenih poslovnih odluka.

Pokazatelji se mogu grupirati u nekoliko grupa, a to su:

- pokazatelji upotrebe poluge ili zaduženosti ukazuju na zaduženost poduzeća i sposobnost poduzeća da podmiruje svoje dugove
- pokazatelji likvidnosti ukazuju na sposobnost poduzeća da podmiri kratkoročne obveze
- pokazatelji aktivnosti ukazuju kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse
- pokazatelji ekonomičnosti ukazuju na odnos prihoda i rashoda, tj. koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda
- pokazatelji profitabilnosti ukazuju na povrat uloženog kapitala
- pokazatelji investiranja ukazuju na uspješnost ulaganja u obične dionice.

Kako bi se dobro poslovalo, tada dva kriterija trebaju biti zadovoljena, a to su kriterij sigurnosti, koji pokriva likvidnost, financijsku stabilnost i zaduženost te kriterij uspješnosti, tj. efikasnosti, koji se odnosi na profitabilnost i rentabilnost.

Vjerovnici poduzeća, poput financijskih institucija i faktoring društava, žele što uspješnije uložiti sredstva u neko poduzeće kako bi time osigurali što uspješniji povrat uloženih sredstava u obliku otplate glavnice i kamata, tj. naplate potraživanja. Uvijek postoji određeni rizik na strani institucija, pogotovo ako se radi o ulaganju na dulji period.

Pokazatelj likvidnosti mjeri sposobnost poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze. Najčešći pokazatelji likvidnosti su koeficijent trenutne likvidnosti, ubrzane likvidnosti i tekuće likvidnosti i koeficijent financijske stabilnosti. Svi navedeni pokazatelji se računaju na temelju podataka iz bilance.

Koeficijent trenutne likvidnosti ukazuje na sposobnost poduzeća za trenutno podmirenje obveza. U brojniku ovog pokazatelja se nalazi novac, dok su u nazivniku kratkoročne obveze.

Nije najbolji pokazatelj jer pojedinca koji analizira može lako dovesti u zabludu ako je na dan izračuna ovog koeficijenta na račun stigla značajna uplata. Sljedeći je pokazatelj koeficijent ubrzane likvidnosti koji u omjer uzima sumu novca i potraživanja s kratkoročnim obvezama.

Taj pokazatelj bi trebao iznositi minimalno jedan i više jer to znači da poduzeće koje želi imati odgovarajuću razinu likvidnosti treba imati jednak omjer između brzo unovčive imovine i kratkoročnih obveza. Koeficijent tekuće likvidnosti uzima u obzir u brojniku ukupnu kratkotrajnu imovinu. Ako poduzeće želi održavati tekuću likvidnost na prihvatljivoj razini, tada bi kratkotrajna imovina trebala barem dva puta biti veća od kratkoročnih obveza. Tolika razlika je potrebna jer postoji rizik da se kratkotrajna imovina, koja inače spada u lako unovčiva sredstva, neće moći brzo i lako unovčiti.

Koeficijent ubrzane likvidnosti treba biti jedan ili veći od 1, a koeficijent tekuće likvidnosti 2 ili veći od 2. No, treba naglasiti da ne mora nužno značiti da ako neko poduzeće ima niže razine likvidnosti da je nelikvidno i da ne može izvršavati svoje obveze. Treba uzeti u obzir i neke druge čimbenike pri analizi likvidnosti, a ne samo bilančne stavke, poput vrste djelatnosti, strukturu imovine (strukturu kratkotrajne imovine pa ukupne aktive) i strukturu obveza (struktura kratkoročnih obveza te ukupne pasive).

Koeficijent financijske stabilnosti ukazuje na udio kratkoročne imovine koja se financira iz dugoročnih izvora jer omjer ovog koeficijenta između dugotrajne imovine i sume dugoročnih

obveza i kapitala treba biti manji od 1. To onda ukazuje na to da se dio kratkotrajne imovine financira iz kvalitetnih dugoročnih izvora te što je ovaj koeficijent niži, to je likvidnost bolja.

