

ANALIZA POSLOVANJA FACTORING DRUŠTAVA U REPUBLICI HRVATSKOJ I SVIJETU

Palić, Marija

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:148:058001>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-04**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet
Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij
Poslovna ekonomija – smjer Financije

**ANALIZA POSLOVANJA FACTORING DRUŠTAVA U
REPUBLICI HRVATSKOJ I SVIJETU**

Diplomski rad

Marija Palić

Zagreb, rujan 2020.

Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet
Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij
Poslovna ekonomija – smjer Financije

ANALIZA POSLOVANJA FACTORING DRUŠTAVA U
REPUBLICI HRVATSKOJ I SVIJETU
BUSINESS ANALYSIS OF FACTORING COMPANIES IN THE
REPUBLIC OF CROATIA AND THE WORLD

Diplomski rad

Student: Marija Palić

JMBAG studenta: 0067545678

Mentor: Doc. dr. sc. Branka Tuškan Sjauš

Zagreb, rujan 2020.

SAŽETAK

U ovom radu je analizirano poslovanja factoring društava u Republici Hrvatskoj i svijetu. Prikazano je kako je uređeno financijsko tržište općenito i factoring tržište. Nadalje, prikazani su rizici s kojima se susreću factoring društva te način na koji smanjuju svoju izloženost rizicima i osiguravaju svoja potraživanja. Također, prikazani su početci poslovanja factoring društava i njihov razvoj te širenje. Kroz određene statističke podatke prikazani su i analizirani pokazatelji uspješnosti poslovanja factoring društava, kretanje njihovih aktivnosti i financijska izvješća za određena razdoblja. Svi podatci su uspoređeni u odnosu na prethodne godine te je vidljiv tijek poslovanja. Opisan je proces razvoja factoringa od samog početka, u kojem su Europski trgovci angažirali agente koji su bili poznati kao factori kako bi povećali prodaju robe na njima nepoznatom tržištu SAD-a, pa sve do dobro razvijene financijske usluge. Spomenut je i Factors Chain International (FCI) kao najveća mreža factoring društava u svijetu. Prikazano je kako je Europsko factoring tržište najrazvijenije u svijetu te kako su velike razlike od zemlje do zemlje u razvijenosti factoring tržišta. Cilj rada je kroz analizu povijesti i sadašnjeg stanja na factoring tržištu odrediti svrhu i prednosti financiranja factoringom.

Ključne riječi: factoring društva, factoring tržište, razvoj, pokazatelji uspješnosti, Factors Chain International

SUMMARY

This paper analyzes the operations of factoring companies in the Republic of Croatia and the world. It is shown how the financial market in general and the factoring markets are regulated. Furthermore, it is presented how risks faced by factoring companies reduce market exposure to risks and secure their receivables. The very beginnings of factoring companies through development and expansion are shown in order to gain perspective and more insight. Through certain statistical data, the performance indicators of factoring companies, the movement of their activities and financial reports for certain periods are presented and analyzed. All data from previous years is analyzed through comparable analysis and business flow. The process of factoring development from the very beginning is described, in which European traders hired agents known as factors to increase sales of goods in the unknown US market, all the way to a well-developed financial service. Factors Chain International (FCI) is also mentioned as the largest network of factoring companies in the world. It is shown that the European factoring market is the most developed in the world and that there are large discrepancies from country to country in the development of the factoring market. The aim of this paper is to determine the purpose and advantages of factoring financing through the comparable analysis of the history and current situation on the factoring market.

Keywords: factoring companies, factoring market, development, performance indicators, Factors Chain International

Ime i prezime studentice: Marija Palić

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je DIPLOMSKI RAD isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Studentica:

U Zagrebu, _____

(potpis)

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Predmet i ciljevi rada	1
1.2. Izvori podataka i metode istraživanja	1
1.3. Sadržaj i struktura rada	2
2. DEFINIRANJE FACTORINGA I ODREDNICE POSLOVANJA FACTORING DRUŠTAVA	3
2.1. Značenje i pozicija factoringa u financijskom sustavu.....	3
2.1.1. Trendovi koji su utjecali na financijska tržišta.....	7
2.1.2. Factoring u teoriji	8
2.2. Prednosti i nedostaci financiranja factoringom	12
2.3. Vrste factoringa	16
2.3.1. Ugovor o factoringu.....	19
2.4. Rizici i osiguranje u poslovanju factoringa	19
2.4.1. Kolateral	20
3. FACTORING DRUŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ.....	22
3.1. Povijest i kretanje broja factoring društava u Republici Hrvatskoj	22
3.2. Analiza financijskih pokazatelja i uspješnosti poslovanja factoring društava u Republici Hrvatskoj ..	23
3.2.1. Volumen transakcija factoring društava	23
3.2.2. Prikaz revidiranih podataka od 2017. godine do sredine 2020. godine.....	28
3.3. Analiza financijskih izvještaja aktivnih factoring društava u Republici Hrvatskoj	31
4. POSLOVANJE FACTORING DRUŠTAVA U SVIJETU	41
4.1. Razvoj factoringa	41
4.2. Factor Chain International (FCI)	42
4.2.1. Faze razvoja Factor Chain Internationala	42
4.2.2. Statistički podatci za članove Factor Chain Internationala	45
4.3. Usporedba obujma factoring poslovanja u svijetu.....	46
5. ZAKLJUČNO RAZMATRANJE.....	56
LITERATURA.....	58
POPIS SLIKA	61
POPIS TABLICA.....	61
POPIS GRAFIKONA.....	61
ŽIVOTOPIS.....	62

1. UVOD

1.1. Predmet i ciljevi rada

Predmet izučavanja u radu su poslovanje factoring društva, razvijenost factoring tržišta, pozitivne strane financiranja factoringom te usporedba statističkih podataka uz zaključak. Factoring društva su novije financijske institucije u Republici Hrvatskoj prva factoring društva pojavila su se početkom dvijetisućite godine te postoji prostor za njihov razvoj i širenje poslovanja.

Cilj rada je analizirati poslovanje factoring društva u Republici Hrvatskoj i svijetu i usporediti rezultate analize kako bi se utvrdila uspješnost njihova poslovanja, potencijal rasta i detektirat probleme s kojima se susreću.

Temeljem podataka u radu prikazat će se značaj factoring tržišta u financijskom tržištu, analizirat razvoj factoring tržišta te ukazat na potencijalne koristi korištenja factoring usluga pogotovo za male i srednje poduzetnike i u poslovima s inozemstvom. Nadalje, krajnji cilj je prikazati pozitivne strane factoringa i mogućnost njegova razvoja.

1.2. Izvori podataka i metode istraživanja

Za izradu ovog rada korišteni su sekundarni podatci. U radu su korišteni izvori podataka prikupljeni iz stručne i znanstvene literature vezane za financijska tržišta i factoring. Značajan dio literature preuzet je sa interneta, poput blitena, statističkih podataka, revidiranih podataka, znanstvenih članaka, zakona i istraživanja.

Prilikom analize podataka korištene su sljedeće istraživačke metode: metoda analize i sinteze, metoda komparacije, metoda kompilacije i deskriptivna metoda.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Rad je strukturiran u pet dijelova. Prvi dio je uvod u kojem je naveden predmet i cilj rada, izvori podataka te struktura rada.

Nakon uvoda, u drugom dijelu, definiran je teorijski koncept factoring poslovanja uključujući položaj factoringa u financijskom sustavu, definiciju factoringa, vrste, prednosti i nedostatke, potom je objašnjen sam proces factoringa te su spomenuti najvažniji rizici u poslovanju.

U trećem dijelu analizirana su factoring društva u Republici Hrvatskoj, njihov razvoj kroz vrijeme, financijski pokazatelji, uspješnost poslovanja i financijski izvještaji.

U sljedećem, četvrtom dijelu, opisana je povijest factoringa, uspoređen je obujam factoring transakcija u svijetu i pokazano je u kojem se dijelu svijeta factoring najviše koristi. Iskazana je važnost suradnje factoring društava putem udruga i raznih drugih mreža te je definiran Factors Chail International (FCI), opisan je njegov razvoj i značaj za factoring.

Naposlijetku, u posljednjem, petom dijelu, izneseni su glavni zaključci provedene analize.

2. DEFINIRANJE FACTORINGA I ODREDNICE POSLOVANJA FACTORING DRUŠTAVA

2.1. Značenje i pozicija factoringa u financijskom sustavu

Financijski sustavi su različiti po strukturi, načinu funkcioniranja, uključuju različite vrste institucija, od banaka, osiguravajućih društava, investicijskih fondova do tržišta dionica, obveznica i slično. Jedno je zajedničko obilježje tih institucija, a to je da ih regulira država (Mishin i Eakins, 2016.). Financijska tržišta razlikuju se od države do države po razvijenosti, veličini, financijskim institucijama koje ga čine i financijskim uslugama koje se nude.

Financijska tržišta povezuju novčano suficitarne i novčano deficitarne subjekte. Na strani ponude i potražnje pojavljuju se milijuni subjekata, različitih karakteristika i ponašanja. Ravnoteža na financijskom tržištu podrazumijeva da je štednja jednaka investicijama ($\check{S}=I$). Slučaj da je štednja veća od investicija ukazuje na veći broj novčano suficitarnih jedinica. To su subjekti koji ostvaruju pozitivne financijske rezultate te svoju štednju nude na financijskom tržištu. Suprotno, kada su investicije veće od štednje na financijskom tržištu prevladavaju novčano deficitarne jedinice, tj. oni koji ostvaruju financijske manjkove. Oni predstavljaju potražnu stranu te preuzimaju financijske obveze (Leko i Stojanović, 2018).

U pravilu postoji nejednakost štednje i investicija te je zadaća financijskog sustava povezivanje novčano suficitarnih i novčano deficitarnih subjekata tako da omogući protok kapitala od jednog do drugog subjekta.

Potrebno je međusektorsko uzajmljivanje i pozajmljivanje. Sektor stanovništva je tradicionalno najvažniji sektor na strani ponude novčanih sredstava. Svoje viškove stanovništvo preko financijskih institucija i tržišta posuđuje novčano deficitarnim jedinicama poput države i poduzeća. Krajem 2015. godine stanovnici euro zone imali su 23.000 milijarde eura financijske imovine, obveze su im iznosile 7.000 milijardi eura, neto financijska imovina europskog stanovništva iznosila je 16.000 milijardi eura. Financijsku imovinu su držali najviše u gotovini i depozitima, zatim su ju ulagali u osiguravajuća i mirovinska društva, i znatno manje u dionice i obveznice. Financijska imovina sektora stanovništva je 2016. godine u SAD-u iznosila 73.000 milijarde

dolara, a obveze 15.000 milijardi dolara te je sektor bio neto pozajmljivač s 58.000 milijardi dolara. U Japanu je financijska imovina stanovništva u istom periodu iznosila 17.500 milijardi dolara, a obveze 4.500 milijardi dolara te je sektorski suficit iznosio 13.000 milijardi dolara. Stanovništvo svoju financijsku imovinu najčešće drži u depozitima, ulože ju u mirovinske ili investicijske fondove, životna osiguranja ili pak u dionice i obveznice. Jedan od razloga tako malog iznosa financijske imovine Japanskog stanovništva u usporedbi s Američkim leži u činjenici da u Japanu postoje veća ograničenja ulaganja te je prisutna velika dominacija banaka. Preko polovice neto štednje Japanaca uloženo je u bankovne depozite (52%), zatim u osiguravajuće i mirovinske fondove (30%). U Republici Hrvatskoj je stanovništvo najvažniji sektor na strani ponude financijskih sredstava, zahvaljujući visokoj štednji, doznakama iz dijaspore i umirovljenim povratnicima. Štednja stanovništva u bankama je krajem 2016. godine iznosila 193,7 milijardi kuna (Leko i Stojanović, 2018).

U bankocentričnim financijskim sustavima dominiraju poslovne banke kao najvažnije financijske institucije u transferu novčane štednje. Klijenti banaka su najčešće jako povezani s bankama, u Japanu čak i kroz vlasničku i upravljačku funkciju, to sve smanjuje troškove prikupljanja informacija banaka o klijentima. Aktiva banaka ima najveći udio u ukupnoj aktivni financijskog sustava. Najvažniji ulagački instrument su bankovni depoziti, a deficitarne jedinice su ovisne o bankovnim kreditima. Veće značenje imaju još i osiguravajuće i štedne depozitne institucije. Ostale financijske institucije u pravilu nisu razvijene. Opisani financijski sektor karakterističan je za Japan, Europu i sve nerazvijene zemlje (Leko i Stojanović, 2018).

Slika 1 Ukupna imovina nebankovnih financijskih institucija u RH u 2019. godini.



Izvor: HANFA (2019.) *Godišnje izvješće 2019.*, strana 10. dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>

Hrvatski financijski sustav je bankocentričan. Banke imaju najvažniju ulogu u transferu financijskih sredstava, stanovništvo kao novčano suficitarni sektor najveći dio svojih sredstava drži u obliku depozita u bankama, a manji u ostalim financijskim institucijama. U bliskoj povijesti povećala se važnost mirovinskih fondova jer je stanovništvu zakonom nametnuta obveza izdvajanja sredstva u mirovinske fondove. Na slici 1 se vidi kako nakon banaka, prema veličinu aktive, dolazi tržište kapitala zatim mirovinski fondovi. Također se vidi kako factoring društva čine tek neznatni dio u ukupnoj aktivni nebankovnih financijskih institucija.

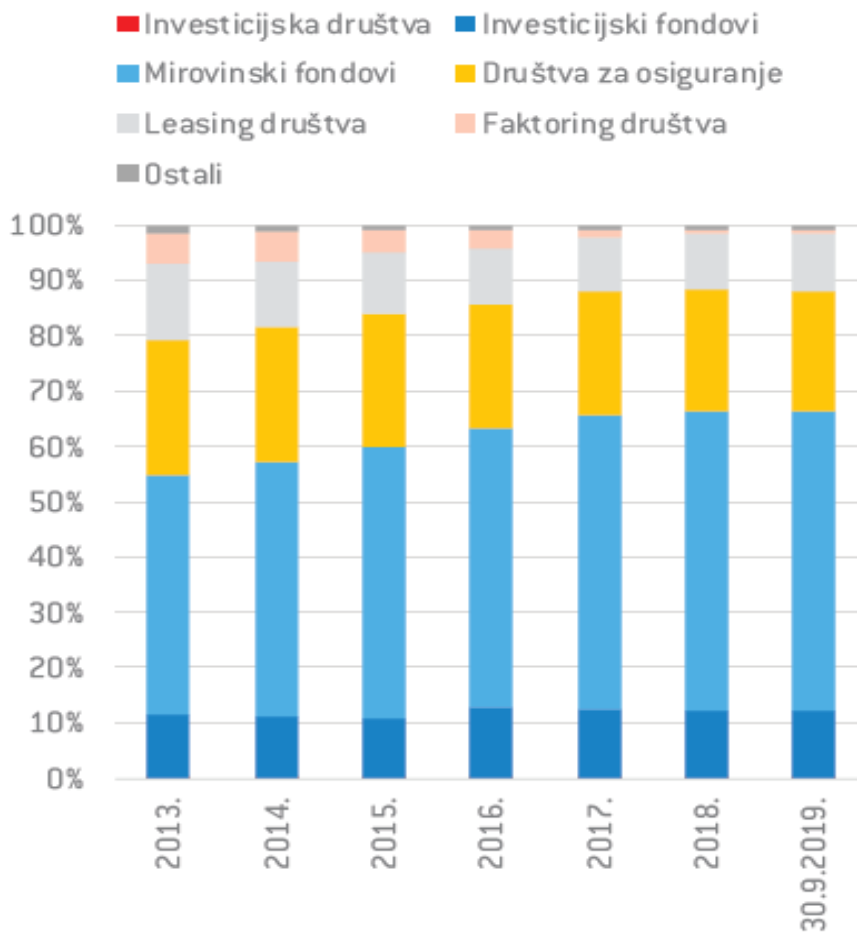
Factoring predstavlja proširenje klasičnog bankovnog poslovanja. Kao poslovanje banke, factoring predstavlja kreditno poslovanje. Budući da se factoringom financiraju ponajviše kratkoročni plasmani, koji imaju veće kamatne stope, bankama je pružanje factoring usluga izrazito profitabilno (Gregurek i Vidaković, 2015).

Banke šireći svoje poslovanje omogućavaju klijentima širok spektar financijskih usluga na jednom mjestu i ostvaruju dublje i dugoročnije odnose s klijentima. Puno financijskih institucija nude svoje usluge preko banaka ili se spajaju s bankama kako bi koristila njihovu bazu klijenata i smanjila troškove poslovanja. Tako i factoring društva mogu profitirati u suradnji s bankama i povećati interes klijenata banke za njihovu uslugu.

Factoring poslovanjem se nelikvidna imovina pretvara u likvidnu te veliki interes za factoringom od strane poduzeća može dovesti do mišljenja kako postoji problem likvidnosti u cijeloj ekonomiji, pa i markoekonomskih neravnoteža i problema u monetarnoj politici. U doba kriza factoring može biti spas za neka poduzeća koja u suprotnom ne bi mogla naplatiti svoja potraživanja ili ne bi mogla nastaviti s poslovanjem bez trenutno raspoloživih sredstava (Gregurek i Vidaković, 2015).

Općenito postojeće, ali donedavno ne tako značajne financijske institucije u novije vrijeme jačaju svoj položaj na tržištu te posljedično smanjuju relativno značenje banaka te važnost kreditnog financiranja i depozitne štednje. Financijske institucije i tržišta pružaju sve širi spektar financijskih usluga. Navedena pojava jedna je od najvažnijih promjena u današnjem financijskom sustavu (Leko i Stojanović, 2018).

Grafikon 1 Udjeli imovine financijskih institucija



Izvor: HANFA (2019.) *Makroprudencijalni skener rizika*, strana 10., dostupno na https://www.hanfa.hr/media/4479/makroprudencijalni-skener-rizika-2019_3.pdf

Prema grafikonu 1 mirovinski fondovi i društva za osiguranje upravljaju s gotovo 75 % imovine tržišta financijskih usluga, što znači da je Hrvatski sektor financijskih usluga visoko koncentriran u pogledu vrste financijskih institucija. U 2019. godini mirovinski fondovi upravljali s 54 % ukupne imovine sektora.