Tablica 13 – Pokazatelj likvidnosti na odabrana poduzeća u 2015. godini

	A	D	F	H	I
<i>Koeficijent trenutne likvidnosti</i>	0,011	0,145	0,139	0,120	0,000
<i>Koeficijent ubrzane likvidnosti</i>	0,436	2.985	1,851	1,167	0,328
<i>Koeficijent tekuće likvidnosti</i>	0,05522	3.005	3,177	1.927	0,988
<i>Koeficijent financijske stabilnosti</i>	1,676	0,744	0,402	0,431	1,019

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

Iako navedena poduzeća koriste faktoring, što bi im trebalo poboljšati likvidnost i preko manje razine potraživanja i niže razine dugoročnih obveza, većina navedenih poduzeća je imala problema s likvidnošću u 2015. godini kada su sva koristila faktoring. Trenutna likvidnost je svima ispod preporučene razine. Poduzeće I nema novca u blagajni u usporedbi sa svojim kratkoročnim obvezama. Ubrzana likvidnost je samo poduzeću D na višoj razini od 2, što je preporučena razina. Tu je dosta blizu i poduzeće F. Po tekućoj likvidnosti su opet poduzeća D i F iznad preporučene razine, dok je približno na minimalnoj razini poduzeće H.

Dok bi koeficijent financijske stabilnosti trebao biti manji od 1, za poduzeća A i I je iznad jedan što znači da svoju dugotrajnu imovinu financiraju iz kratkoročnih izvora.

Tablica 14 – Pokazatelj likvidnosti na odabrana poduzeća u 2016. godini

	A	D	F	H	I
<i>Koeficijent trenutne likvidnosti</i>	0,004	0,028	0,526	0,181	0,000
<i>Koeficijent ubrzane likvidnosti</i>	0,253	2,307	1,899	0,973	0,375
<i>Koeficijent tekuće likvidnosti</i>	0,299	2,423	3,355	1,766	0,947
<i>Koeficijent financijske stabilnosti</i>	-78,549	0,744	0,420	0,480	1,113

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 20. ožujka 2018., obrada autora

I u 2016. godini se bilježi negativan nastavak likvidnosti. Poduzećima je i dalje trenutna likvidnost narušena, no to i nije najprecizniji pokazatelj, što se vidi analizom ubrzane likvidnosti, jer prema njoj poduzeća D i F zadovoljavaju limit, no i ta poduzeća u usporedbi s prethodnom godinom bilježe negativan trend. Tekuću likvidnost i dalje na odgovarajućoj razini imaju samo dva analizirana poduzeća. Poduzeća kojima je pokazatelj tekuće likvidnosti niži od 1, označava negativan neto radni kapital, baš kao i previsoka razina koeficijenta financijske stabilnosti.

Zaključno, nekim poduzećima se odgovarajuće razine likvidnosti mogu pripisati korištenju faktoringa, dok je nekim poduzećima razina kratkoročnih obveza prevelika da se zadovolji potrebna likvidnost. Takva poduzeća neće biti u stanju još dugo servisirati tako zaduživanje, pogotovo ako se uzme u obzir da su se svi koeficijenti u promatrane dvije godine pogoršali.

Pokazatelji zaduženosti ukazuju na strukturu pasive i govore koliko se imovine financira iz vlastitog kapitala (glavnice) te koliko je imovine financirano iz tuđih izvora (obveza).

Koeficijent zaduženosti, koeficijent vlastitog financiranja te koeficijent financiranja su koeficijenti koji se računaju temeljem bilance te se često naglašava da oni ukazuju na statističku zaduženost. Uspješna upotreba duga trebala bi uspješno djelovati na poslovanje poduzeća povećavajući mu zarade. Zarada koja se ostvari nakon što poduzeće podmiri anuitet i kamatu pripada upravo vlasnicima poduzeća.

Koeficijent zaduženosti pokazuje do koje mjere poduzeće koristi zaduživanje kao oblik financiranja, odnosno koji je postotak imovine nabavljen zaduživanjem. Što je pokazatelj viši, veći je odnos duga i imovine, a time je viši i financijski rizik. U pravilu bi koeficijent zaduženosti trebao biti 50 % ili manje. Koeficijent vlastitog financiranja, s druge strane, pokazuje koliko je imovine financirano iz vlastitog kapitala te bi ta vrijednost trebala biti veća od 50 %. Odnos duga i glavnice je najčešće 2:1, s udjelom dugoročnog duga ne većim od jedne trećine. Visoka vrijednost ovog pokazatelja može ukazivati na poteškoće vraćanja posuđenih sredstava i plaćanja kamate.

Tablica 15 – Pokazatelj zaduženosti za odabrana poduzeća u 2014. godini

	A	D	F	H	I
<i>Koeficijent zaduženosti</i>	0,911	0,313	0,616	0,563	0,706
<i>Koeficijent vlastitog financiranja</i>	0,089	0,686	0,384	0,437	0,294
<i>Koeficijent financiranja</i>	10,213	0,457	1,561	1,288	2,397

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 30. ožujka 2018., obrada autora

Trend koji je zabilježen na području likvidnosti se bilježi i na području zaduženosti. Poduzeća koja su u 2014. godini imala odgovarajuću ili približno odgovarajuću razinu likvidnosti poput poduzeća D, F i H, koeficijent zaduženosti imaju na najnižim razinama. Ostala poduzeća imaju visoke razine dugova, koji su gotovo na razini vlastitog kapitala, kao kod poduzeća A. Kako su koeficijenti zaduženosti visoki, tako je koeficijent vlastitog financiranja daleko ispod preporučene razine od 50 %, osim kod poduzeća D i H. Koeficijent financiranja ukazuje na omjer duga i glavnice. Konzervativno pravilo granice zaduživanja je 1:1. Visoka vrijednost ovog pokazatelja ukazuje na moguće poteškoće pri vraćanju posuđenih sredstava i plaćanju kamata. Budući da poduzeće A ima negativan kapital, pa time i negativan koeficijent vlastitog financiranja, ne može se utvrditi omjer duga i glavnice. Poduzeće I je također u problemima s podmirivanjem obveza zbog visoke razine dugova prema glavnici.

Tablica 16 – Pokazatelj zaduženosti za odabrana poduzeća u 2015. godini

	A	D	F	H	I
<i>Koeficijent zaduženosti</i>	1,025	0,299	0,575	0,519	0,684
<i>Koeficijent vlastitog financiranja</i>	-0,025	0,701	0,425	0,480	0,316
<i>Koeficijent financiranja</i>	-	0,427	1,354	1,081	2,169

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 30. ožujka 2018., obrada autora

Kod poduzeća A u 2015. godini se zaduženost značajno pogoršala jer su preneseni gubitak iz 2014., te novoostvareni u 2016. godini zajedno viši od razine kapitala te su zbog toga koeficijent omjera duga i glavnice i koeficijent vlastitog financiranja negativni.

Kod ostalih poduzeća se koeficijent zaduženosti poboljšao pa time i koeficijent vlastitog financiranja.

Zaključno, neka poduzeća imaju narušenu zaduženost te je većina poduzeća to uspjela poboljšati s 2012. na 2013. godinu, osim poduzeća A koje je već u 2012. godini dalo znakove problema podmirenja dugova.

Pokazatelji aktivnosti upućuju na brzinu cirkulacije imovine u poslovnom procesu. Ako se izračuna koeficijent obrta potraživanja (omjer između prihoda od prodaje i potraživanja) tada se može izračunati i prosječan broj dana vezivanja sredstava, tj. prosječno trajanje obrta. Trajanje naplate potraživanja u danima se računa kao omjer između broja dana u godini (365) i koeficijenta obrta potraživanja. Potrebno je naglasiti da je s aspekta sigurnosti i uspješnosti bolje da je koeficijent obrta što veći, tj. da je vrijeme vezivanja ukupne imovine i pojedinih vrsta imovine što kraće. Prema Zakonu o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi, u poslovnim transakcijama između poduzetnika može se ugovoriti rok za ispunjenje novčane obveze do 60 dana. Nadalje, ako ugovorom između poduzetnika nije ugovoren rok za

ispunjenje novčane obveze tada je dužnik dužan, bez potrebe da ga vjerovnik na to pozove, podmiriti svoju obvezu u roku od 30 dana.⁴⁷

Tablica 17 – Pokazatelj aktivnosti za odabrana poduzeća u 2015. godini

	A	D	F	H	I
<i>Koeficijent obrta potraživanja</i>	2,490	1,348	3,575	2,846	2,410
<i>Trajanje naplate potraživanja u danima</i>	146,564	270,819	102,090	128,247	151,430

izvori: *financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 30.ožujka.2018.g., obrada autora*