S druge strane postoji tržišno orijentirani financijski sustav poput sustava u SAD-u, Kanadi i Velikoj Britaniji. Takvi sustavi se zasnivaju na razvijenom tržištu vrijednosnih papira. Uz bankovne kredite, glavni izvor financiranja je na razvijenom, otvorenom i učinkovitom tržištu kapitala. Prednosti tržišno orijentiranog financijskog sustava je u financiranju rizičnijih projekata, većoj mogućnosti zarade prema preuzetom riziku, lakše restrukturiranje portfelja, razvoj novih financijskih posrednika i još mnoge druge (Leko i Stojanović, 2018).

Ne može se reći kako je jedno tržište bolje i učinkovitije od drugog. Japan i Njemačka duže vrijeme imaju otprilike iste stope privrednog rasta kao i Velika Britanija i SAD koji imaju drugačije utemeljen financijski sustav (Leko i Stojanović, 2018).

Kakav god financijski sustav bio, tržišno ili bankovno orijentiran, bitno je da se nadograđuje, širi i inovira. Razvoj jednostavnijih i bržih rješenja tj. usluga za klijente može omogućiti rast i održivost financijskog tržišta te pomoći realnom sektoru i u konačnici poduprijeti rast BDP-a.

2.1.1. Trendovi koji su utjecali na financijska tržišta

Generalno, u 2019. godini usporio se gospodarski rast gotovo svih zemalja, zbog čega se usporila i globalna ekonomska aktivnost.

Događaji poput trgovinskih tenzija između SAD-a i Kine, neuređenog izlaska Ujedinjene Kraljevine iz Europske unije i slični pridonijeli su tom usporavanju. Posljedično došlo je do opće nesigurnosti na svjetskim financijskim tržištima te neizvjesnost oko smjera monetarnih politika vodećih središnjih banaka. Dugi niz godina vodeće svjetske središnje banke vodile su ekspanzivnu politiku te su kamatne stope bilježile povijesno niske, čak i negativne, razine, no bez uspješnijeg stimuliranja ekonomske aktivnosti sektora (HANFA, 2019.).

Hrvatsko je gospodarstvo u 2019. godine poraslo za 2,9 %, što je blago ubrzanje u odnosu na prethodnu godinu, kada je on iznosio 2,7 %. Zabilježeni je ekonomski rast rezultat je povoljnih cikličkih kretanja budući da je i dalje rasla osobna potrošnja, koja je bila podržana pozitivnim kretanjima na tržištu rada, te rast neto izvoza roba i usluga kao posljedica dobre turističke godine (HANFA, 2019.).

Navedeni uzroci rast nisu održivi te ne mogu dugoročno dovesti do velikih i trajnih rezultata. Turistička djelatnost kao najvažnija u Hrvatskoj je ove godine bila pogođena koronakrizom te nije ostvarila rezultate kao nekoliko prošlogodišnjih sezona što će utjecati na pad Hrvatskog BDP-a i usporiti stopu rasta.

Rast financijskog sektora u Hrvatskoj u 2019. godini posljedica je pozitivnih trendova na međunarodnom tržištu dionica, rasta cijena državnih obveznica i stalnog priljeva sredstava u mirovinske fondove (HANFA, 2019.).

Zabilježen je i pad javnog duga te rast rejtinga Hrvatske što je dovelo do rasta cijena izdanih državnih obveznica. Manja izloženost domaćeg nefinancijskog sektora prema inozemnim bankama, povećana likvidnost Hrvatskih banaka.

Što se factoring tržišta tiče, u Hrvatskoj je 2019. godine zaustavljen proces konsolidacije tržišta factoringa s obzirom da je aktiva factoring društava ostala na gotovo istoj, čak i manjoj razini kao i prethodne godine kada je iznosila 1,4 mlrd. kuna. Volumen transakcija je također ostao na približno istom nivou kao i 2018. godine kada je iznosio 3,1 mlrd. kuna (HANFA, 2019.).

Svjetska zdravstvena organizacija je početkom ožujka ove godine proglasila globalnu pandemiju zbog širenje koronavirusa. Do kraja ožujka se većina zemalja nalazila u stanju djelomičnog ili potpunog lockdowna, u Hrvatskoj je on formalno započeo 18. ožujka. Usporavanje Hrvatskog gospodarstva je bilo vidljivo u podacima za prvo tromjesečje 2020. godine (HANFA, 2019.).

Očekuje se usporavanje gospodarstva i pad BDP-a te povećanje nezaposlenosti.

2.1.2. Factoring u teoriji

Zakon o factoringu je u Republici Hrvatskoj donio Hrvatski sabor 15. srpnja 2014. godine, stupio je na snagu 8. kolovoza 2014., Uredbom o izmjeni Zakona o factoringu, a potom Zakonom o izmjeni Zakona o factoringu mijenjan je rok za usklađenje onih pravnih osoba koje obavljaju poslove factoringa, a koje imaju namjeru uskladiti se sa Zakonom. Navedeni Zakon uređuje sljedeća područja, uvjete za osnivanje, poslovanje i prestanak rada factoring društva, ugovor o factoringu, prava i obveze subjekata u poslovima factoringa, izvještavanje, nadzor poslovanja factoring društava, upravljanje rizicima te način i uvjete za prekogranično obavljanje djelatnosti (HANFA, 2019.)

Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga osnovana 2005. godine, je tijelo koje nadzire i regulira financijska tržišta, financijske usluge te pravne i fizičke osobe koje pružaju te usluge, ujedno je Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga nadležno tijelo factoring društvima. HANFA je samostalna i neovisna pravna osoba, odgovorna je Hrvatskom državnom saboru. Temeljni ciljevi rada HANFA-e su promicanje i očuvanje stabilnosti financijskog sustava i nadzor poslovanja subjekata koji su u njezinoj nadležnosti. (Leko i Stojanović, 2018.)

HANFA aktivno sudjeluje u radu Europskog nadzornog tijela za vrijednosne papire i tržišta kapitala (ESMA) kroz članstvo u Odboru nadzornih tijela ESMA-e (HANFA, 2019.).

Tijekom 2019. godine HANFA je provodila tri nadzora factoring društava kako bi utvrdila usklađenosti s odredbama Zakona o factoringu u dijelu djelatnosti, upravljanja rizicima i financijskog izvještavanja. Utvrdila je nezakonitosti nad dva factoring društva, otklanjanje nepravilnosti je naloženo od strane HANFA-e te je jedno društvo otklonilo utvrđene nezakonitosti i nepravilnosti u prošloj godini, a drugo društvo u 2020. godini (HANFA, 2019.).

„Predmet factoringa su postojeće i/ili buduće, nedospjele, cijele ili djelomične novčane tražbine proizašle s osnove isporuke dobara i/ili pružanja usluga od strane poslovnih subjekata u tuzemstvu ili inozemstvu.“ „Factoring je pravni posao u kojemu pružatelj usluge factoringa, na temelju i u skladu s ugovorom o factoringu sklopljenim s dobavljačem i/ili kupcem, kupuje predmete factoringa s pravom ili bez prava na regres.,, Predmet factoringa može se dokazivati izdanim i pravovaljanim računom ili drugom ispravom prema kojoj dobavljač ili pružatelj usluga, odnosno osoba kojoj on naloži, obračunava isporučena dobra ili obavljene usluge bez obzira na to kako se ta isprava naziva u poslovnom prometu, isprava može biti u obliku pisanog dokumenta ili elektroničkog zapisa sukladno odgovarajućim propisima (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Buduće tražbine, iako rjeđe, mogu biti predmet factoringa. Uvjet je da su u trenutku sklapanja ugovora o factoringu dovoljno odredive, a to podrazumijeva da je u ugovoru o factoringu određen vjerovnik i dužnik, najviši mogući iznos tražbina te ako je naznačena osnova nastanka budućih tražbina. „Prijenos budućih tražbina proizvodi pravne učinke u trenutku nastanka tih tražbina.“ (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Subjekti u poslovima factoringa su pružatelj usluga factoringa (factor), dobavljač i dužnik, odnosno kupac.

Factor je ili banka ili specijalizirana financijska institucija koja pruža uslugu factoringa. Primjer je Erste Factoring koji je donedavno predstavljao specijaliziranu financijsku instituciju u sklopu Erste grupe te se 19.06.2020. službeno spojio u Erste&Steiermarkische Bank d.d. Dakle, pružatelji factoring usluga obično spadaju u jednu od tri kategorije, banke, veliki financijski konglomerati ili neovisna društva.

Posao factoringa mogu obavljati factoring društva sa sjedištem u Republici Hrvatskoj, factoring društva iz druge države članice, podružnica factoring društva iz treće države i factoring društva iz drugih država. Factoring društvo može biti osnovano kao dioničko društvo (ako je, dionice društva moraju glasiti na ime i biti izdane u nematerijaliziranom obliku) ili kao društvo s ograničenom odgovornošću (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Temeljni kapital ne može biti manji od jedan milijun kuna te mora biti u cijelosti uplaćen u novcu prije upisa osnivanja. Društvo je dužno uvijek održavati kapital u iznosu koji ne smije biti manji od jedan milijun kuna. Osim navedenih subjekata, poslove factoringa mogu obavljati i kreditne institucije u skladu s propisima kojima se uređuje poslovanje kreditnih institucija u Republici Hrvatskoj. Izraze »faktoring« ili »factoring« i njihove izvedenice može upisati u naziv ili koristiti u pravnom prometu samo factoring društva koja su dobila odobrenje za rad od Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga. Odobrenje se izdaje na neodređeno vrijeme i ne može se prenijeti na drugu osobu te ne vrijedi za pravnog sljedbenika. Odobrenje se ukida u slučaju otvaranja stečajnog postupka nad factoring društvom, u slučaju donošenja odluke samog factoring društva o prestanku poslovanja, te nastupanjem pravnih posljedica prijenosa factoring poslovanja na drugo društvo. Ako je factoring društvo uključeno u pripajanje, spajanje ili podjelu društva, mora za to pripajanje, spajanje ili podjelu dobiti odobrenje Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

„Faktoring-društvo druge države članice je pravna osoba sa sjedištem u državi članici koja nije Republika Hrvatska, a koja sukladno propisima te države obavlja poslove factoringa.

Strano faktoring-društvo je pravna osoba sa sjedištem izvan područja Republike Hrvatske i države članice, a koja sukladno propisima te treće države obavlja poslove factoringa.“ (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Factoring društva mogu obavljati i poslove koji su u neposrednoj ili posrednoj vezi s poslovima factoringa, poput otkupa dospjelih tražbina, izrade, prikupljanja, analize i davanja informacija o kreditnoj sposobnosti pravnih osoba i fizičkih osoba koje obavljaju samostalne djelatnosti, upravljanje potraživanjima klijenata nastalih s osnove prodane robe i pružanja usluga i savjetovanja u vezi s tim potraživanjima, izvozno financiranje na osnovi otkupa dugoročnih nedospjelih potraživanja s diskontom i bez regresa osiguranih financijskim instrumentima što predstavlja forfeiting, te izdavanje kreditnog pokrića prilikom obavljanja inozemnog factoringa (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Factoring društvo ne smije otkupiti dospjela nenaplaćena potraživanja niti vršiti otkup dospjelih nenaplaćenih tražbina ili otkup rizika i koristi s osnove tih tražbina nastalih po osnovi financijskih usluga koje imaju osnovno obilježje i svrhu financiranja. Factoring posao je kratkoročan posao što znači da dospjeće predmeta factoringa u trenutku otkupa od strane factoring društva ne smije biti duže od godine dana računajući od dana otkupa. Iznimno dospjeće predmeta factoringa u trenutku otkupa smije biti duže od godine dana ako se kao vjerovnik (dobavljač) pojavljuje država ili u slučaju obavljanja forfeitinga, izvoznog financiranja na osnovi otkupa s diskontom i bez regresa dugoročnih nedospjelih tražbina osiguranih financijskim instrumentima. U slučaju otkupa dospjelih tražbina factoring društvo može s dužnikom ugovoriti novi rok dospelja tražbina koji ne smije biti duži od godine dana računajući od dana otkupa (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Dobavljač je društvo koje ima potraživanja na temelju izdanih računa za prodane proizvode ili obavljene usluge te u svrhu ubrzavanja svog novčanog toka i skraćivanja vremena naplate navedenog potraživanja sklapa ugovor o factoringu s Factorom (Splitska banka, 2016.). Dužnik, odnosno kupac, je društvo koje ima obvezu plaćanja računa po dospelju (valuti) navedenom na računu. Obaviješten je o factoring poslu te je suglasan i dužan po dospelju računa podmiriti obvezu Factoru (Splitska banka, 2016.).

Glavnu ulogu u factoring poslovanju ima ugovor o factoringu kao instrument u realizaciji i definiranju različitih ciljeva i vrsta factoring posla. Naknada koju naplaćuje factor predstavlja ugovornu stavku i njegov ekonomski interes. Može biti različita ovisno o iznosu administrativnih troškova pruženih usluga klijentu, preuzetom riziku u pogledu naplativosti prenesenog potraživanja (rizičnosti plasmana) (Brkić, bez dat.).

Ovisi i o predanim instrumentima osiguranja (najčešće su u pitanju zadužnice) izdane najčešće od strane klijenta, ali i od strane kupca. S porastom rizika naplate potraživanja raste i cijena usluge.

Predmet ugovora su uglavnom nedospjela, kratkoročna potraživanja dospelja do godine dana. U praksama različitih zemalja može se uvidjeti razlika u definiranju dopuštenog vremena do dospelja potraživanja za otkup (Brkić, bez dat.).

Tri osnove funkcije factoringa su funkcija financiranja, funkcija usluge i del credere funkcija. Prva navedena funkcija djeluje tako da klijent odmah po prodaji potraživanja factoru dobija određeni

iznos novca za prodanu robu ili obavljene usluge ne čekajući dospijeće računa te za pruženu uslugu plaća kamatu i naknadu. To je osnovna funkcija factoringa kojom se želi izbjeći neželjenu nelikvidnost klijenta. Ponekad factor, uz posao naplate ustupljenih potraživanja, preuzima i aktivnosti upravljanja klijentovim komercijalnim poslovanjem što predstavlja funkciju usluge (npr. provjera dužnikova boniteta i platne sposobnosti, pružanje informacija o izvršenim i zakašnjelim isplatama i sl.). Ideja del credere funkcije ogleda se u tome da factor preuzima rizik naplate prenesenog potraživanja. Naime, pretpostavlja se da je factor prethodno provjerio platežnu sposobnost dužnika te isplatio iznos potraživanja klijentu. Ukoliko se ispostavi da je dužnik u nemogućnosti ispuniti obvezu ili izbjegava plaćanje, factor više ne može podmirenje tog potraživanja zahtijevati od klijenta jer on odgovara samo za njegovo postojanje, odnosno za isporuku robe ili ispunjenje usluge kako je navedeno u ugovoru o prodaji. Međutim, factor ne odgovara kupcu za materijalne i pravne nedostatke iz ugovora o prodaji. To često dovodi do situacije u kojoj dužnik odbija ispuniti obvezu zbog neispunjenja obveza od strane klijenta (Brkić, bez dat.). Zaposlenici u factoringu imaju individualan pristup svakom klijentu kojem se dodjeljuje rejting, prati se njegovo poslovanje, prati se naplata potraživanja, analiziraju se dobavljači i kupci te se dogovara vrsta factoring posla i uvjeti koji najbolje odgovaraju svim stranama ugovora.

2.2. Prednosti i nedostaci financiranja factoringom

Neke od prednosti factoringa su, factoring omogućuje naplatu izdanih računa prije samog dospijeća računa što osigurava likvidnost i ubrzava novčani tok (cash flow) društva, potraživanja s odgodom plaćanja (najčešće su dospijeća od 30 do 180 dana) postaju odmah naplativa, ujedno se povećava kreditnu sposobnost i bonitet (vrijedi za bez regresni factoring) društva, pozitivno djeluje na stavke bilance jer se financira temeljem vlastite imovine a ne kreditom, povećava se mogućnost rasta prodaje i rasta samog društva. Time se omogućava subjektima učinkovitije upravljanje zalihama, potraživanjima i dugovanjima, olakšano je planiranje poslovanja i financiranja. Uspostavlja se dugoročno poslovanje i povećava povjerenje između kupaca i dobavljača budući da kupci putem factoring usluge svoja dugovanja plaćaju po dospijeću, navedeno može dovesti i do popusta ili drugih pogodnosti. Društvo može odmah koristiti novčana sredstva, osigurati kontinuitet poslovanja te ulagati u daljnji rast i razvoj. Jednostavan je i brzi način financiranja poslovanja u odnosu na kredit jer nije potrebno toliko papirologije i dokumentacije. Također, malim poduzećima

je vidno teže doći do bankovnog kredita jer teže udovoljavaju kriterijima za isti te factoring usluge vide kao potencijalno rješenje za brži obrtaj sredstava i povećanje likvidnosti. Povećava vjerojatnost naplate potraživanja, odnosno, u slučaju bezregresnog factoringa factoring društvo preuzima rizik naplate potraživanja. Također, pruža mogućnost kreditiranja kupaca u dužim rokovima (Splitska banka, 2016).

Izvoznici imaju veliku korist od factoringa budući da ih factor oslobađa provjere boniteta kupca, rizika promjene tečaja i političkih rizika te, naravno, rizika nenaplativosti potraživanja. Velik broj malih i srednjih poduzeća koristi usluge factoringa kako bi što brže došli do likvidnih sredstava te nastavili svoje poslovanje. Factoring poslovanje je pogodno za sve djelatnosti, ali ga najviše koriste subjekti iz trgovačke djelatnosti, ponajviše izvoznici.