Od pokazatelja aktivnosti za obradu poduzeća relevantni su koeficijent obrta potraživanja i trajanje naplate potraživanja u danima. U 2015. godini svim je poduzećima prosječno trebalo više od 3 mjeseca da naplate svoja potraživanja. I dok poduzeće D prema ostalim pokazateljima većinu njih i zadovoljava, upravo je njemu potrebno najviše dana da naplati svoja potraživanja te prema tome posjeduje značajnu razinu potraživanja u svojoj kratkotrajnoj aktivi koju će teško naplatiti. Poduzećima F i H, koja su prema ostalim pokazateljima dobra, u trajanju naplate potraživanja je potrebno najmanje dana. Prema ovome očekivano je da poduzeća koriste usluge faktoringa jer im je potreban veliki broj dana da svoja potraživanja naplate.

⁴⁷ Zakonu o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi; dostupno na službenim stranicama http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2012_10_108_2361.html, pristupano: 30.ožujka 2018.

Tablica 18 – Pokazatelj aktivnosti za odabrana poduzeća u 2016. godini

	<i>A</i>	<i>D</i>	<i>F</i>	<i>H</i>	<i>I</i>
<i>Koeficijent obrta potraživanja</i>	2,552	1,869	4,712	3,281	1,661
<i>Trajanje naplate potraživanja u danima</i>	143,043	195,241	77,457	111,234	219,691

Izvori: Financijski izvještaji pojedinih poduzeća sa službenih stranica FINA-e dostupno na: <http://www.fina.hr/Default.aspx>, pristupano 30.ožujka 2018., obrada autora

U 2016.godini poduzeća koriste faktoring te im se svima smanjio broj dana potreban da naplate svoja potraživanja, osim za poduzeće I koje je i prema ranijim koeficijentima pokazivalo naznake određenih problema, ne samo s naplatom već i s povratom dugova.

7. ZAKLJUČAK

Factoring je na hrvatskom tržištu prisutan više od 10 godina. U tom periodu se njegov značaj u financiranju poduzeća svake godine razvija. Aktiva factoring društava je svake godine sve veća, što označava povećanu potražnju poduzeća za takvom vrstom financiranja. Dok je na početku zabilježen značajan rast broja factoring društava, zadnjih nekoliko godina je primjetna stagnacija. Također, s obzirom na situaciju s najvećom kompanijom u Hrvatskoj, Agrokorom, zadnjih godinu dana bilježi se značajan pad broja factoring društava.

Factoring je na međunarodnom tržištu također prisutan, ali u nešto manjem obujmu. Hrvatski izvoznici su više usmjereni na druge oblike financiranja, poput vlastitih izvora, kratkoročnih izvora, dospjeća do jedne godine te bankarskih kredita. Za većinu sredstava postoji obveza povrata, no određeni broj poduzeća se susreo i s bespovratnim sredstvima. Određene oblike bespovratnih sredstava su dobili od strane HBOR-a. Naknada koju plaćaju na posuđena sredstva je varijabilna te se sastoji od nekoliko dijelova.

Izvoznicima je problem što je percepcija Republike Hrvatske u inozemstvu negativna, pa se nastup bilo visokim ili niskim cijenama percipira negativno od strane inozemnih kupaca.

Na istraživačko pitanje u kojoj mjeri anketirana poduzeća koriste factoring za poboljšanje likvidnosti, dolazimo do odgovora da, Factoring koristi manji dio anketiranih izvoznih poduzeća. Od poduzeća koja ga ne koriste kao problem navode cijenu koja je previsoka te da im nije potrebno financiranje po tim cijenama. Također da cijena nije opravdana, smatraju i ona poduzeća koja ga koriste. Prednost za factoring je brzina u isplati sredstava. Kao jedna od prednosti factoringa navodi se i poboljšanje likvidnosti kod anketiranih izvoznih poduzeća, što je u analizi odabranih poduzeća dokazano kod dva poduzeća, jer je zabilježen pad na razini kratkoročnih obveza i kratkotrajnog potraživanja. Analiziranim poduzećima je potreban velik broj dana kako bi naplatili svoja potraživanja. To ukazuje na kulturu plaćanja u Republici Hrvatskoj. Takva situacija ide u korist factoring društvima koja bi mogla očekivati daljnji rast svojih bilanci i transakcija.