Tablica 1 Dospijeća faktura

Država	Dospijeće od 1 do 30 dana	Dospijeće od 31 do 60 dana	Dospijeće od 61 do 90 dana	Dospijeće više od 90 dana	Prosječan broj dana
Austrija	89.6	7.9	1.0	1.5	21.3
Velika Britanija	88.6	9.2.	1.9.	0	23.4.
Danska	90.1	9.0	0	0.5	23.5
Belgija	85.7.	10.3.	3.9	0	27.7
Island	78.0	14.0	4.5	3.5	31.8
Turska	64.5	19.6	9.8	6.1	41.7
Španjolska	31.4	39.7	26.5	2.5	57.1
Grčka	42.5	21.5	25.0	11.0	57.8

Izvor: Paro A. (2015.) *Factoring efikasan alat u naplati potraživanja i poboljšanju likvidnosti*, 6. stranica, Zagreb Poslovni uzlet 2015

Iz tablice 1 se vidi kako je je prosječno dospijeće izdanih faktura u izabranim Europskim zemljama 2015. godine bilo oko 30 dana. Razlike postoje zbog zakonskih propisa i poslovne kulture. Najveća prednost factoringa je mogućnost isplate iznosa potraživanja dobavljačima u roku nekoliko dana. Dakle, nije potrebno čekati dospijeće fakture kako bi se unovčilo potraživanje. Prednost se posebno ističe kod teško naplativih potraživanja i kašnjenja kupaca.

Kao najveći nedostatak financiranja putem factoringa ističu se troškovi (naknada za obradu plasmana, kamate i slično) kojima se umanjuje iznos potraživanja ili koji se u slučaju obrnutog factoringa plaćaju. Naknade i kamate za uslugu razlikuju se ovisno o vrsti usluge, bonitetu klijenta i sl., u mnogim slučajevima ona može biti nadoknativa jer se promtnim plaćanjem ispunjavaju uvjeti za popust dobavljača. Naknada i kamate koje se zaračunavaju za factoring uslugu najčešće su fiksne te klijenti znaju i mogu planirati stvarnu vrijednost naknada, u slučaju bankovnog kredita kamate često mogu biti promjenjive te je teže pratiti svoje buduće troškove. Sve u svemu, factoring se smatra izuzetno konkurentnim i pristupačnim (Greater London Enterprise, 2003.).

Slika 2 Izračun naknade za uslugu factoringa

Primjer :	
Nominalni iznos fakture:	1.000.000,00 HRK
Datum dospijeća:	90 dana
Avans:	80%
Factoring naknada:	0,75%
Kamatna stopa:	8,5% p.a.
Administrativni trošak:	400 HRK

Obračunsko razdoblje	Factoring naknada u HRK	Administrativna naknada u HRK	Kamata (na iznos avansa) u HRK	Ukupno u HRK
90 dana	7.500	400	17.000	24.900
				Trošak 2,5%

Izvor: Paro A. (2015.) *Factoring efikasan alat u naplati potraživanja i poboljšanju likvidnosti*. 14. strana, Zagreb Poslovni uzlet 2015

Na slici 2 prikazan je izračun naknade za factoring uslugu Adriatic Zagreb Factoringa kada se otkupljuje faktura na iznos milijun kuna s odgodom plaćanja 90 dana. Kada subjekt ne bi koristio uslugu factoringa čekao bi naplatu potraživanja tri mjeseca, u slučaju da kupac ne plati na vrijeme i duže. Factor mu po njegovom zahtjevu isplaćuje iznos potraživanja umanjeno za troškove u roku nekoliko dana. Najčešće se rade individualne ponude jer različiti čimbenici utječu na naknadu i kamatne stope. Nakon 90 dana kupac factoru plaća cjelokupan iznos fakture (Paro, 2015.).

U nastavku će biti opisan primjer u kojem je proizvodno poduzeće ispostavilo robu trgovačkom poduzeću u iznosu od 100.000 kuna. Kupac će robu platiti za šest mjeseci. Dobavljaču su hitno potreba likvidna sredstva te traži uslugu factoringa. Factor mu odobrava otkup uz kamatu od 8%, s time da odmah isplaćuje 80% fakture, a preostalih 20% po dospelosti. Ukupna svota otkupa iznosi 96.2252 kuna, odmah će biti isplaćeno 76.980 kuna, a 19.245 kuna protekom šest mjeseci. Dakle, factor je isplatio ukupno 96.225 kuna, od kupca je naplatio glavnice u iznosu 100.000 kuna te zaradio 3.775 kuna, plus kamata i naknada za obavljanje usluge (Gregurek i Vidaković, 2015.).

Kao sljedeći nedostatak može se navesti da slično kao i kod kredita, saznanje da neki subjekt koristi uslugu factoring društva može kod drugih, na primjer poslovnih partnera, izazvati mišljenje kako ima financijskih poteškoća (Schmiedt, 2015.).

Općenito se percipira da od factoring usluga veće koristi imaju mala i srednja poduzeća u odnosu na veća iz sljedećih razloga, iznad određene veličine, tvrtke mogu biti više motivirane i sposobnije platiti svoja dugovanja, mogu imati mogućnost jeftinijeg izvori financiranja, na primjer kroz jaču pregovaračku moć sa svojim bankarima ili imaju veću kontrolu nad upravljanjem kreditima ili je povećana sposobnost prikupljanja kapitala putem ostalih vanjskih izvora poput burza i slično (Greater London Enterprise, 2003.).

Tablica 2 Prikaz klijenata po veličini prometa koji ostvaruju

	Client Turnover Less than 15mn Euro			Client Turnover More than 15mn Euro
	Client with turnover to 2mn	Client with turnover to 5mn	Client with turnover to 15mn	Clients with turnover >15mn
Austria	60%	90%	100%	0%
Belgium	95%	98%	99%	1%
Denmark	30%	60%	90%	10%
Finland	20%	42%	65%	35%
France	63%	95%	95%	5%
Ireland	20%	90%	90%	10%
UK	62%	89%	96%	4%
<i>Average</i>	<i>50%</i>	<i>81%</i>	<i>91%</i>	<i>9%</i>

Izvor: Greater London Enterprise (2003.) *Analysis of use of factoring*, 25, strana

Iz tablice 2 vidljivo je kako je vrlo mali postotak, u prosjeku 9%, klijenata koji imaju godišnji promet veći od 15 milijuna eura dok 91% klijenata ima godišnji prometom manji od 15 milijuna

eura. Oko 50% klijenata čine oni s godišnji prometom do 2 milijuna eura (Greater London Enterprise, 2003.).

Velike kompanije imaju dovoljno iskustva i moć prilikom naplate svojih potraživanja, dok je manjim subjektima teže naplatiti potraživanja te su im često potrebna likvidna sredstva jer ne mogu nastaviti s poslovanjem budući da nisi toliko veliki i nemaju česte i predvidive priljeve.

2.3. Vrste factoringa

Factoring se, s obzirom na svoja obilježja, najšire može podijeliti prema riziku na regresni i bezregresni, s obzirom na domicil na tuzemni ili inozemni te prema učestalosti na jednokratni ili revolving (Paro, 2015.).

Dobavljački, odnosno obrnuti factoring, predstavlja posebnu vrstu factoringa.

Kod regresni factoring dobavljač jamči pružatelju usluga factoringa za obvezu kupca. Ukoliko factoring društvo ne uspije naplatiti predmet factoringa od strane kupca taj iznos može potraživati i od dobavljača te ima pravo potraživati i kamatu, zateznu kamatu, naknadu, administrativnu naknadu te ostale troškove sukladno ugovoru o factoringu (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Bezregresni factoring je factoring u kojemu cjelokupni rizik naplate snosi factoring društvo, a dobavljač ne odgovara za naplativost predmeta factoringa. U slučaju da kupac ne podmiri obveze vezane za predmet otkupa factoring društvu, društvo taj iznos ne može potraživati od dobavljača (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

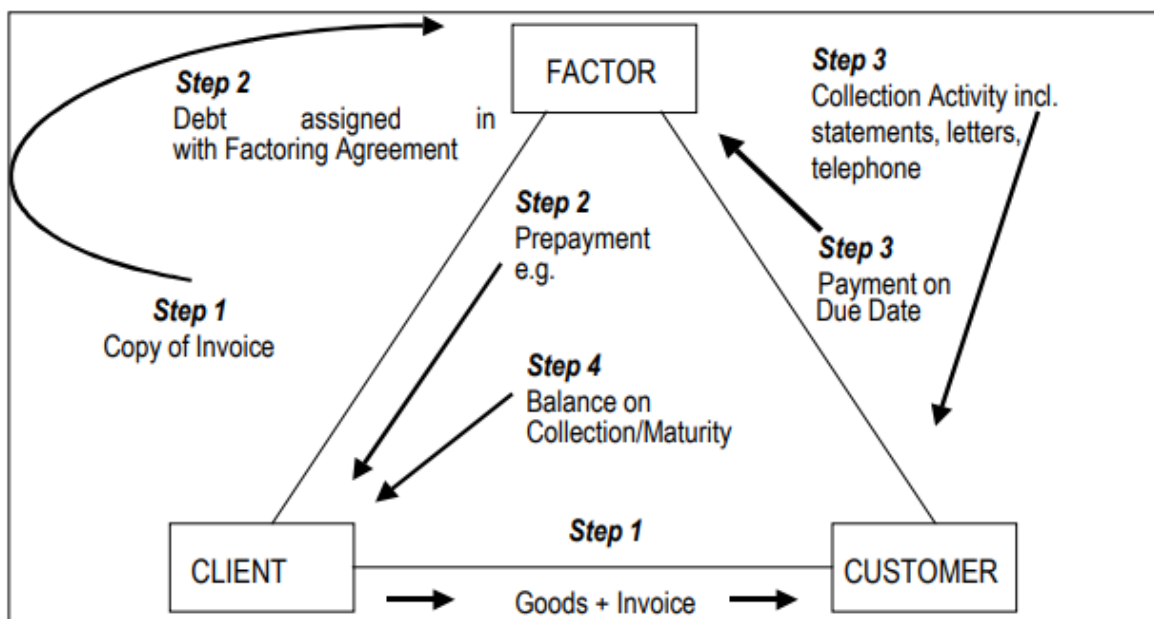
Dobavljač, osim kada je u pitanju vrsta dobavljačkog factoringa bez dobavljačeva pristanka, jamči pružatelju usluga factoringa za postojanje predmeta factoringa i da nema pravnih smetnji za njegovo ostvarenje. Ako se pokaže suprotno, a ugovorom o faktoringu nije izričito isključena dobavljačeva odgovornost, pružatelj usluga factoringa ima pravo regresa u odnosu na dobavljača sukladno odredbama Zakona kojima se uređuju regresni factoring i kad je ugovoren bezregresni factoring (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Tuzemni factoring podrazumijeva da su svi subjekti u poslovima factoringa rezidenti u smislu

zakona kojim se uređuje devizno poslovanje, dok je inozemni factoring factoring u kojemu je najmanje jedan od subjekata nerezident u smislu zakona kojim se uređuje devizno poslovanje (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

U slučaju da factoring društvo otkupljuje predmet faktoringa koji je iskazan u stranoj valuti, ono smije rezidentu platiti u devizama te se od nerezidenta naplatiti u devizama (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Slika 3 Proces factoringa



Izvor: Greater London Enterprise (2003.) *Analysis of use of factoring*, 19. strana

Korak 1., klijent (dobavljač) isporučuje robu ili uslugu s originalnom fakturom kupcu. Faktura mora sadržavati sve bitne elemente (datum izdavanja, iznos dugovanja, podatke o kupcu i dobavljaču, valutu tj. datum dospijeća i ostalo). Klijent istodobno šalje kopiju izvornog računa factoru (na temelju slike 3).

Korak 2., po primitku fakture sklapa se ugovor ili neki drugi dokument kojim se određuju uvjeti te koji dio fakture factor otkupljuje. Nakon financijske analize i analize svih potrebnih dokumenata factor vrši isplatu sredstava klijentu. Kupac je dužan vratiti glavnica, a klijent, ako nije drugačije dogovoreno, kamate i naknade koje zaračunava factor. Factor najčešće traži neki instrument

osiguranja, najpogodnija je zadužnica (bjanko za troškove, obična za glavnica). Factor može plasman i osigurati kod nekog osiguravajućeg društva koji određuje limit do kojeg nekog kupca osigurava (sve to radi na temelju detaljne analize njegovog poslovanja, boniteta, povijesti, kupaca, dobavljača i ostalo) (Greater London Enterprise, 2003.).

Korak 3., kupac plaća cjelokupni iznos fakture izravno Factoru o dospijeću. U slučaju neplaćanja, factor je taj koji traži plaćanje, šalje opomene i podsjetnike te ako je potrebno nastavlja sa pravnim postupkom, tužbama, ovrhama protiv kupca (na temelju slike 3).

U pravilu troškove snosi klijent, ali je moguće da klijent prefakturira troškove kupcu.

Korak 4., u slučaju regresnog factoringa, factor se obraća klijentu za nepodmirenje duga (Greater London Enterprise, 2003.).

Dobavljački, odnosno obrnuti, factoring predstavlja posebnu vrstu factoringa u kojemu factoring društvo i kupac ugovaraju poslovanje na način da factoring društvo plati postojeća kupčeva dugovanja koja potražuje njegov dobavljač prije njihova dospijeća ili o dospijeću, na zahtjev dobavljača ili kupca, uz prijenos tako isplaćenih predmeta factoringa s dobavljača na factoring društvo. Sam proces dogovora i realizacije posla je malo kompliciraniji od "običnog" factoringa. Ugovorom o factoringu društvo se obvezuje kupcu u određenom razdoblju ili do nastupa druge određene okolnosti i sukladno uvjetima ugovora o factoringu po zahtjevu dobavljača otkupljivati predmete factoringa koje dobavljač/i ima/ju prema kupcu ili po uputi kupca stjecati predmete factoringa ispunjavanjem predmeta faktoringa koje dobavljač/i ima/ju prema kupcu. Moguća je realizacija posla i bez pristanka dobavljača (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

U slučaju izvršenja dobavljačkog factoringa po uputi kupca bez pristanka dobavljača, factoring kamata predstavlja kamatu koju factoring društvo zaračunava kupcu na iznos plaćenog kupčevog potraživanja dobavljaču za razdoblje između dana isplate i dana podmirenja navedenog potraživanja (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Također, factoring posao može uključivati i otkup mjenica, u tom slučaj primjenjuju se odredbe zakona kojim se uređuje mjenica. Factoring društva mogu vršiti otkup samo onih mjenica koje su izdane kao sredstvo podmirenja tražbine nastale s osnove isporuke dobara ili pružanja usluga u tuzemstvu ili inozemstvu (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

Cesioni kredit, diskont mjenica, forfeiting, dokumentarni akreditiv su slični proizvodi factoringu.

2.3.1. Ugovor o factoringu

Ugovor o factoringu obvezno mora sadržavati podatke:

1. podatke o ugovornim stranama (tvrtka, skraćena tvrtka, ime i prezime, sjedište, odnosno adresa stanovanja i osobni identifikacijski broj)
2. određenje factoring posla s obzirom na obilježje i vrstu
3. određenje predmeta factoringa
4. određenje stope kamate i načina obračuna, odnosno naznaku da je navedeno utvrđeno posebnim sporazumom između pružatelja usluga factoringa i snositelja troška kamate
5. određenje factoring naknade, administrativne naknade i ostalih troškova, odnosno naznaku da je navedeno utvrđeno posebnim sporazumom između pružatelja usluga factoringa i snositelja tih troškova
6. potpise ovlaštenih osoba svake ugovorne strane (Zakon o faktoringu NN 94/14, 85/15, 41/16).

2.4. Rizici i osiguranje u poslovanju factoringa

Glavni cilj menadžmenta financijskih institucija je povećanje dobiti za vlasnike, na tome se često inzistira bez obzira na moguće povećanje izloženosti riziku. Najčešći rizici s kojima se suočavaju financijske institucije su sljedeći, kreditni rizik, rizik nepodmirenja obveze druge ugovorne strane, rizik likvidnosti koji se odnosi na naglo i neočekivano smanjenje aktive. Potom rizik promjene kamatne stope u slučaju neusklađenosti dospjeća aktive i pasive uz promjenjivu kamatnu stopu, rizik država kao prekid plaćanja obveze dužnika zbog uplitanja vlade ili drugih političkih elita. Tehnološki rizik, koji je sve važniji i važniji, odnosi se na neočekivanu nemogućnost uštede troškova, zastarjelu tehnologiju koja može naštetiti poslovanju i dovesti do velikih gubitaka. Uvijek

je prisutan i operativni rizik, ljudska greška i pogrešni unutarnji procesi, te izvanredne vanjske opasnosti poput potresa, poslova i slično, koje mogu dovesti do gubitaka (Saunders i Cornett, 2. izdanje).

Na preuzimanje rizika utječu sljedeći čimbenici, željeni prinosi, odnosno ciljana profitabilnost i strategije, regulatorno okruženje te sklonost preuzimanju rizika, odnosno razina rizika koju institucija smatra prihvatljivom preuzeti kako bi ostvarila svoje ciljeve (Jakovčević i Jolić, 2013.).

IT tehnologija i inovacije omogućile su financijskim institucijama da poboljšaju procjenu rizika. I najbolje ocijenjeni i rangirani klijenti mogu zbog raznih razloga kasniti s plaćanjem svojih obaveza ili čak u potpunosti obustaviti plaćanje. S druge strane, klijent koje mu je dodijeljen status slabog boniteta može poboljšati svoj financijski položaj i vršiti plaćanja po dospijeću obveza. Izostanak plaćanja od nekoliko dana spada u manja zakašnjenja i tolerira se. Veći problem predstavlja neispunjenje obveze, što znači da vjerovnik smatra da druga ugovorna strana neće u cijelosti podmiriti svoja dugovanja, ne uzimajući u obzir mogućnost naplate uz aktivaciju instrumenata osiguranja. Najčešće se kao prag do kojeg se ne aktiviraju instrumenti osiguranja i ne odlazi na sud uzima 90 dana računajući od dana dospijeća obveze (Jakovčević 2000.).