Zaključno, s factoringom su sva poduzeća upoznata, no manji broj ga i koristi, iako preferiraju kratkoročne izvore sredstava, te kao problem navode ograničenost izvora za financiranje poslovanja. Problem za factoring je previsoka cijena za većinu, ali cijena je opravdana s obzirom na beneficije koje factoring donosi poput brzine u isplati sredstva, tako da dolazimo do odgovora na istraživačko pitanje da je cijena korištenja factoringa opravdana. Problem nedostatka financiranja djelomično rješava HBOR koji nudi bespovratna sredstva putem poslovnih banaka.

8. POPIS LITERATURE

1. Stručne knjige

1. Alfirević N., Buble M., Cingula M.; *Interkatedarski znanstveni skup organizacije i menadžmenta s međunarodnim djelovanjem*, 2011, Split, Ekonomski fakultet u Splitu
2. Leko V.; *Rječnik Bankarstva*, Masmedia, 1998.
3. Mamić Sačer, I., Sever Mališ, S., Žager, K., Žager, L.: *Analiza financijskih izvještaja*, Masmedia, Zagreb, 2008.
4. Matić, B.: *Međunarodno poslovanje*, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2004.
5. Orsag S.; *Vrijednosni papiri: Investicije i instrumenti financiranja*, Sarajevo, Revicon 2011.
6. Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki Vokić, N.: *Temelji menadžmenta*, Školska knjiga, Zagreb 2008.

2. Znanstveni i stručni radovi

1. Baković, A.: *Factoring u funkciji financiranja i podsticanja gospodarskih aktivnosti : magistarski rad*, vlastita naknada, Zagreb, 2007.
2. Bekavec, B.: *Primjena factoringa u financiranju gospodarskih subjekata na hrvatskom tržištu : magistarski rad*, vlastita naknada, Zagreb, 2007.
3. Cugovčan, A.: *Međunarodni factoring u funkciji poboljšanja likvidnosti : specijalistički poslijediplomski rad*, vlastita naknada, Zagreb, 2012.
4. Čuljak, N.: *Factoring i bankovni kredit u funkciji financiranja hrvatskog gospodarstva : magistarski rad*, vlastita naklada, Zagreb, 2011.
5. Drabnik, V.: *Factoring kao instrument financiranja poduzeća : specijalistički poslijediplomski rad*, vlastita naklada, Zagreb, 2010.
6. Funarić, I.: *Utjecaj factoringa na upravljanje likvidnošću*, vlastita naknada, Zagreb, 2009.
7. Humić, I.: *Factoring i forfaiting kao načini osiguranja od rizika u međunarodnom poslovanju: diplomski rad*, vlastita naknada, Zagreb, 2012.
8. Igrc, I.: *Iz or kratkoročnog financiranja poduzeća : specijalistički poslijediplomski rad*, vlastita naklada, Zagreb, 2013.

9. Kovačić, E.: *Utjecaj krize na razvoj faktoring društava u Hrvatskoj: završni rad, vlastita naknada*, Zagreb, 2013.
10. Lončar, M.: *Međuovisnost korištenja usluga faktoringa i likvidnosti trgovačkih društava u Hrvatskoj : magistarski rad, vlastita naknada*, Zagreb, 2011.
11. Radoš, D.: *Utjecaj faktoringa na uspješnost trgovačkog društva : magistarski rad, vlastita naknada*, Zagreb, 2008.
12. Turcu, A. V.: *Financing through factoring: mechanism, costs and risks*, 2010.

3. Časopisi

1. Baica, N.: *Factoring*, *Financije i porezi*, (2009), 1, str. 116-120
2. Baković, I.: *Factoring : kratkoročni izvor financiranja*, *Računovodstvo i financije*, 52 (2006), 10 , str. 55-58
3. Ben J. Sopranzetti, *The Economics of Factoring Accounts Receivable*, *Journal of Economics and Business*, 50(1998), str. 339–359
4. Catalano D., Gennaro R., *Cramer–Damgard signatures revisited: Efficient flat-tree signatures based on factoring*, *Theoretical Computer Science*, 370 (2007), str.186–200
5. Cirkveni, T.: *Factoring - prodaja tražbina radi financiranja poslovanja*, *Računovodstvo, revizija i financije*, 18 (2008), 8 , str. 5-51
6. F. Tannous G., *Financing Export Activities of Small Canadian Businesses: Exploring the Possible Constraints Solutions*, *International Business Review*, 6 (1997)4, str. 411- 431
7. Gergorić, I.: *Forfaiting i factoring u izvozu*, *Računovodstvo, revizija i financije*, 13 (2003), 3 , str. 124-126
8. Ihsan I., *Productivity, technology and efficiency of de novo banks: A counter evidence from Turkey*, *Journal of Multinational Financial Management*, 18 (2008), str. 427-442
9. Kai WaiHui, Sandy Klasa, P.EricYeung, *Corporate suppliers and customers and accounting conservatism*, *Journal of Accounting and Economics*, 53(2012), str. 115–135
10. Khaled Soufani, *On the determinants of factoring as a financing choice:evidence from the UK*, *Journal of Economics and Business*, 54 (2002), str. 239–252
11. Kiseljak, L.: *Rješenje za nelikvidnost*, *Cro turizam*, 11 (2005), 5, str. 22-23
12. Klapper L., *The role of factoring for financing small and medium enterprises*, *Journal of Banking & Finance*, 30 (2006), str. 3111–3130
13. Kristijan, V.: *Factoring : alternativno financiranje (I. dio)*, *Računovodstvo, revizija i financije*, 16 (2006), 3, 2006
14. Kristijan, V.: *Factoring : alternativno financiranje (II. dio)*, *Računovodstvo, revizija i financije*, 16 (2006), 4 , str. 80-83
15. Kontuš, E.: *Kratkoročno financiranje i njegove implikacije na solventnost i profitabilnost poduzeća*, *Ekonomski misao i praksa : časopis Fakulteta za turizam i vanjsku trgovinu Dubrovnik*, 20 (2011), 2, str. 443-467
16. Masnjak, B.: *Forfait i factoring - alternative refinanciranja izvoza*, *Suvremeno poduzetništvo*, 9 (2002), 12 , str. 90-92
17. Milenkovic-Kerkovica T., Dencic-Mihajlov K., *Factoring in the Changing Environment: Legal and Financial Aspects*, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*,44(2012), str.428 – 435
18. Montibeller G., Belton V., Vinicius A. Lima M., *Supporting factoring transactions in Brazil using reasoning maps:a language-based DSS for evaluating accounts receivable*, *Decision Support Systems*, 42 (2007), str. 2085– 2092
19. Paro, A.: *Factoring i slični instrumenti kao izvori financiranja*, *Računovodstvo i financije*, 55 (2009), 4, str. 123-126
20. Peterlin, J.: *Instrumenti za upravljanje financijskim rizicima (II.dio)*, *Računovodstvo, revizija i financije*, 14(2004), 3, str.87-99

21. Trifković, M. i Trivun, V.: *Factoring posao kao sredstvo naplate potraživanja*, Zbornik radova, (2005), 25 , str. 73-95
22. Tzung-Her Chen, Wei-Bin Lee, Gwoboa Horng, *Remarks on some signature schemes based on factoring and discrete logarithms*, Applied Mathematics and Computation, 169 (2005), str. 1070–1075
23. Velentzas J., Kartalis N., Bronic G., *The Factoring And Forfaiting Contract As Contemporary Types Of Finance- Especially the Greek regulations*, Procedia Economics and Finance, 5 (2013), str. 757 – 762
24. Wenbiao Li, *Study on the Development of the International Trade Financing of the Commercial Bank in China*, Energy Procedia 17 (2012), str. 573 – 579

4. Materijali stručnih organizacija

1. International Factoring Association, *Fundamentals of Factoring*, Practical Law The Journal, September 2012, str. 56-66
2. Factors Chain International, *Annual Review 2013*
3. Factors Chain International, *Annual Review 2012*

5. Službene stranice

1. Državni zavod za statistiku, www.dzs.hr
2. EU Federation, Factoring and Commercial Finance, www.euf.eu.com
3. Erste Factoring d.o.o., www.erste-factoring.hr
4. Factors Chain International, www.fci.nl
5. Financijska agencija, www.fina.hr
6. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga, www.hanfa.hr
7. International Factoring Association, www.factoring.org
8. Ministarstvo financija Republike Hrvatske, www.mfin.hr
9. PBZ Faktoring, www.factoring.pbz.hr
10. Prvi faktor d.o.o., www.prvifaktor.hr
11. Science direct, www.sciencedirect.com