Zbog mogućeg velikog gubitaka potrebno je smanjiti izloženost jednom ili nekoliko velikih poduzeća ili grupi. Factoring društvo mora dobro analizirati svoje dužnike kako si utvrdilo koliko je rizik ulaska u poslovni odnos s njim. Također, bitno je imati točne i pravovaljane informacije, revidirana izvješća za barem dvije uzastopne godine kako bi se stvorila što bolja slika o dužniku.

2.4.1. Kolateral

Kolateral je ugovorni instrument osiguranja plaćanja ili ispunjenja obveza kojim vjerovnik smanjuje svoju izloženost riziku prema dužniku. Od dužnika sa slabijim bonitetom zahtjeva se bolji instrument osiguranja budući da u situaciji kada dužnik ne ispuni svoju obvezu rizik nenaplaćene vrijednosti potraživanja prelazi u rizik unovčenja kolaterala (Jakovčević 2000.).

Banke obično zahtijevaju nekretninu ili neku drugu materijalnu imovinu kao zalog, ili jamstvo osobe ili ustanove kada klijentu daju novčana sredstva putem kredita. Factoring društva kao instrument osiguranja najčešće zahtijevaju zadužnicu (Cchmiedt, 2015.)

Zadužnica je instrument osiguranja plaćanja, obligacijski vrijednosni papir te ima za cilj izvansudsko ostvarivanje tražbina vjerovnika. Njome se ostvaruje pravna zaštita vjerovnika bez sudjelovanja suda i dugotrajnih sudskih procesa. Cijeli postupak naplate je brži, jednostavniji i učinkovitiji. Zaduznica može imati navedeno dospijeće do kojeg se može dostaviti na naplatu, a ako nije navedeno dospijeće onda je ono datum kada vjerovnik zaduznicu dostavlja Agenciji (Amon, 2002.).

Izdaje se u jednom primjerku te se potvrđuje kod javnog bilježnika. "Ima učinak rješenja o ovrsi kojim se zapljenjuje tražbina po računu i prenosi na ovrhovoditelja." Dakle, ovršna je isprava te ju vjerovnik može koristiti u svrhu naplate tražbine tako da se zaplijene svi računi koje dužnik ima otvorene kod banaka te se novac s tih računa isplati vjerovniku. Temeljem zaduznice putem pisane izjave, istodobno kad i dužnik ili naknadno, obvezu prema vjerovniku može preuzeti i druga osoba u ulozi jamca platca. U slučaju nemogućnosti naplate potraživanja dužnik zaduznicu predaje na FINU (Financijska agencija), ukoliko se tražbina ne naplati u cijelosti dužnik mora o tome biti obaviješten te ima pravo zatražiti povrat zaduznice. Agencija će u tom slučaju na toj ispravi naznačiti iznos koji je naplaćen. Ako se tražbina u cijelosti namiri Agencija će o tome obavijestiti dužnika ili jamca platca te na njegov zahtjev vratiti ispravu. U najgorem slučaju kada nema sredstava na računima dužnika te se ne podmire tražbine potrebno je obratiti se nadležnom sudu i pokrenuti ovršni postupak ovršnim prijedlogom. Budući da zaduznica ima svojstvo ovršne isprave vjerovnik može tražiti ovrhu protiv dužnika ili jamca platca na drugim predmetima ovrhe, to mogu biti stvari ili prava na kojima se po zakonu može provesti ovrha radi podmirenja tražbine. (*Ovršni zakon* NN 112/12, 25/13, 93/14, 55/16, 73/17)

U factoring poslovanju jako je bitno da u slučaju neispunjenja obveza od strane dužnika postoji efikasan sistem naplate potraživanja putem sudskog naloga. (*Zakon o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi* NN 78/15)

3. FACTORING DRUŠTVA U REPUBLICI HRVATSKOJ

3.1. Povijest i kretanje broja factoring društava u Republici Hrvatskoj

Poslove factoringa u Republici Hrvatskoj nakon 2003. godine obavljaju specijalizirana factoring društva koja nadzire HANFA i kreditne institucije registrirane za obavljanje factoring djelatnosti koje nadzire HNB (Leko i Stojanović, 2018.).

Prema izvješću HANFA-e krajem 2007. godine registrirano je 12 factoring društva, 2008. Je smanjen za 2 te je svake sljedeće godine rastao. Sve do kraja 2010. godine kada je do sada bilo najviše registriranih factoring društava u Hrvatskoj (HANFA 2019.).

2010. godine je djelovalo 19 factoring društva, krajem 2016. godine taj je broj pao na 13 te je tržišni udio dvaju najvećih društava iznosio čak 71% ukupne imovine factoring društava. U 2016. godini dobit nakon oporezivanja koju su factoring društva ostvarila iznosila je 168,6 milijardi kuna. U strukturi aktive 2016. godine dominirala su kratkoročna potraživanja s 5,8 milijardi kuna ili 98,1% aktive. U strukturi ukupne pasive najznačajniji dio činile su obveze po kreditima inozemnih banaka u iznosu od 3,2 milijarde kuna (Leko i Stojanović, 2018.).

Iz tablice 3 se vidi da je do znatnijeg smanjenja broja factoring društava došlo 2017. godine kada je djelovalo njih 6, a do sredine 2020. broj je pao na svega 4 factoring društva. Kako je padao broj factoring društva tako je padala i aktiva factoring društava.

Tablica 3 Broj i aktiva factoring društva u RH

Factoring društva	31.12.2014.	31.12.2015.	31.12.2016.	31.12.2017.	31.12.2018.	31.12.2019.
Broj factoring društava	16	13	13	6	7	6
Aktiva factoring društava u tisućama HRK	7.827.862	6.587.220	5.900.059	2.352.743	1.397.891	1.363.017

Izvor: HANFA (2019.) *Godišnje izvješće 2019.*, 212. strana, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>

Prema podacima HANFA-e trenutno registrirana factoring društava su ADRIATIC ZAGREB FACTORING d.o.o., CENTAR FAKTOR d.o.o., ESC Factoring d.o.o. i UXOR GRUPA d.o.o.. PLUS A-FAKTOR društvo s ograničenom odgovornošću za factoring je u likvidaciji.

Tablica 4 Licenciranje od strane HANFA-e

Izdavanje odobrenja, suglasnosti, dozvola i ovlaštenja	2017.	2018.	2019.
Izdavanje suglasnosti za obavljanje funkcije članova uprave factoring društava	18	3	5
Izdavanje suglasnosti za stjecanje kvalificiranih udjela factoring društvima	10	6	2

Izvor: HANFA (2019.) *Godišnje izvješće 2019.*, 65. strana, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>

HANFA je tijekom 2019. godine izdala dvije suglasnosti fizičkim osobama za stjecanje kvalificiranog udjela u factoring društvu Centar Faktor d.o.o. Zagreb. Također je izdala jednu suglasnost za statusnu promjenu podjele s preuzimanjem factoring društvu Adriatic Zagreb Factoring d.o.o., Zagreb. Društvu Raiffeisen FACTORING d.o.o. se 2019. godine ukinulo odobrenje za obavljanje poslova factoringa (HANFA, 2019.).

HANFA je 2020. godine dala suglasnost za pripajanje factoring društva ERSTE FACTORING d.o.o., Zagreb društvu ERSTE&STEIERMARKISCHE BANKA d.d., Rijeka (HANFA, 2020.)

Kroz vrijeme se broj factoring društava smanjivao, nekima je oduzeta dozvola za rad od strane HANFA-e, neki su se pripojili bankama, dok neki i dalje posluju te su njihovi rezultati povezani sa stanjem u gospodarstvu. U prošloj godini, koja je bila jedna od pogodnih za poslovanje i ekonomiju općenito, sva su društva ostvarila pozitivne rezultate. O tome će biti više govora u narednim poglavljima.

3.2. Analiza financijskih pokazatelja i uspješnosti poslovanja factoring društava u Republici Hrvatskoj

3.2.1. Volumen transakcija factoring društava

Prema podacima u izvještajima HANFE za razdoblje od 2007. do 2016. godine u ukupnom volumenu factoring transakcija najveći dio imao je domaći factoring. Volumen transakcija se iz godinu u godinu povećavao, izuzetak je bila 2015. godina je zabilježen pad u odnosu na prethodnu godinu. Krajem 2007. godine ukupne transakcije u factoringu iznosile su 6.780.388 tisuća kuna, a

2016. godine 19.263.168 tisuća kuna (HANFA, 2019.).

Od 2010. godine do 2016. godine zabilježen je značajan rast factoringa koji uključuje otkup mjenica, 2014., 2015. i 2016. bile su godine u kojima se ta vrsta factoringa najviše koristila. Od 2017. godine je prisutan znatan pad volumena poslovanja factoringa koji uključuje otkup mjenica, u odnosu na 2018. je manji za 57,4 % i na kraju 2019. godine iznosio je 6,9% ukupnog volumena transakcija. Takav pad je posljedica događanja vezanih uz grupu Agrokor iz 2017. godine (HANFA, 2020.).

Tablica 5 Transakcije u factoringu prema vrstama factoringa

Opis	1.1. - 31.12.2017	1.1. - 31.12.2018	1.1. - 31.12.2019	1.1. - 30.06.2020
Prema postojanju regresnog prava	2.394.857	1.721.355	1.869.816	345.795
S regresom	1.357.389	804.276	830.921	315.890
Bez regresa	1.037.468	917.079	1.038.895	29.906
Prema rezidentnosti subjekata	2.394.857	1.721.355	1.869.816	345.795
Domaći	1.800.103	1.264.381	1.472.442	321.379
Uvozni	0	0	0	0
Izvozni	594.754	456.975	397.374	24.416

Izvor: HANFA (2019.) *Mjesečno izvješće 2019.* dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvješća/>

U Republici Hrvatskoj se u 2018. i 2019. godini više sklapalo bezregresnih factoring poslova dok je 2017. prevladavao regresni. U tablici 4. prikazano je kako je za sad i u 2020. godini veći broj transakcija napravljen u regresnom factoringu (na temelju podataka iz tablice 5).

Trend u kojem u ukupnom volumenu factoring transakcija najveći udio ima domaći factoring nastavlja se i nakon 2016. godine. Transakcija kao uvozni factoring nije ni bilo, dok je u izvoznom, u usporedbi s domaćim, bilo dosta manje (na temelju podataka iz tablice 5).

Tablica 6 Transakcije u factoringu prema dospijeću i veličini poduzetnika

Opis	1.1. - 31.12.2017	1.1. - 31.12.2018	1.1. - 31.12.2019	1.1. - 30.06.2020
Prema ugovorenom dospijeću	2.394.857	1.721.355	1.869.816	345.795
Do tri mjeseca	1.659.569	1.270.365	1.276.527	327.305
Od tri do šest mjeseci	636.963	379.529	395.145	17.037
Od šest do devet mjeseci	87.392	62.176	109.766	1.334
Od devet mjeseci do 1 godine	10.403	9.285	88.377	119
Preko 1 godine	529	0	0	0
Prema veličini poduzetnika	2.394.857	1.721.355	1.869.816	345.795
Mali poduzetnici	410.847	359.152	554.229	95.135
Srednji poduzetnici	415.728	439.193	517.597	98.176
Veliki poduzetnici	1.568.283	923.010	797.990	152.484

Izvor: HANFA (2019.) *Mjesečno izvješće 2019.* dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvješća/>

Budući da je factoring posao prije svega kratkoročno financiranje očekivano je da se najviše transakcija obavljalo unutar tri mjeseca. Kao dugoročno financiranje, odnosno financiranje preko godine dana, bilo je prisutno 2017. godine te se nakon nje više ne prakticira (na temelju podataka iz tablice 6).

Iako se smatra da je factoring usluga najprikladnija malim i srednjim poduzetnicima, u Hrvatskoj su factoring uslugu najviše koristili veliki poduzetnici. Agrokor d.d. se isticao kao korisnik usluga otkupa mjenica u factoring poslovanju. Danas velika državna i gradska poduzeća koriste usluge factoring društava kako bi odgodila dospijeća plaćanja, a da bi factoring društva podmirila njihove obveze po dospijeću faktura.

Tablica 7 Transakcije u factoringu prema sektorima i djelatnostima

Opis	1.1. - 31.12.2017	1.1. - 31.12.2018	1.1. - 31.12.2019	1.1. - 30.06.2020
Prema sektorima	2.394.857	1.721.355	1.869.816	345.795
Nefinancijske institucije	1.705.490	1.117.213	1.237.748	276.688
Financijske institucije	1.561	10.503	532	0
Državne jedinice	371.465	376.962	508.604	66.870
Neprofitne institucije	810	0	0	1.369
Stanovništvo (domaćinstva)	2.350	8.124	5.032	869
Nerezidenti	313.181	208.553	117.900	0
Prema djelatnosti	2.394.857	1.721.355	1.869.816	345.795
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo	20.766	29.231	40.263	2.386
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije	617.756	766.032	642.669	65.233
Građevinarstvo	180.377	124.802	138.479	44.432
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane	879.543	266.575	352.367	103.822
Informacije i komunikacije	306.919	81.210	49.070	13.401
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja	5.014	74.117	532	0
Poslovanje nekretninama	31.571	15.083	15.116	0
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti	27.715	17.721	18.610	13.751
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi	289.474	310.990	523.709	76.337
Ostale uslužne djelatnosti	35.723	35.595	89.001	26.434

Izvor: HANFA (2019.) *Mjesečno izvješće 2019.* dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvješća/>

Najveći obujam factoring transakcija u RH, uspoređujući sektore, izvršeno je za državne jedinice poput Zagrebačkog Holdinga, Zagrebačkog električnog tramvaja, Hrvatske elektroprivrede i ostalih društva. Potom slijede nefinancijske institucije (sektor poduzeća) te sektor stanovništvo. Financijske institucije su s godinama sve manje i manje koristile factoring usluge te do polovice 2020. godine nije zabilježeno njihovo postojanje. S druge strane u pola 2020. godine daleko veći volumen factoring transakcija obavljen je za neprofitne institucije (na temelju podataka iz tablice 7).

Uspoređujući obujam factoring transakcija s obzirom na djelatnosti, najviše factoring usluga u 2017. godini koristio je sektor trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj,

priprema i usluživanje hrane. 2018. godine je to bio sektor prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije, a 2019. godine javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi (HANFA, 2020.).

Kada je u pitanju otkup mjenica kao vrsta factoring posla od 2017. godine na dalje radio se samo domaći factoring, najviše otkupa je bilo do tri mjeseca dospjeća te su uslugu otkupa mjenica najviše koristile nefinancijske institucije. Otkup mjenica se najviše koristio u prerađivačkoj industriji i rudarstvu i trgovini na veliko i na malo, prijevozu i skladištenju (HANFA, 2020.).

U slučaju dobavljačkog (obrnuto) factoringa nešto je veći obujam transakcija s inozemstvom nego u prethodnim primjerima, međutim prevladava domaći factoring. Radi se ponajviše o financiranju od tri do šest mjeseci. Najveći volumen transakcija obavljen je s nefinancijskim institucijama, u sektoru trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane (HANFA, 2020.).

Trend rasta imovine factoring društava u Republici Hrvatskoj bio je prisutan sve do 2013. godine kada je ona dosegla iznos od 8,1 milijarde kuna, nakon toga je uslijedio pad. Krajem 2016. godine ukupna imovina je iznosila 5,9 milijarde kuna što je iznosilo samo 1% ukupne aktive cjelokupnog Hrvatskog financijskog sustava. Usporedno kretanjem veličine aktive kretao se i broj društava (Leko i Stojanović, 2018.).

Potraživanja factoring društava su krajem 2019. godine iznosila su ukupno 885 mil. kuna, od čega se na vrstu factoringa koji uključuje otkup mjenica odnosilo 63 mil. kuna, na dobavljački (obrnuti) factoring odlazilo je 369,9 mil. kuna te na ostale vrste factoringa 452,1 mil. Kuna (HANFA, 2020.).

Ukupna potraživanja četiri registrirana factoring društava sredinom 2020. godine iznosila su 186.278 tisuća kuna, od čega se na vrstu factoringa koji uključuje otkup mjenica odnosilo 41.140 tisuća kuna, na dobavljački (obrnuti) factoring 36.302 tisuća kuna, a na ostale vrste factoringa 108.836 tisuća kuna (HANFA, 2020.).

Ukupan volumen transakcija četiri registrirana factoring društava od početka do sredine 2020. godine iznosio je 459.928 tisuća kuna, na vrstu factoringa koji uključuje otkup mjenica odnosilo se 41.840 tisuća kuna, na dobavljački (obrnuti) factoring 72.294 tisuća kuna, a najveći dio se odnosio na ostale vrste factoringa i to 345.795 tisuća kuna (HANFA, 2020.).

3.2.2. Prikaz revidiranih podataka od 2017. godine do sredine 2020. godine

Tablica 8 Revidirani podaci za factoring društva, na dan 31. prosinca 2017., u kunama

Naziv društva	Ukupna aktiva	Udjel u ukupnoj aktivi	Dobit (gubitak) nakon oporezivanja	Volumen transakcija - Faktoring	Volumen transakcija - Faktoring koji uključuje otkup mjenica	Volumen transakcija - Dobavljački (obrnuti) faktoring
ADRIATIC ZAGREB FACTORING d.o.o.	134.817.844	5,7%	2.211.373	143.950.354	169.235.778	14.094.493
CENTAR FAKTOR d.o.o.	212.573.776	9,0%	184.725	417.535.073	156.290.356	125.448.413
ERSTE FACTORING d.o.o.	1.550.320.519	65,9%	-371.084.240	1.137.624.770	1.134.332.211	871.410.075
PLUS A-FAKTOR d.o.o.	15.283.160	0,6%	-537.778	10.006.944	22.334.211	4.000.000
Raiffeisen FACTORING d.o.o.	390.204.208	16,6%	-512.680.048	591.612.999	432.176.228	7.856.287
UXOR GRUPA d.o.o.	49.543.680	2,1%	936.997	94.127.358	400.000	13.748.659
Ukupno	2.352.743.186	100,0%	-880.968.971	2.394.857.497	1.914.768.784	1.036.557.927

Izvor: HANFA (2017.) *Revidirani pojedinačni podaci*, dostupno na

<https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>

Ukupna aktiva factoring društava 2017. godine je iznosila 2.352.743.186 kuna, ukupno je ostvaren gubitak od 880.968.971 kuna. Najveći udio u ukupnoj aktivi imalo je društvo ERSTE FACTORING d.o.o., činilo je 65,9% ukupne aktive, zatim Raiffeisen FACTORING d.o.o. s 16,6%. Navedena društva, zajedno s društvom PLUS A-FAKTOR d.o.o., na kraju 2017. godine ostvarila su gubitak. Najmanji volumen transakcija je ostvaren u dobavljačkom (obrnutom) factoringu, a najveći u otkupu potraživanja (na temelju podataka iz tablice 8).