9. POPIS GRAFIČKIH PRIKAZA

GRAFIČKI PRIKAZ 1 ANALIZA AGREGIRANOG VOLUMENA TRANSAKCIJA OD 2007.DO 2013.GODINE

GRAFIČKI PRIKAZ 2 SVJETSKA FAKTORING INDUSTRIJA U 2013.GODINI PO POJEDINIM KONTINENTIMA

GRAFIČKI PRIKAZ 3 IZVOZ I UVOZ PREMA NACIONALNOJ KLASIFIKACIJI DJELATNOSTI IZ 2007.GODINE U 2012.GODINI

GRAFIČKI PRIKAZ 4 KRETANJE POZICIJE POTRAŽIVANJA ZA ANALIZIRANA PODUZEĆA OD 2011. DO 2013.GODINE

GRAFIČKI PRIKAZ 5 KRETANJE POZICIJE KRATKOROČNIH OBVEZA OD 2014. DO 2016.GODINE

10. POPIS TABLICA

TABLICA 1 PREDNOSTI I NEDOSTACI KRATKOROČNOG FINANCIRANJA

TABLICA 2 RAZLIKE U FINANCIRANJU IZMEĐU KREDITA I FAKTORINGA

TABLICA 3 BROJ DRUŠTAVA KOJA OBAVLJAJU POSLOVE FAKTORINGA U RAZDOBLJU OD 2007.DO 2013.GOD.

TABLICA 4 TRŽIŠNI LIDERI NA PODRUČJU REPUBLIKE HRVATSKE U 2013.GODINI PO UDJELU UKUPNE IMOVINE POJEDINOG DRUŠTVA U UKUPNOJ IMOVINI SVIH FAKTORING DRUŠTAVA

TABLICA 5 VRIJEDNOST FAKTORINGA PO ZEMLJAMA (U MILIJUNIMA EUR) U 2007. I 2013.GODINI TE PREGLED VRIJEDNOSTI DOMAĆEG I INOZEMNOG FAKTORINGA U 2013.GODINI

TABLICA 6 STANJE HRVATSKOG GOSPODARSTVA U PERIODU OD 2009. DO 2013.GODINE

TABLICA 7 KRETANJE UKUPNE AKTIVE/ PASIVE ODABRANIH PODUZEĆA OD 2014. DO 2016.G.

TABLICA 8 VERTIKALNA ANALIZA AKTIVE ODABRANIH PODUZEĆA U 2016.GODINI

TABLICA 9 VERTIKALNA ANALIZA PASIVE ODABRANIH PODUZEĆA U 2016.GODINI

TABLICA 10 PRIKAZ NETO RADNOG KAPITALA ZA ANALIZIRANA PODUZEĆA OD 2014. DO 2016.GODINE

TABLICA 11 KRETANJE UKUPNIH PRIHODA ZA ANALIZIRANA PODUZEĆA OD 2014. DO 2016.GODINE .

TABLICA 12 KRETANJE DOBITI/GUBITKA NA KRAJU RAZDOBLJA ZA ANALIZIRANA PODUZEĆA OD 2014.DO 2016.GODINE

TABLICA 13 POKAZATELJI LIKVIDNOSTI ZA ODABRANA PODUZEĆA U 2015.GODINI

TABLICA 14 POKAZATELJI LIKVIDNOSTI ZA ODABRANA PODUZEĆA U 2016.GODINI

TABLICA 15 POKAZATELJI ZADUŽENOSTI ZA ODABRANA PODUZEĆA U 2014.GODINI

TABLICA 16 POKAZATELJI ZADUŽENOSTI ZA ODABRANA PODUZEĆA U 2015.GODINI


TABLICA 17 POKAZATELJI AKTIVNOSTI ZA ODABRANA PODUZEĆA U 2015.GODINI


TABLICA 18 POKAZATELJI AKTIVNOSTI ZA ODABRANA PODUZEĆA U 2016.GODINI


PRILOG BR.9: ŽIVOTOPIS

OSOBN INFORMACIJE

Sviben Josip

 Dolčić 37, 10000 Zagreb (Hrvatska)