Tablica 9 Revidirani podaci za factoring društva, na dan 31. prosinca 2018., u kunama

Naziv društva	Ukupna aktiva	Udjel u ukupnoj aktivi	Dobit (gubitak) nakon oporezivanja	Volumen transakcija - Faktoring	Volumen transakcija - Faktoring koji uključuje otkup mjenica	Volumen transakcija - Dobavljački (obrnuti) faktoring
ADRIATIC ZAGREB FACTORING d.o.o.	106.285.829	7,6%	4.991.084	169.984.053	171.479.587	9.136.691
CENTAR FAKTOR d.o.o.	370.817.665	26,5%	158.408	472.254.424	277.882.738	295.599.353
ERSTE FACTORING d.o.o.	762.348.876	54,5%	-98.565.153	676.200.038	22.989.648	636.442.084
ESC Factoring d.o.o.	17.233.267	1,2%	28.696	10.379.722	0	8.973.193

PLUS A-FAKTOR d.o.o.	19.368.509	1,4%	-632.797	67.028.387	2.200.000	15.362.226
Raiffeisen FACTORING d.o.o.	68.175.457	4,9%	-11.326.548	247.476.182	22.487.015	24.031.883
UXOR GRUPA d.o.o.	53.661.556	3,8%	3.755.513	78.345.275	3.581.134	14.502.942
Ukupno	1.397.891.160	100,0%	-101.590.798	1.721.668.081	500.620.122	1.004.048.371

Izvor: HANFA (2018.) *Revidirani pojedinačni podaci*, dostupno na

<https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>

2018. godine ukupna aktiva factoring društava smanjila se na 1.397.891.160 kuna, gubitak je povećan na 101.590.798 kuna. Te godine je započela financijska kriza koja nije zaobišla factoring društva u Hrvatskoj te je vidljiv pad. ERSTE FACTORING d.o.o. je i ove godine imao najveći udio u ukupnoj aktivi, 54,5%. Drugi po redu je bio CENTAR FAKTOR d.o.o.. Raiffeisen FACTORING d.o.o. podosta je smanjio svoj udio te je s 16,6% pao na 4,9%. Ponovno su i ove godine ERSTE FACTORING d.o.o., Raiffeisen FACTORING d.o.o. i PLUS A-FAKTOR d.o.o. godinu zatvorili s gubitkom, ERSTE FACTORING d.o.o. i Raiffeisen FACTORING d.o.o. su smanjili gubitke dok je PLUS A-FAKTOR d.o.o. ostvario veći gubitak u odnosu na prošlu godinu. Volumen transakcija factoring usluga koji uključuje otkup mjenica 2018. je pao na ukupno 500.620.122 kuna dok je prošle godine iznosio puno više, odnosno 1.914.768.784 kuna (na temelju podataka iz tablice 9).

Tablica 10 Revidirani podaci za factoring društva, na dan 31. prosinca 2019., u kunama

Naziv društva	Ukupna aktiva	Udjel u ukupnoj aktivi	Dobit (gubitak) nakon oporezivanja	Volumen transakcija - Faktoring	Volumen transakcija - Faktoring koji uključuje otkup mjenica	Volumen transakcija - Dobavljački (obrnuti) faktoring
ADRIATIC ZAGREB FACTORING d.o.o.	109.534.260	8,0%	1.928.485	200.086.389	61.634.432	16.867.570
CENTAR FAKTOR d.o.o.	295.809.130	21,7%	1.136.217	644.234.754	85.007.911	178.453.480
ERSTE FACTORING d.o.o.	858.682.004	63,0%	4.208.115	775.482.026	9.180.000	807.944.931
ESC Factoring d.o.o.	38.509.144	2,8%	86.921	96.432.503	37.130.489	1.859.756
PLUS A-FAKTOR d.o.o. za faktoring u likvidaciji	11.835.646	0,9%	31.487	73.414.166	8.031.860	13.416.418
UXOR GRUPA d.o.o.	48.646.917	3,6%	3.631.312	80.165.895	12.490.929	10.656.037
Ukupno	1.363.017.100	100,0%	11.022.536	1.869.815.733	213.475.620	1.029.198.192

Izvor: HANFA (2019.) *Revidirani pojedinačni podaci*, dostupno na

<https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>

ERSTE FACTORING d.o.o. i dalje ima najveći udio u ukupnoj aktivi, 63,0%. Slijedi ga CENTAR FAKTOR d.o.o. pa ADRIATIC ZAGREB FACTORING d.o.o. Društvu Raiffeisen FACTORING d.o.o. je HANFA 2019. godine ukinula odobrenje za obavljanje poslova factoringa. Sva su društva na kraju godine ostvarila dobit, ERSTE FACTORING d.o.o. je ostvario najveću u iznosu 4.208.115 kuna, potom UXOR GRUPA d.o.o. u iznosu 3.631.312 kuna. I ove godine volumen transakcija factoring usluga koji uključuje otkup mjenica nastavlja padati te iznosi 213.475.620 kuna (na temelju podataka iz tablice 10).

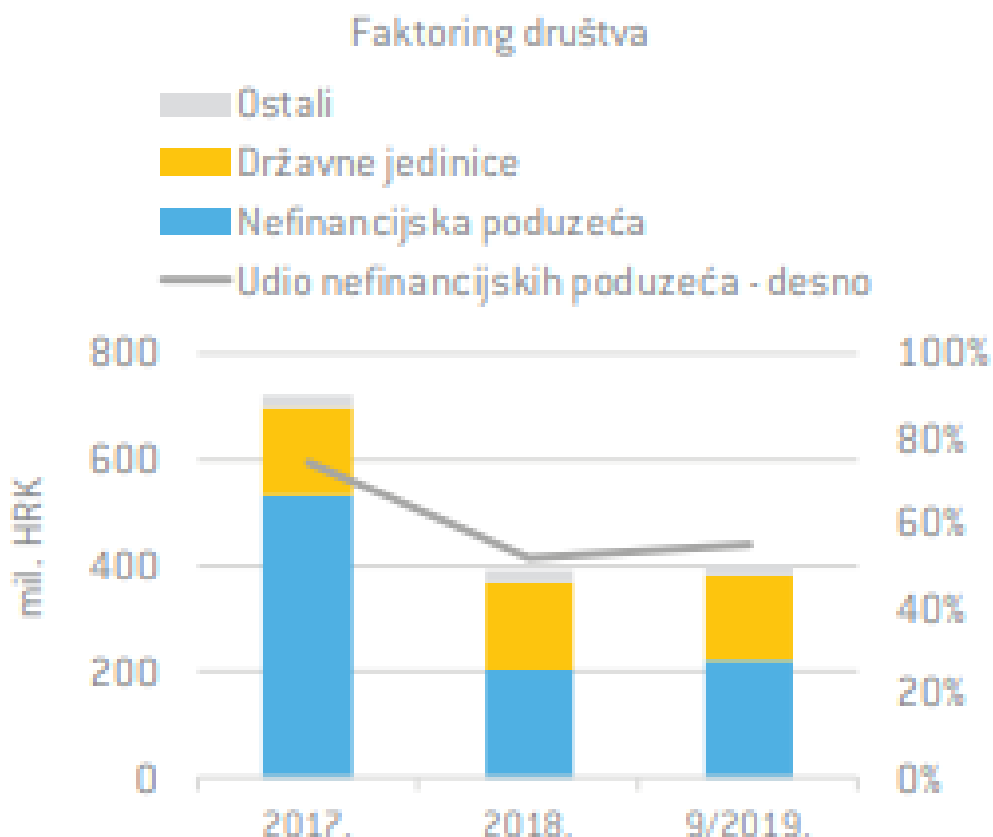
Tablica 11 Nerevidirani podaci za factoring društva, na dan 31. ožujka 2020., u kunama

Naziv društva	Ukupna aktiva	Udjel u ukupnoj aktivi	Dobit (gubitak) prije oporezivanja	Volumen transakcija - Factoring	Volumen transakcija - Factoring koji uključuje otkup mjenica	Volumen transakcija - Dobavljački (obrnuti) factoring
ADRIATIC ZAGREB FACTORING d.o.o.	45.039.710	3,8%	848.823	51.526.139	442.327	1.186.500
CENTAR FAKTOR d.o.o.	272.870.020	23,1%	50.305	78.962.120	3.000.000	29.740.042
ERSTE FACTORING d.o.o.	774.340.487	65,5%	2.643.647	164.949.020	480.000	127.914.050
ESC Factoring d.o.o.	33.675.376	2,8%	118.607	25.477.024	10.871.685	1.534.488
PLUS A-FAKTOR društvo s ograničenom odgovornošću za factoring u likvidaciji	12.091.246	1,0%	64.986	3.022.884	3.706.795	6.177.979
UXOR GRUPA d.o.o.	45.073.463	3,8%	702.817	26.579.432	1.590.000	2.472.018
Ukupno	1.183.090.301	100,0%	4.429.185	350.516.619	20.090.807	169.025.076

Izvor: HANFA (2020.) *Revidirani pojedinačni podaci*, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>

Prema nerevidiranim podatcima za ožujak 2020. godine u kojima je uvršteno društvo ERSTE FACTORING d.o.o., koje je u lipnju ove godine pripojeno Erste&Steiermarkische Bank d.d., ono čini 65,5% ukupne aktive. U prvom tromjesečju sva su društva ostvarila pozitivan poslovan rezultat u prvom tromjesečju (na temelju podataka iz tablice 11).

Grafikon 2 Struktura portfelja factoring društava



Izvor: HANFA (2019.) *Makroprudencijalni skener rizika*, 13. strana, dostupno na https://www.hanfa.hr/media/4479/makroprudencijalni-skener-rizika-2019_3.pdf

S ciljem ostvarenja sve većih povrata na ulaganja, pružatelji financijskih usluga se okreću sektoru nefinancijskih poduzeća, domaćem, ali sve više i inozemnom. Značajniju izloženost domaćim nefinancijskim poduzećima, u iznosu većem od 50 % financijske imovine, imala su leasing i factoring društva (HANFA, 2019.).

3.3. Analiza financijskih izvještaja aktivnih factoring društava u Republici Hrvatskoj

Kao i ostala društva u Republici Hrvatskoj i factoring društva imaju obvezu sastavljanja financijskih izvještaja. HANFA u svojim mjesečnim izvješćima objavljuje skraćene prikaze izvješća za factoring društva te agregatna izvješća.

Tablica 12 Agregatna bilanca factoring društava, u tisućama kuna

Opis	31.12.2007	31.12.2009	31.12.2012	31.12.2015	31.12.2016
Domaći faktoring	1.308.938	1.922.660	3.217.015	1.544.585	1.244.377
Izvozni faktoring	42.102	15.139	14.410	33.554	65.837
Uvozni faktoring	79.375	62.531	63.440	174.601	161.734
Eskont mjenica	1.705.679	1.973.468	2.696.264	3.867.882	3.773.592
Dani zajmovi	66.936	61.061	104.324	130.426	144.391
Dani depoziti	897.034	2.529.228	550.767	84.627	20.614
Novac na računu i blagajni	71.177	133.593	241.524	484.298	176.945
Ostala kratkotrajna imovina	36.723	258.780	206.815	132.239	199.182
PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I NEDOSPJELA NAPLATA PRIHODA	5.729	17.434	42.676	11.950	12.994
UKUPNA AKTIVA	4.219.268	7.006.830	7.212.165	6.587.220	5.900.059
PASIVA			0		
KAPITAL I REZERVE	91.639	172.424	291.911	730.100	870.808
DUGOROČNE OBVEZE	1.101.983	2.767.550	885.802	307.306	402.769
Obveze za kredite - domaće banke i financijske institucije	800	2.175	3.518	21.229	17.101
Obveze za kredite - inozemne banke i financijske institucije	1.101.117	2.754.680	863.429	183.241	276.525
Ostale dugoročne obveze	67	10.695	18.855	102.836	109.143
KRAKOROČNE OBVEZE	3.020.003	4.051.969	6.010.512	5.538.974	4.617.182
Obveze za kredite - domaće banke i financijske institucije	306.568	258.597	1.069.665	772.986	815.256
Obveze za kredite - inozemne banke i financijske institucije	2.566.276	3.509.408	4.739.222	4.249.217	3.207.227
Ostale kratkoročne obveze	147.159	283.964	201.625	516.771	594.699
ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHODI BUDUĆEG RAZDOBLJA	5.644	14.887	23.939	10.840	9.299
UKUPNA PASIVA	4.219.268	7.006.830	7.212.165	6.587.220	5.900.059

Izvor: HANFA, (2015.-2020.) *Statistika*, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>

U tablici 12 je prikazano je stanje agregatne bilance factoring društava te se vidi kako su najznačajnije stavke u aktivi factoring društava potraživanja po domaćem factoringu, najveći iznos dostignut je 2013. godine, 3.217.015 tisuća kuna, 2019. godine iznosila su 441.644 tisuća kuna. Drugu najznačajniju stavku aktive potraživanja za factoring koji uključuje eskont mjenica. Kao što je već spomenuto posljednjih godina smanjen je interes za tu vrstu factoringa te su i navedena potraživanja smanjenja, sa najviše razine 4.859.435 tisuća kuna 2014. godine na 49.221 tisuća kuna 2019. godine. Dani zajmovi i depoziti su iz godine u godinu rasli.

Na strani pasive najveći dio se odnosi na kratkoročne obveze koje su krajem 2013. godine dostigle do sad najveći iznos od 7.506.802 tisuće kuna te su se sljedećih godina postepeno smanjivale da bi krajem 2019. godine iznosile su 1.219.449 tisuća kuna. Unutar kategorije kratkoročne obveze najveći se iznosi odnose na obveze za kredite i to prema inozemnim banka i financijskim institucijama. Nakon financijske krize 2008. kada je vraćeno povjerenje u domaće banke te se domaće financijsko tržište oporavilo smanjila se izloženost prema inozemnim institucijama.

Tako su na primjer 2013. godine obveze prema inozemnim financijskim institucijama iznosile 5.573.700 tisuća kuna a 2018. godine 556.318 tisuća kuna. Dugoročne obveze prema inozemnim financijskim institucijama se od 2010. godine nadalje smanjuju te posljednje četiri godine, od 2017. do danas, skoro ni ne postoje (HANFA, 2020).

U publikacijama koje objavljuje HANFA može se vidjeti kako domaći factoring u Hrvatskoj uvijek bio daleko veći od inozemnog. Otkup mjenica kao jedna vrsta factoring poslova postajao je sve popularniji od 2012. godine sve do 2017. godine. 2009. godine je ukupna aktiva factoring društava iznosila je 7.006.830 tisuća kuna, narednih godina taj je broj manji budući da su na to utjecale posljedice financijske krize. Ponovno 2012. aktiva počinje rasti te 2014. doseže dosad najveći iznos od 8.040.154 tisuća kuna. Na kraju 2019. godine zabilježena je najmanja ukupna aktiva u iznosu 1.363.017 tisuća kuna što ni nije neočekivano s obzirom da je broj factoring društava pao na šest.

Tablica 13 Skraćeni prikaz Izvještaja o financijskom položaju za factoring društva na dan 30.06.2020. i 30.09.2019., u tisućama kuna

Opis	Stanje na dan	Stanje na dan
	30.6.2020	30.9.2019
Dugotrajna imovina	29.556	91.798
Kratkotrajna imovina	339.427	1.254.906
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	1.141	903
Ukupna aktiva	370.125	1.347.607
Kapital i rezerve	57.430	129.849
Rezerviranja	0	0
Dugoročne obveze	11.028	11.140
Kratkoročne obveze	301.039	1.203.213
Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućeg razdoblja	628	3.404
Ukupna pasiva	370.125	1.347.607

Izvor: HANFA (2020.) *Mjesečno izvješće 2020.* dostupno na

<https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvješća/>

U tablici 13 uspoređeno je razdoblje sredine 2020. godine sa devetim mjesecom 2019. godine. Iznos aktive je više nego pola manji u 2020. Sve kategorije su manje osim plaćenih troškova budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda.

Prema podacima iz izvještaja HANFA-e do polovice 2020. godine ostvaren je rast dugotrajne imovine, a pad kratkotrajne. Smanjen je kapital, rezerviranja kratkoročne obveze, a povećane su dugoročne obveze. U strukturi portfelja najveći dio odlazi na faktoring, više od upola manji iznos na dobavljački factoring, a udio otkupa mjenica i dalje nastavlja padati.

Do kraja 2020. godine ne očekuju se rast aktive s obzirom da će do kraja godine biti vidljive posljedice nedavnog lockdowna te dodatan pad broja factoring društva.

Tablica 14 Agregirani račun dobiti/gubitka factoring društava, u tisućama kuna

Opis	1.1. - 31.12.2007	1.1. - 31.12.2013	1.1. - 31.12.2014	1.1. - 31.12.2015
PRIHODI OD KAMATA	178.610	444.438	492.333	408.975
Prihod od kamata - factoring	98.558	192.059	90.903	91.480
Prihod od kamata - eskont mjenica	44.692	204.701	362.068	294.573
Prihod od kamata - dani zajmovi	2.805	16.168	19.038	9.639
Prihod od kamata - dani depoziti	29.771	18.524	13.060	6.776
Ostali prihodi od kamata	2.784	12.986	7.264	6.507
RASHODI OD KAMATA	125.484	218.299	251.294	187.067
Rashod od kamata - domaće banke i financijske institucije	13.365	70.586	109.366	91.160
Rashod od kamata - inozemne banke i financijske institucije	107.027	139.960	125.873	81.975
Ostali rashodi od kamata	5.092	7.754	16.055	13.932
DOBIT/GUBITAK OD KAMATA	53.126	226.139	241.039	221.909
PRIHODI OD NAKNADA I PROVIZIJA	33.156	107.125	88.272	69.943
RASHODI OD NAKNADA I PROVIZIJA	9.643	46.470	33.942	25.037
DOBIT/GUBITAK OD NAKNADA I PROVIZIJA	23.512	60.655	54.330	44.906
OSTALI POSLOVNI PRIHODI	85.904	272.899	199.746	362.194
OSTALI POSLOVNI RASHODI	115.841	341.908	231.366	362.979
Troškovi usluga	16.050	38.925	25.673	20.234
Troškovi osoblja	17.744	36.658	31.971	36.967
Troškovi ispravaka vrijednosti za gubitke od umanjenja	19.547	62.322	28.718	117.289
Ostali troškovi poslovanja	62.501	204.003	145.005	188.488
DOBIT/GUBITAK IZ OSTALIH PRIHODA I RASHODA	-29.936	-69.009	-31.621	-784
DOBIT/GUBITAK PRIJE POREZA NA DOBIT	46.702	217.785	263.749	266.030
Porez na dobit	8.684	39.152	46.927	53.568
DOBIT/GUBITAK NAKON POREZA NA DOBIT	38.018	178.633	216.822	212.462

Izvor: HANFA, (2015.-2020.) *Statistika*, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>

Prihodi od kamata su do sada uvijek, osim 2008. i 2016. godine kada su to bili ostali poslovni

prihodi, predstavljali najveće prihode factoring društvima. Najveći udio u ukupnim prihodima od kamata odnosio se na prihode od kamata za otkup faktura i kamata u otkupu mjenica, 2017. veliki dio se odnosio i na kamate od dobavljačkog (obrnutog) factoringa. Najviša razina prihoda od kamata dostignuta je 2014. godine kada je i dobit od kamata bila najviša, a također i ukupna ostvarena dobit nakon poreza na dobit (HANFA, 2007.-2020.).

S druge strane rashodi od kamata bili su najveći 2012. godine a najmanji 2019. godine. Do 2014. godine znatno su viši bili rashodi od kamata prema inozemnim bankama i financijskim institucijama, a kasnije je su sve veće kamate koje od factoring društva potražuju domaće banke i financijske institucije. Troškovi zaposlenika su najviši bili 2016. godine (41.732 tisuće kuna) te od tada se znatno smanjuju. Factoring društva su od 2007. do 2019. poslovali s gubitkom jedino 2017. i 2018. godine (HANFA, 2007.-2020.).

U 2018. godini je ostvaren gubitak ponajviše zbog klijenta Agrokor d.d. i Agrokorovim regresnim dužnicima s kojim su factoring društva vršila posao otkupa mjenica.

Tablica 15 Skraćeni prikaz Izvještaja o sveobuhvatnoj dobiti factoring društava za razdoblje 01.01.2020. - 30.06.2020., u tisućama kuna

Opis	Razdoblje	Postotna promjena	Apsolutna promjena
	1.1. - 30.6.2020		
Prihodi od kamata	6.970	-34,70%	-3.703
Rashodi od kamata	3.193	-44,50%	-2.560
Dobit/gubitak od kamata	3.777	-23,24%	-1.144
Prihodi od naknada i provizija	3.261	-21,71%	-904
Rashodi od naknada i provizija	806	-15,70%	-150
Dobit/gubitak od naknada i provizija	2.455	-23,50%	-754
Ostali poslovni prihodi	2.476	16,75%	355
Ostali poslovni rashodi	6.311	2,74%	169
Dobit/gubitak iz ostalih prihoda i rashoda	-3.834	-4,65%	-187
Ukupni prihodi	12.708	-25,07%	-4.252

Ukupni rashodi	10.310	-19,77%	-2.541
Dobit/gubitak prije poreza na dobit	2.398	-41,64%	-1.711
Porez na dobit	141	-68,78%	-312
Dobit/gubitak nakon poreza na dobit	2.257	-38,28%	-1.399

Izvor: HANFA, 2018.-2020., *Mjesečna izvješća*, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvješća/>

Iz tablice 15 vidi se kako su skoro sve kategorije izvješća o sveobuhvatnoj dobiti u razdoblju od 01.01.2020. do 30.06.2020. ostvarile pad. Smanjili su se najznačajniji prihodi factoring društava, a to su prihodi od kamata, za skoro 35%. Također se vidi pad i u kategoriji prihodi od naknada i provizija za oko 22%, ostali poslovni prihodi su se povećali za približno 17%. Ukupni prihodi su smanjeni za oko 25%, ukupni rashodi za oko 20%, u konačnici ostvareni su gubitci u razdoblju prvog polugodišta 2020. godine približno 38%.

Tablica 16 Factoring u kreditnim institucijama u tisućama kuna

Stanje na dan	Potraživanja po poslovima faktoringa
31.12.2016	1.203.495
31.12.2017	1.107.263
31.12.2018	1.130.870
31.12.2019	1.269.940
31.3.2020	1.261.624

Izvor: HANFA, 2018.-2020., *Mjesečna izvješća*, dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvješća/>

Kako je već navedeno poslove faktoringa mogu obavljati kreditne institucije. Iz tablice 16 se vidi da su potraživanja po poslovima faktoringa u kreditnim institucijama od 2016. godine na dalje približno istog iznosa, ali bilježe blagi rast.

3.3.1. Analiza financijskih izvještaja izabranih factoring društava u Republici Hrvatskoj

U nastavku će se analizirati poslovanje 3 različita factoring društva u 2018. godini. 2018. godina je bila stabilna godine i s povoljnim prilikama, kamatne stope su bile niske, smanjen je državni deficit i javni dug čime je smanjena premija rizika i povećan rejting zemlje.

Erste Factoring d.o.o. držao je vodeću poziciju u factoring poslovanju u Hrvatskoj sve dok se nije ove godine pripojio ERSTE&STEIERMARKISCHE banci.

Slika 4 Izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti društva Erste Factoring d.o.o., u tisućama kuna

	Bilješka	31.12.2017.	31.12.2018.
Prihodi od kamata	3	71.552	45.708
Rashodi od kamata	4	(23.448)	(13.885)
Neto prihod od kamata		48.104	31.823
Prihodi od naknada i provizija	5	1.281	1.525
Neto negativne tečajne razlike	6	(326)	(1.903)
Neto dobit po derivatnim financijskim instrumentima		(10)	-
Ostali prihodi		248	1.295
Prihodi iz redovnog poslovanja		1.193	917
Fakturirane usluge od Erste&Steiermarkische Bank	7	(3.139)	(1.946)
Troškovi plaća	8	(7.582)	(8.824)
Umanjenje vrijednosti potraživanja	13, 14	(417.997)	(112.303)
Ostali poslovni rashodi	9	(7.117)	(8.232)
Rashodi iz redovnog poslovanja		(435.835)	(131.305)
Gubitak iz redovnog poslovanja		(386.538)	(98.565)
Porez na dobit	10	15.454	-
Gubitak tekućeg razdoblja		(371.084)	(98.565)
Ostala sveobuhvatna dobit		-	-
Ukupan sveobuhvatni gubitak razdoblja		(371.084)	(98.565)

Izvor: FINA (2019.) *RGFI*, 12. strana, dostupno na <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp>

Obe godine najveći prihodi društvu Erste Factoring d.o.o. činile su kamate, ostvaren je neto prihod

od kamata. Najveći rashodi odnosili su se na umanjenje vrijednosti potraživanja (na temelju slike 4).

Prema revidiranom godišnjem izvješću za 2018. godinu najveći dio dugotrajne imovine odnosio se na odgođenu poreznu imovinu, a kratkoročne na zajmove i potraživanja (524.280 tisuća kuna). Godinu prije zajmovi i potraživanja iznosila su duplo više (1.213.961 tisuća kuna). U kategoriji kratkoročne obveze bankovni krediti su bili najveći (2018. godine 746.318 tisuća kuna). Ukupan kapital i obveze su se 2018. smanjile na 762.876 tisuća kuna sa 1.554.969 tisuća kuna koliko su iznosile 2017. godine (FINA, 2019.).

S druge strane Centar faktor d.o.o. 2018. godine realizirao je rast prihoda od 85%, rast volumena otkupljenih potraživanja od 76% te rast ukupne imovine od 74%. Otkupio je 76% više potraživanja u odnosu na prethodnu godinu. Ukupni prihodi su narasli za 84.9%, a ukupni rashodi za 83,1%. Rast ukupne imovine iznosio je 74.4% te je u konačnici ostvaren pozitivan poslani rezultat (FINA, 2019.).

Prema izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti najveće prihode Centar faktor d.o.o. 2018. godine ostario je od prihoda kamata, a najveći troškovi su se odnosili na opće i administrativne troškove (FINA, 2019.).

Slika 5 Prihodi od kamata društva Centar faktor d.o.o., u tisućama kuna

O P I S	2018.	2017.
	HRK '000	HRK '000
Prihodi od kamata po poslovima faktoringa	2.851	2.646
Prihodi od kamata po poslovima faktoringa koji uključuje otkup mjenice	5.109	1.926
Prihodi od kamata po poslovima dobavljačkog faktoringa	5.718	1.325
Prihodi od kamata po osnovi danih zajmova	757	115
Prihodi od kamata po osnovi danih depozita	1	1
Prihodi od zakonskih zatezних kamata	1.484	240
Ukupno	15.920	6.253

Izvor: FINA (2019.) *RGFI*, 32. strana, dostupno na <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp>

Slika 5 prikazuje kako je Centar faktor d.o.o. 2017. godine najviše prihoda od kamata ostvario po

poslovima factoringa dok je 2018. godine po poslovima dobavljačkog factoringa i otkupa mjenica.

Društvo Adriatic Zagreb Factoring d.o.o. je od 2014. godine član Factors Chain Internationala (FCI). Društvo je u 2018. godini ostvarilo dobit.

Slika 6 Aktiva društva Adriatic Zagreb International d.o.o., u tisućama kuna

OPIS	Bilješka	31.12.2018	31.12.2017
		HRK 000	HRK 000
AKTIVA			
Nematerijalna imovina	15	111	359
Materijalna imovina	16	86	143
Ulaganja u nekretnine	17	636	484
Financijska imovina vrednovana po amortiziranom trošku	18,20	172	311
Financijska imovina vrednovana po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvantu dobit	19	2	2
Odgodena porezna imovina	21	436	692
Dugotrajna imovina		1.444	1.991
Financijska imovina vrednovana po amortiziranom trošku			
- Potraživanja od kupaca	22	1.484	4.054
- Ostala potraživanja	23	192	3.290
- Potraživanja po faktoringu	24	34.009	28.550
- Eskontirane mjenice	25	22.747	27.414
- Dani krediti	26	4.785	24.648
Novac	27	11.860	44.188
Imovina namjenjena prodaji	29	30.514	-
Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i obračunati prihodi	28	375	109
Kratkotrajna imovina		105.966	132.253
Ukupno aktiva		107.410	134.244

Izvor: FINA (2019.) *RGFI*, 14. strana, Dostupno na <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp>

Sa slike 6 se vidi kako je aktivu društva Adriatic Zagreb International d.o.o. najvećim dijelom činila kratkotrajna imovina i to potraživanja po poslovima factoringa zatim otkupa mjenica. Dugotrajnu imovinu najviše su činila ulaganja u nekretnine.

Od obveza društvo je imalo najviše obveza po kreditima i kamatama. Kao i naredna dva društava i Adriatic Zagreb International d.o.o. je najveće prihode ostvario od kamata. 2017. godine je

ostvario 976 tisuća kuna na tečajnim razlikama dok je 2018- ostvario gubitak od 299 tisuća kuna. Također, je najmanje radio poslove obrnutog factoringa, a najviše otkup mjenica i factoring.

Zaključak je da factoring društva najviše prihoda ostvaruju od kamata zaračunatih na factoring plasmane. Do prije dvije godine sva su factoring društva ponajviše radila otkup mjenica, u 2019. je mali udio otkupa mjenica te sve veći udio dobavljačkog, odnosno obrnutog, factoringa.

Ekonomске prilike, okruženje i razdoblje rasta ili pada ekonomije utječu na poslovanje factoring društva. U doba recesije smanjuje se obujam trgovanja, a time i količina potencijalnih faktura za otkup, također teže je naplatiti dospjela potraživanja i kamate od klijenata, povećan je rizik poslovanja, sniženi su rejtinzi i u konačnici smanjen je obujam poslovanja te prihodi. U doba ekspanzije lakše se ulazi i u rizičnije poslove, veći je obrtaj novca te se mogu podnijeti određeni gubici i unatoč njima ostvariti pozitivan rezultat na kraju poslovne godine. Brzi razvoj tehnologije, transporta i proizvodnje dovodi do povećanja brzine poslovanja, u uvjetima razvijenijeg i većeg tržišta u slučaju nekog problema dolazi do sve većih i većih problema u poslovanju.

4. POSLOVANJE FACTORING DRUŠTAVA U SVIJETU

4.1. Razvoj factoringa

Većina autora je stajališta da se factoring u današnjem obliku pojavio krajem 19. stoljeća u Sjedinjenim Američkim Državama. Pojavni oblici factoringa su prvotno izgledali kao dalje opisani u tekstu. Europski trgovci su, kako bi si olakšali i povećali prodaju robe na njima nepoznatom tržištu SAD-a, angažirali agente koji su bili poznati kao factori. Oni su pronalazili potencijalne kupce. Kako je u prekograničnom poslovanju postajao veći rizik od nenaplativosti potraživanja trgovci su sve više inzistirali na zaključivanju ugovora u kojem se uloga factora proširila i na preuzimanje rizika solventnosti kupaca odnosno pružanju garancija za slučaj nenaplativosti potraživanja. To je dovelo do razvoja specifične ugovorne konstrukcije nazvane factoringom. Širenje takvog načina poslovanja unutar SAD-a rezultiralo je i donošenjem niza propisa kojima su se nastojali obuhvatiti pravni i ekonomski odnosi. Osim intervencija u nacionalnim okvirima postojale su i intervencije UINIDROIT-a (međunarodni institut za ujednačavanje privatnog prava). Od strane UINIDROIT-a usvojena je i konvencija o međunarodnom factoringu (IFC) (Brkić, bez dat.).

Factoring usluge se više koriste u razvijenijim ekonomijama. Potreba za factoring rasla je paralelno s rastom prodaje na kredit, tj. povećanje vremena koje prođe od izdavanja fakture do dospijeca te fakture (Cchmiedt, 2015.).

Postoji više od tri tisuće fractoring društava u različitim zemljama svijeta. Neki od najvećih su Charter Capital sa sjedištem u Houstonu, osnovan 2001. godine, pruža factoring usluge diljem SAD-a, od Arizone, Californije, Colorada, Kansasa, Nevadie New Yorka, Texasa, Utahe, Washingtona. New Century Financial sa sjedištem u Houstonu (Texas), osnovan 1985. godine, kao svoju najveću prednost ističu brzinu. Smatraju kako njihovom uslugom poduzeća mogu skratiti svoje cikluse te ubrzati i razvijati poslovanje, povećati profitabilnost i rast prihoda od najmanje 25% bez povećanja fiksnih troškova (New Century Financial, bez dat.)

American Receivable sa sjedištem u Dallasu, osnovan 1979. godine najviše svojih usluga pružaju malim tvrtkama kojima su financijska sredstva potrebna za rast, povećanje zaliha, isplatu plaća i učinkovito nadmetanje na tržištu. Također pruža i usluge s dodanom vrijednošću poput besplatnih

izvještaja. Suraduje s bankama i njihovim postojećim klijentima koji ne zadovoljavaju tradicionalne kriterije za kreditiranje. Kroz ovakvu suradnju može se pomoći manjim poduzećima da ubrzaju svoj novčani tok i prošire poslovanje (American Receivable, 2020.). Ističu tri faktora koja najviše utječu na njihovu uspješnost, tu su brzina, jednostavnost i resursi (informacije, financijske analize, menadžment, zaposelnici).

Većina vodećih factoring društava bili su članovi Asset Based Financing Association. Od 1. srpnja 2017. ABFA je integriran u UK Finance. Druga svjetska udruženja su Factoring Chain International i International Factoring Group (Cchmiedt, 2015.).

4.2. Factor Chain International (FCI)

Danas je Factors Chail International (FCI) najveća mreža factoring društava. Inicijalno je osnovana pod nazivom Fcators Chain 1964. godine. Početci factoringa u svijetu upravo se vežu uz FCI koja je osnovana 1968. godine kao neprofitna globalna udruga, odnosno kao krovna organizacija za neovisna factoring društva u cijelom svijetu. Prvi članovi su bili factoring društva iz Njemačke i Švedske (Gregurek i Vidaković, 2015.).

Na samom početku njena djelovanja usluge factoinnga su bile dostupne samo u SAD-u i nekim europskim zemljama. Koncentracija međunarodnog factoringa je bila ograničena. Osnivači FCI-a su prepoznali potencijal međunarodnog factoringa i zaključili da je potrebna krovna organizacija iz dva razloga. Krovna organizacija je bila potrebna kako bi se uveo factoring u zemljama u kojima ta usluga nije bila razvijena te kako bi se razvijala konstrukcija za međunarodni factoring (Gregurek i Vidaković, 2015.).

4.2.1. Faze razvoja Factor Chain Internationala

Prva faza razvoja FCI-a odnosila se na stvaranje odgovarajuće pravne infrastrukture i na samu promociju factoring industrije. Glavni cilj je bio promicati razvoj factoringa širom svijeta, razvoj standardiziranih tehnika factoringa i najbolje prakse za prekogranično poslovanje te pomoć u rješavanju pravnih, regulatornih i tehničkih nejasnoća (FCI, 2020.).