 +385 989592555

 svibenj@gmail.com

ŽELJENO RADNO MJESTO

Ekonomija, financije, računovodstvo, bankarstvo, prodaja, administracija

RADNO ISKUSTVO

09/2012–01/2013

Administracija

Raiffeisen Bank, Zagreb (Hrvatska)

- Prodaja proizvoda
- Obrada zahtjeva i ugovaranje poslova
- Akvizicija klijenata

02/2013–02/2015

Administracija i dostava

Adriatic Zagreb Factoring, Zagreb (Hrvatska)

- Organizacija i upravljanje voznim parkom (administracija vozila; administracija vozača; administracija potrošnje goriva - INA Karticama; administracija vrsta troškova, cijena, cjenika, relacija, normativa; prodaja, ugovaranje i nabavka novih vozila; održavanje vozila)
- Priprema i izvršavanje administrativnih poslova za Upravu poslodavca
- Dostava i preuzimanje dokumentacije i predmeta u skladu s potrebama Poslodavca
- Prijevoz zaposlenika na službene sastanke

02/2015–danas

Voditelj poslovnog odnosa

Adriatic Zagreb Factoring, Zagreb (Hrvatska)

- Prodaja proizvoda i usluga iz područja faktoringa klijentima - pravnim osobama
- Razvoj i održavanje odnosa s klijentima
- Akvizicija klijenata i upravljanje poslovnim odnosom s klijentima
- Obrada zahtjeva i ugovaranje poslova
- Prepoznavanje potreba klijenata
- Postizanje zadanih prodajnih ciljeva

OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

09/2008–06/2012

Ekonomist

Prva ekonomska škola
Medulićeva 33, 10000 Zagreb (Hrvatska)

- Poduzetništvo
- Knjigovodstvo

razina 4 EKO-a

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gospodarstvo ▪ Marketing ▪ Gospodarsko pravo 	
10/2012–09/2015	<p>Stručni prvostupnik (BACCALAUREUS) ekonomije Sveučilište u Splitu, Split (Hrvatska)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Računovodstvene poslove ▪ Financijske poslove 	razina 6 EKO-a
10/2015–danas	<p>Stručni specijalist menadžmenta osiguranja, bankarstva i financija (struč. spec. oec.) Visoka poslovna škola Libertas, 10000 (Hrvatska)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ poslove menadžmenta i strateškog planiranja u bankama ▪ poslove organizacije, pripreme i ugovaranja aktivnih, neutralnih i pasivnih bankarskih poslova ▪ poslove menadžment konzaltinga u području financiranja i kreditiranja gospodarskih projekata ▪ poslove osiguranja od financijskih rizika u poslovanju ▪ vođenje poslova kontrolinga ▪ poslove osiguranja financiranja domaćih i međunarodnih projekata ▪ poslove financiranja i kreditiranja gospodarskih projekata ▪ upravljanje investicijskim fondovima ▪ samostalno upravljanje financijama poduzeća ▪ upravljanje poslovima revizije i analize financijskih izvješća 	razina 7 EKO-a

OSOBNJE VJEŠTINE

Materinski jezik Hrvatski

Ostali jezici

Engleski

RAZUMIJEVANJE		GOVOR		PISANJE
Slušanje	Čitanje	Govorna interakcija	Govorna produkcija	
C1	C1	B2	B2	B1

Stupnjevi: A1 i A2: Početnik - B1 i B2: Samostalni korisnik - C1 i C2: Iskusni korisnik
Zajednički europski referentni okvir za jezike

Komunikacijske vještine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elokventan, komunikativan, snalažljiv, dinamičan, aktivan
Organizacijske / rukovoditeljske vještine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Socijalan, organiziran, odgovoran
Poslovne vještine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Daktilografija ▪ Korištenje osobnog računala– MS Office, MS Windows
Ostale vještine	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aktivno bavljenje sportom, brzo učenje i prilagođavanje

Vozačka dozvola B

DODATNE INFORMACIJE

- Certifikati
- Sudjelovanje na projektu Young Entrepreneurs in Croatia
 - Ovlaštena osoba za sprečavanje pranja novca
 - Napredna analiza Financijskih izvještaja