Druga faza rasta započela je sredinom 1970-ih kada je Jeroen Kohnstamm angažiran kao glavni tajnik te je počeo promovirati factoring i na području Istočne Azije, Latinske Amerike, Istočne Europe te na dva najveća i najnaseljenija tržišta, Kinu i Indiju. Opseg factoring poslovanja u razdoblju od 1972. do 1997. porastao je s manje od 10 milijardi eura na približno 600 milijardi eura, a broj članova FCI-a poraslo je s 25 članova na preko 140 članova koji djeluju u više od 40 zemalja (FCI, 2020.).

Treća faza započela je s financijskom krizom koja je bila prisutna u jugoistočnoj Aziji, ali se kasnije proširila i na druge regije. U to vrijeme Azijsko factoring tržište činilo manje od 3% ukupnog globalnog. Kasne 1990-te označile su početak revolucije u globalnoj trgovini i uspon Kinenskog tržišta. Do 1997. FCI je imao oko 140 članova, do 2017. godine se taj broj povećao na čak blizu 400 članova. Factoring industrija je generirala približno 600 milijardi eura. Do 2017. godine factoring industrija je generirala više od 2,5 bilijuna eura. Velikom porastu obujma factoringa pridonijelo je brzo širenje poslovanja u Aziji, predvođeno Kinom, značajan rast prekograničnog faktoringa (s manje od 5% ukupnog volumena u 1997. na preko 22% u 2017.) te brzo širenje faktoringa u Europi. Dijelom je to bilo zbog globalne financijske krize s početkom 2008. godine zbog koje su poslovni subjekti prelazili na sigurnije oblike financiranja, u koje se factoring ubraja, te zbog povoljnog kapitalnog tretman koji je BASEL pružao komercijalnim bankama ulažući u i usluge faktoringa (FCI, 2020.).

Četvrta faza još uvijek traje. Kao rezultat velikog rasta factoring industrije tijekom posljednja dva desetljeća, stvorili su se uvjeti za udruživanje dviju najvećih globalnih factoring udruga, International Factors Group (IFG) i FCI. 1. siječnja 2016. godine došlo je do spajanja uzimajući ono najbolje iz navedenih udruga. Udruživanjem se FCI-u povećao broj članova i otvorila se mnoga nova tržišta. To je dalo vjetar u leđa FCI-u ka još većoj promociji factoringa i stavljanju naglaska na njegove prednosti kao što su sigurno poslovanje i podupiranje malih i srednjih poduzeća. Sve se više pažnje pridaje i regulatorima s ciljem smanjenja birokracije koja može imati nepoželjne učinke na poslovanje factoring društava (FCI, 2020.).

Postoji još mjesta kada je u pitanju razvoj FCI-a, stvoreni su čvrsti odnosi i infrastruktura, članovi FCI-a ostvaruju mnoge koristi od tako velike svjetske organizacije, poput smanjenja troškova marketinga i promocije, troškova prikupljanja informacija, olakšava pristup stranom tržištu i inozemnim klijentima i slično.

Svako factoring društvo koje želi postati novi član mora udovoljiti kriterijima u smislu financijske snage i standarda usluge te je potrebno da prihvati standardni način ponašanja i standardnu komunikaciju (Gregurek i Vidaković, 2015.).

FCI ima sjedište u Amsterdamu u Nizozemskoj, njime upravlja Izvršni odbor koji se sastoji od predsjednika, dva potpredsjednika, neposrednog bivšeg predsjednika i sedam drugih članova. Formiran je i tim ambasadora. FCI djeluje u pet regije, južnoj i jugoistočnoj Aziji, sjeveroistočnoj Aziji, Americi i srednjoj, istočnoj i jugoistočnoj Europi i Bliskom istoku. Regionalni direktori su zaduženi za određene ciljeve u svakoj pojedinoj regiji. Danas FCI broji blizu 400 tvrtki članica u više od 90 zemalja. FCI je otvoren za bilo koje društvo koje pruža usluge faktoringa ili planira uspostaviti djelatnost faktoringa. Članovi čine 90% factoring aktivnosti u ukupnoj factoring industriji (FCI, 2020.).

Europska federacija za faktoring i komercijalne financije (EUF) je predstvičičko tijelo za factorsku i komercijalnu financijsku industriju u EU. Kada se govori o području unutar EU, FCI se sastoji od 13 nacionalnih i 1 međunarodne industrijske asocijacije koje djeluju u EU. Njegovi članovi predstavljaju preko 200 pružatelja faktoringa u Europi, a zajedno predstavljaju oko 97% ukupnog obujma factoring industrije, što je 2012. godine iznosio oko 1,2 bilijuna eura. Factoring industrija ima veliku ulogu u gospodarstvu EU-a, a EUF će raditi na pregovorima s regulatorima i zakonodavcima kako bi osigurao da su oni potpuno svjesni prednosti koje factoring industrija može ponuditi (FCI, 2020.).

Nakon 50 godina postojanja, FCI je otvorio još dvije poslovne linije, obrnuti factoring (FCIreverse i EDIreverse) i Islamski međunarodni factoring. Svojim članovima FCI nudi sljedeće tri aktivnosti, raširenu poslovnu mrežu koja podupire prekogranični factoring kroz koju članovi surađuju kao izvozni i uvozni factori. Potom obrazovanje, FCI promovira i razvija najbolje prakse u factoring industriji. Članovima također pomaže utjecaj koji FCI ima kao globalna organizacija koja surađuje s kreatorima politika širom svijeta. FCI objavljuje informacije i statistike o factoring industriji. FCI je razvilo sustav FACT, sustav za razmjenu poruka kako bi podržao rast prekograničnog faktoringa među članova (FCI, 2020.).

4.2.2. Statistički podatci za članove Factor Chain Internationala

Domaći factoring je do 2019. godine postizao lagani rast iz godine u godinu, 2019. je smanjen za 2% u odnosu na 2018. Veliki je pad ostvaren u regresnom factoringu. Bezregresni factoring je uvijek imao veći udio u factoring uslugama u odnosu na regresni, ta se razlika s vremenom sve više povećava (na temelju podataka iz tablice 17).

Tradicionalno se uvozni factoring više koristi u odnosu na izvozni. Uvozni factoring se u 2019. godini povećao za 3% u odnosu na prethodnu godinu dok se izvozni smanjio za 10%.

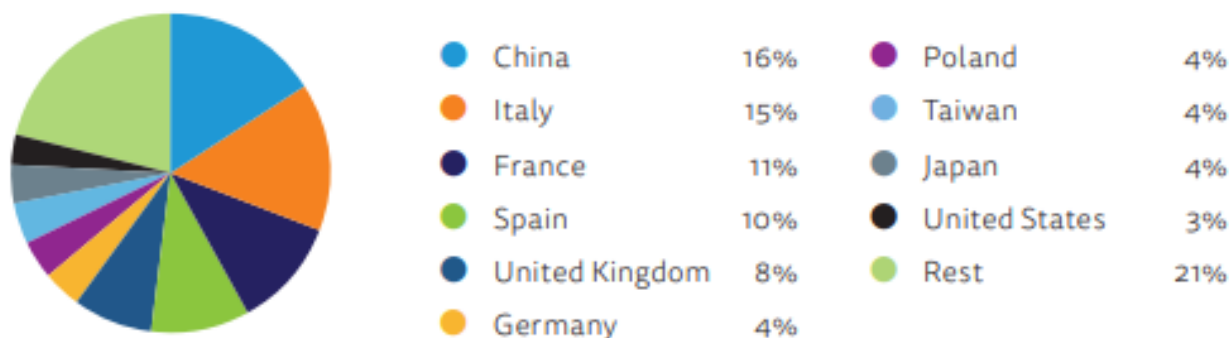
U zadnjem dijelu tablice vidljivo je kako i na svjetskoj razini domaći factoring nadmašuje inozemni. Ukupno je obujam factoringa od 2013. godine do danas rastao, sa početnih 2.230.477 milijuna eura na 2.917.105 2019. Godine je ostvaren rast od 5% u odnosu na 2018. godinu (na temelju podataka iz tablice 17).

Tablica 17 Obujam factoring poslovanja članova u milijunima FCI-a prema vrstama factoringa u milijunima eura

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Variation 2018/2019
Invoice Discounting	330,518	299,930	310,313	333,544	303,272	266,606	263,236	-1%
Recourse Factoring	339,644	356,058	301,948	236,613	231,270	245,583	191,167	-22%
Non-Recourse Factoring	344,863	372,115	434,456	481,172	478,640	482,885	474,564	-2%
Collections	31,399	40,123	57,725	47,472	40,866	57,185	53,693	-6%
Reverse					50,010	89,482	139,358	56%
Total Domestic Factoring FCI	1,046,425	1,068,226	1,104,441	1,098,800	1,104,058	1,141,741	1,122,019	-2%
Export Factoring	219,285	242,472	261,214	256,551	292,408	211,195	216,721	3%
Import Factoring	50,481	54,081	66,612	63,446	55,460	31,719	28,464	-10%
Export Invoice Discounting	87,447	89,025	96,871	108,038	106,104	59,569	47,467	-20%
Reverse					4,497	7,638	6,075	-20%
Total International Factoring FCI	357,213	385,579	424,697	428,035	458,469	310,120	298,727	-4%
Grand Total FCI	1,403,638	1,453,804	1,529,138	1,526,836	1,562,527	1,451,861	1,420,746	-2%
World Domestic Factoring	1,827,680	1,857,410	1,838,366	1,868,855	2,078,758	2,244,214	2,375,406	6%
World International Factoring	402,798	490,114	529,379	507,112	519,540	522,852	541,699	4%
World Total	2,230,477	2,347,524	2,367,745	2,375,967	2,598,298	2,767,067	2,917,105	5%

Izvor: FCI (2019.) *Annual Review 2019.*, 21. strana, dostupno na https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en

Grafikon 3 Udio 10 najboljih članica FCI-a u obujmu factoring poslovanja



Izvor: FCI (2019.) *Annual Review 2019.*, 22. strana, dostupno na https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en

Članice FCI-a odrađuju najveći volumen transakciju u factoring industriji u svijetu. Sveukupni udio, navedenih na grafikonu 3, deset najboljih članica FCI-a predstavljaju 79% ukupnog obujma factoringa unutar FCI-a. Dakle, tih deset država imaju najrazvijenije factoring tržište u svijetu. Kina prednjači sa 16%, a slijede ju Italija (15%), Francuska (11%), Španjolska (10%), UK (8%) i ostale. Sve te zemlje imaju dužu tradiciju u factoringu i uređene zakonske okvire te pravila poslovanja, zatim regulativu koja ne guši, ali s druge strane nadzire poslovanje. U Francuskoj je 1891. godine usvojen zakon o factoringu, Talijansko pravo je, u početku, imalo poteškoće u factoring poslovanju, ali je ono u praksi uspješno sprovedeno. Pravni sustav Velike Britanije nije previše zahtjevan po pitanju factoringa. Poslovne prakse se među zemljama razlikuju, ali bit ostaje ista te ugovor o factoringu predstavlja uvijek najvažniji dokument kojim je potrebno definirati sve obveze i prava svih ugovornih strana.

4.3. Usporedba obujma factoring poslovanja u svijetu

Velike su razlike od zemlje do zemlje što se tiče obujma korištenja factoring usluga, razvijenosti factoring tržišta, vrsta factoring usluga te povijesti i početaka korištenja factoringa. Najniži udio factoringa u BDP-u bio je u Luksemburgu (1%), a najviša u Belgiji (18%) (EUF, 2019.) Na primjer Ujedinjeno Kraljevstvo i Italija imaju dugogodišnju povijest faktoringa dok je, s druge strane, u Grčkoj prvo factoring društvo osnovano 1995. godine. Na sve navedeno utječu zakoni i razvijenost

financijskih tržišta. S druge strane postoje razlike i među poduzećima (njihova veličina i način financiranja poslovanja), međutim tipično je da se mala i srednja poduzeća oslanjaju na vanjsko financiranje za više od 50% vrijednosti njihove bilance. Tradicionalno, vanjsko se financiranje uglavnom se odnosi na bankovne zajmove i prekoračenja. Međutim, učestalost financiranja faktoringom naglo se povećavao tijekom posljednjeg desetljeća gotovo u svim Europskim zemljama. U Europi u prosjeku 50% klijenata koji koriste factoring usluge imaju prihode manje od 2 milijuna eura, 81% manje od 5 milijuna eura i 91% manje od 15 milijuna eura (Greater London Enterprise, 2003.).

Broj faktoring društava u Europi povećan je za 55% tijekom posljednjih 10 godina. Međutim, razina tržišne koncentracije je visoka, sa samo jednim ili dva društva u prosjeku s 50% tržišnim udjelom. Većina pružatelja faktoring usluga u Europi su u vlasništvu banaka. Nemaju sve države formalne nacionalne faktoring udruge (npr. Nizozemska) (Greater London Enterprise, 2003.).

Najveći rast factoringa je vidljiv u Azijskim zemljama, središnjoj Europi te baltičkim zemljama (Gregurek i Vidaković 2015.).

Slika 7 Rasprostranjenost factoringa u svijetu u 2013. godini



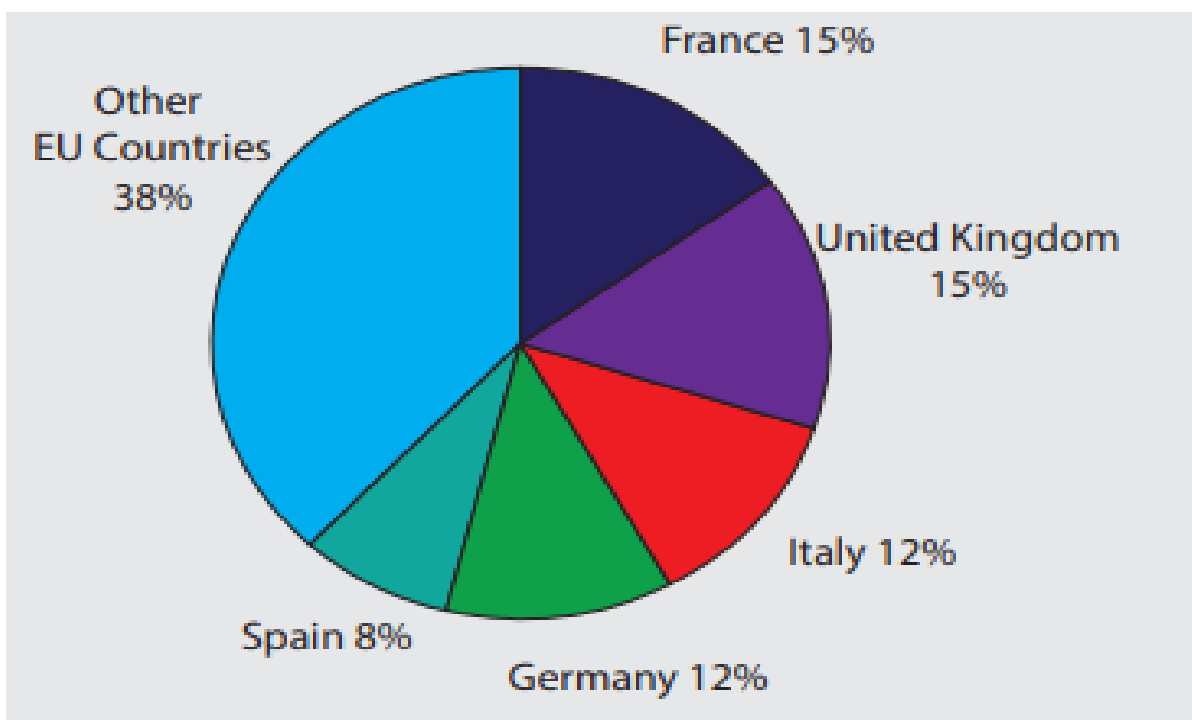
Izvor: Paro A. (2015.) *Factoring efikasan alat u naplati potraživanja i poboljšanju likvidnosti* Zagreb Poslovni uzlet 2015.

Sa slike 7 vidi se da je factoring u 2013. godini bio najrazvijeniji i najviše se koristio u Europi (62%), potom u istočnom djelu Azije (29%), a u nešto manjem omjeru u Sjevernoj i Južnoj Americi. Slika se do dan danas nije bitno promijenila. U Europi je factoring najviše rasprostranjen, u Aziji je najveća koncentracija u Kini jer čini najveći dio factoring tržišta.

Broj factoring društava prema FCI statistici u 2017. godini u Africi iznosi 39, najviše smještenih na sjeveru Afrike. U Aziji je poslovalo 5 133 društava, od kojih je 5 000 društava 2017. godine registrirano u Kini. U Europi 646 društava od kojih je 190 registrirano u Njemačkoj, 38 u Ujedinjenom Kraljevstvu, 30 u Italiji, 22 u Španjolskoj, 12 u Francuskoj, 72 u Turskoj. U Kanadi ih je poslovalo 64, a u SAD-u 700. U Južnoj Americi 744, od čega 600 registriranih u Brazilu. FCI navodi kako je ukupno u svijetu 2017. godini poslovalo 7 346 factoring društva.

Niže, na grafikonu 4, se vidi kako je 2019. godine tradicionalno najveći volumen factoringa ostvaren u Ujedinjenom Kraljevstvu i Francuskoj potom u Njemačkoj i Italiji. Pomalo raste i udio ostalih EU zemalja u volumenu factoringa.

Grafikon 4 Struktura factoringa po zemljama EU u 2019. godini



Izvor: EU Federation (2019.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide*, 5. strana, dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>

Slika 8 Udio factoringa na tržištu i u BDP-u 2013. godine

Market Shares 2013 (GIAR IFG)			
	Total in Mio €	Market Share	GDP Penetration
China	378.128	17,3 %	5,66 %
UK and Ireland	329.302	15,1 %	16,45 %
France	200.459	9,2 %	10,07 %
Italy	178.002	8,2 %	11,82 %
Germany	171.290	7,9 %	6,48 %
Spain	116.546	5,3 %	11,80 %
Japan	80.000	3,7 %	2,24 %
USA	73.232	3,4 %	0,60 %
Taiwan	73.000	3,4 %	20,52 %
Netherlands	52.000	2,4 %	8,94 %

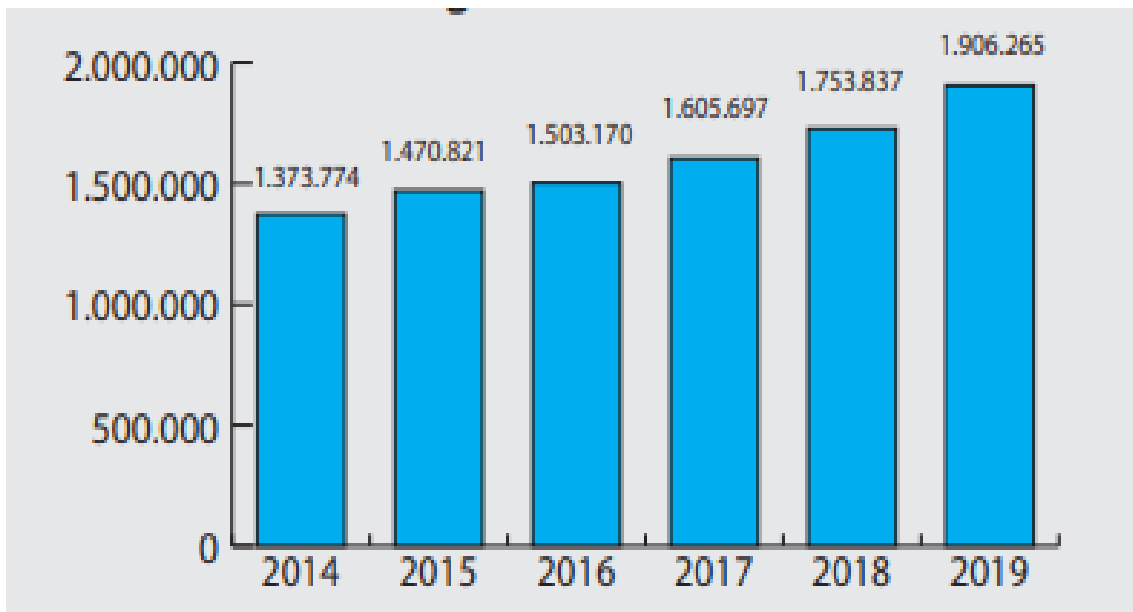
Izvor: Paro A. (2015.) *Factoring efikasan alat u naplati potraživanja i poboljšanju likvidnosti*, 21. strana, Zagreb Poslovni uzlet 2015

Na slici 8 je prikazano kako je najveća aktivnost factoring industrije upravo u Kini, Japanu, UK, Francuskoj i ostalim razvijenijom zemljama Europe, a nešto manja u SAD-u.

Factoring industrija je najrazvijenija na području zapadne Europe. Prema European University Foundation 2013. godine Ujedinjeno Kraljevstvo (24%), Francuska (16%), Njemačka (14%), Italija (14%) te Španjolska (9%) su Europske zemlje u kojima je zabilježen najveći volumen factoringa. U 2013. godini factoring industrija predstavljala je 9,6% BDP-a EU (FCI, 2019.).

Danas, više nego ikad prije, factoring industrija ima važnu ulogu u potpori gospodarstvu, zapošljavanju i stvaranju bogatstva u Europi. I u 2019. godini navedenih pet zemalja, Francuska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Njemačka, Italija i Španjolska imaju vodeću poziciju te zajedno predstavljaju 75% ukupnog factoringa u EU. U 2019. godini Francuska je prvi put prestigla Ujedinjeno Kraljevstvo te postalo prva zemlja po volumenu factoringa u EU (EU, 2019.)

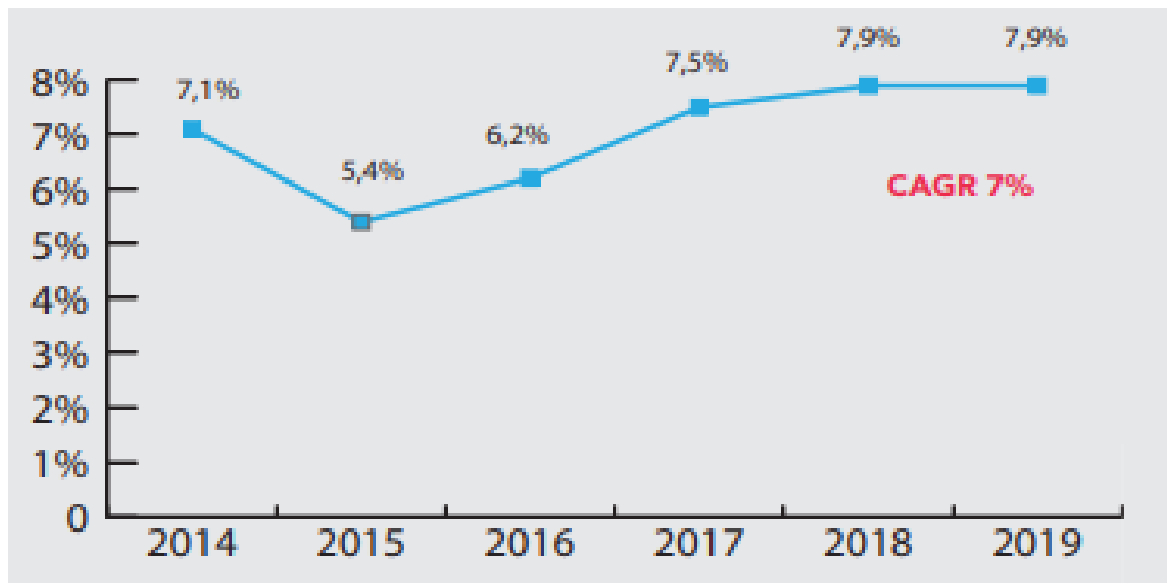
Grafikon 5 Ostvaren promet u factoring industriji u bilijunima eura u EU od 2014. do 2019. godine



Izvor: EU Federation (2019.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide*, 5. strana, dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>

Prema grafikonu 5 ostvaren promet u factoring industriji uveliko se povećao u razdoblju do 2014. do 2019. godine. Svake godine je ostvaren sve veći i veći rast budući da je factoring industrija novija te još nije došla do svog vrhunca. Najveći rast prometa ostvaren je u 2019. godini u odnosu na 2018. godinu.

Grafikon 6 Rast factoring industrije u postotcima u EU u periodu od 2014. do 2019. godine

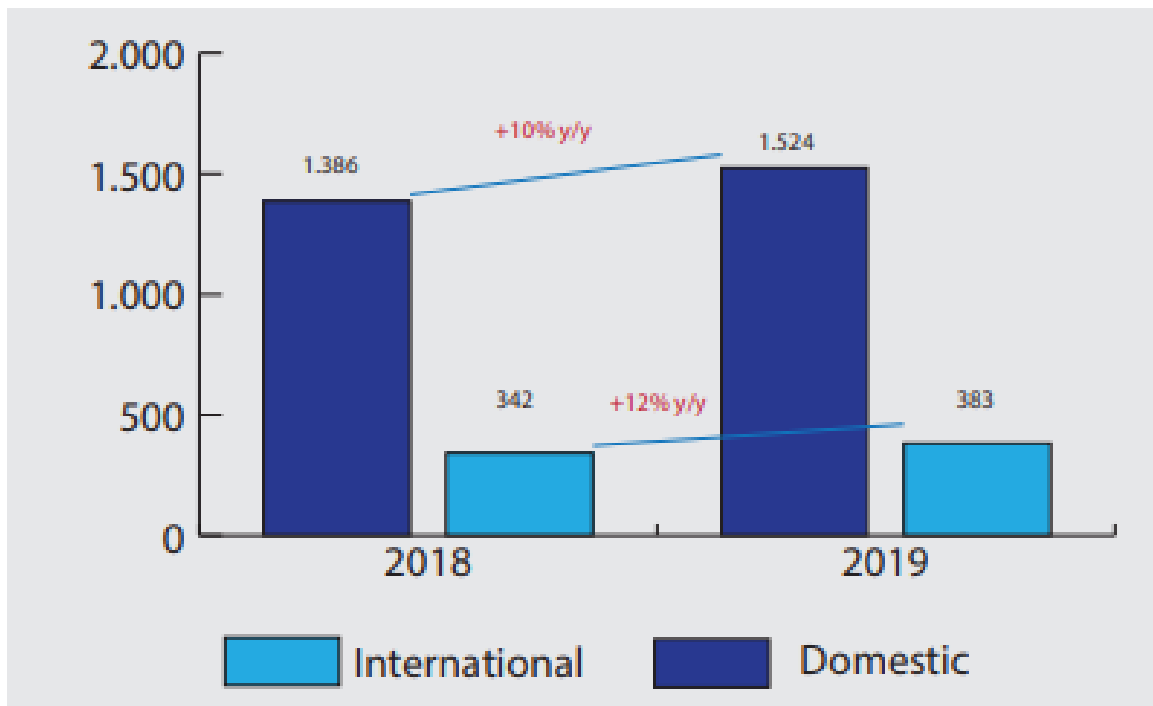


Izvor: EU Federation (2019.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide*, 5. strana, dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>

Na grafikonu 6 se vidi pad factoring industrije 2015. godine u odnosu na prethodnu, zatim lagani rast sve do 2018. godine te stagnaciju.

Podaci prikupljeni od strane EUF-a pokazuju da se u 2019. godini volumen factoringa i komercijalnih financija u EU ukupno povećao za 7,9% te dosegao 1,91 bilijuna eura. Financiralo se oko 280 000 europskih klijenata s oko 275 milijardi eura, pomažući im u razvoju i rastu, zapošljavanju i ostvarivanju dobrih poslovnih rezultata. U 2019. godini factoring i komercijalne financije predstavljaju oko 11,3% BDP-a EU (2018. godine 10,9% BDP-a), time Europa ostaje prva factoring zona na svijetu s dvije trećine ukupnog globalnog factoring poslovanja. Podaci objavljeni od strane EUF-a za 2019. godinu pokazuju približno 8%-ni rast u factoringu zemljama EU. 2019. godina je bila 11. godina zaredom u kojoj se bilježi rast i treća u kojoj je godišnji porast iznosio više od 7% (FCI, 2019.).

Grafikon 7 Promjena u strukturi prometa factoringa prema domaćem i inozemnom factoringu

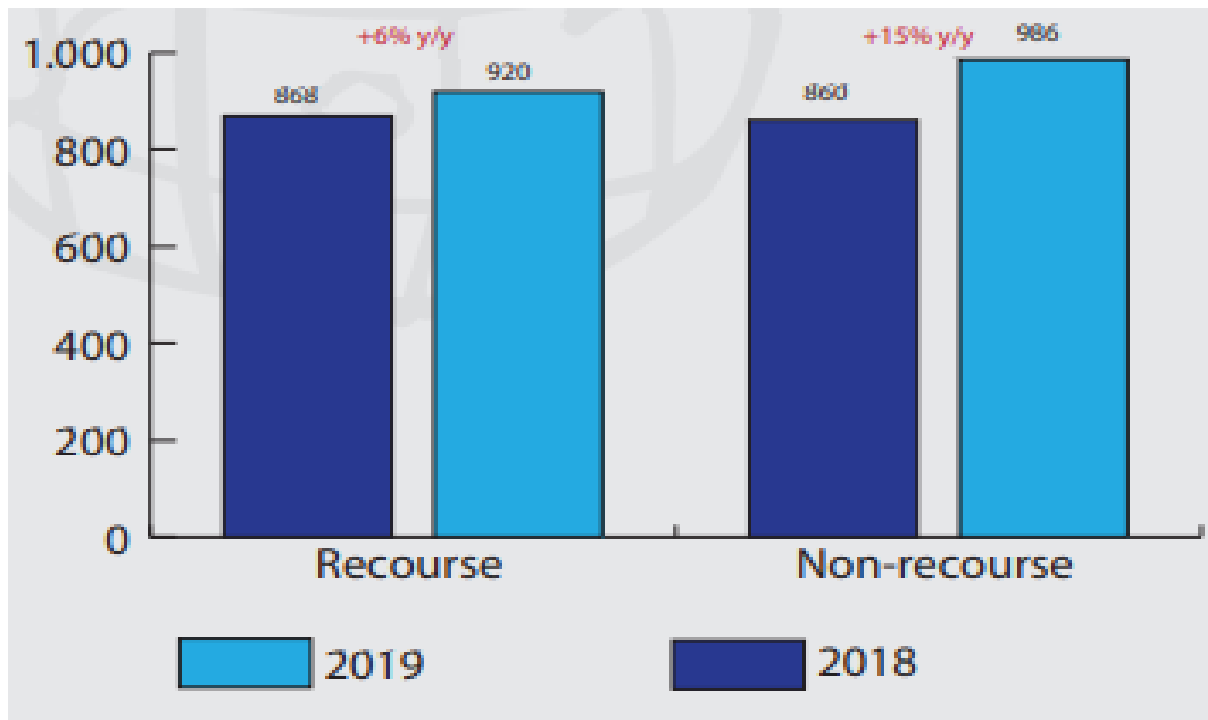


Izvor: EU Federation (2019.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide*, 7. strana, dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>

Kao i drugdje i u EU dominantan oblik factoringa je domaći na kojeg se u 2019. godini odnosilo 80% ukupnog prometa. Kao što se vidi na grafikonu 7 u 2019. godini zabilježen je općeniti rast factoringa, kada se govori o rastu prema vrsti factoringa vidljivo je kako je rast inozemnog factoringa bio je za 2% veći u odnosu na rast domaćeg.

S obzirom na prisutan trend globalizacije i nestajanje granica inozemni factoring ima mogućnost za širenje.

Grafikon 8 Promjena u strukturi prometa factoringa prema regresnom i bezregresnom



Izvor: EU Federation (2019.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide*, 8. strana, dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>

Na grafikonu 8 prikazan je rast factoringa prema podjeli na regresni i bezregresni. Uviđamo kako je u 2019. godini povećana uloga bezregresnog factoringa. Premašio je 52% ukupnog prometa (u 2018. godini iznosio je 50%, a 2017. 48%). U 2019. godini porastao je za 15%. Obilježje da se osigurava pokriće rizika u slučaju insolventnosti dužnika pridonosi njegovoj sve većoj popularnosti (EU Federation, 2019.).

Podataka za 2020. godinu još nema međutim EUF smatra kako je statistika europskog factoringa u prvom tromjesečju 2020. godine je općenito dobra. Međutim, kako su se gospodarstva diljem Europe početkom ožujka naglo zaustavila te se poslovalo vrlo ograničeno s manjim brojem izdanih faktura za potencijalne otkupe, očekuje se nagli pad i u factoring industriji od travnja ove godine (EU Federation, 2019.).

AMERIKA

Latinska Amerika i Karibi i dalje zauzimaju 3. mjesto u ukupnom svjetskom opsegu factoringa sa 4% udjela. Prednjače Argentina i Čile, dok je factoring poslovanje u Brazilu i Kolumbiji 2018. godine pokazalo negativne brojeke. Sjeverna Amerika ostvarila je pad za 2% dosegovši iznos od

90,1 milijarde EUR obujma factoring transakcija (FCI, 2019.).

AZIJA

Cijela regija sjeveroistočne Azije 2018. godine rasla je za 5%, dosegla je 581 milijardu EUR. To je predstavljalo 21% ukupni svjetski obujam faktoringa. Kina je vodeća zemlja u factoringu na području Azije, a zajedno s Turskom čini dva najveća izvozna factoringa tržišta. Tijekom 2018. godine, obujam kineskog međunarodnog factoringa je prepolovljen dok je domaći factoring nastavio rasti (FCI, 2019.).

ŠPANJOLSKA

Glavna factoring tržišta su Madrid i Katalonija, čine 62% cijelog factoring poslovanja u Španjolskoj. 2013. godine factoring je iznosio 11,39% Španjolskog BDP-a. U doba financijske krize 2008. godine, koja je zahvatila i Španjolsko gospodarstvo, komercijalne banke su imale važnu ulogu u oporavku pogođenih poduzeća nudeći rješenja za refinanciranje i strukturiranje duga. Potražnja za financijskim proizvodima koji nude sigurnost posljedično je porasla. U to doba je dobavljački (obrnuti) factoring u Španjolskoj postao popularan budući da je smanjena likvidnost poduzećima, a visoki troškovi i kamate na kredite poduzećima su predstavljali najveći problem. Koristeći uslugu obrnutog factoringa putem kojeg su kupci redovito plaćali kupljene proizvode i usluge izbjegavali su kredite i dugovanja te gradili dugoročne veze s dobavljačima. Regresni factoring je porastao za 17,94% u 2011. godini, a bezregresni 4%. Za navedeni porast ponajviše je zadužen javni sektor. Factoring su najviše koristila poduzeća iz sektora proizvodnje, građevinarstva i trgovine, zatim transporta i medicine. Razvoj tehnologije je također pridonio porastu popularnosti factoringa, od nove i nepoznate metode financiranja, factoring je dosegao do jedne od najpopularnijih metoda plaćanja (Cchmiedt, 2015).

BOSNA I HERCEGOVINA

Statistički podatci objavljeni od strane Međunarodnog udruženja factora za 2009. bilježe ostvaren promet factoring poslovanja u BIH u iznosu 35 mil.eura. Od toga se 30 mil.eura odnosi na domaći factoring a 5 mil. eura na međunarodni. Prije 2009. factoring poslovanje gotovo i da nije postojalo. Bez obzira na težak period u doba svjetske ekonomske krize može se zaključiti kako nisu dovoljno prepoznate i iskorištene prednosti ovakvog načina financiranja (Brkić, bez dat.).

AFRIKA

Afrika je zabilježila rast u factoring uslugama od 2% u 2018. godini, na 22,1 milijardi eura. S volumenski udiom od 80% Južna Afrika je dominantna u factoringu na Afričkom kontinentu, slijede ju Maroko (15%) i Egipat (2%). Obujam egipatskog factoringa je porastao za 24% u odnosu na prošlu godinu, velikim dijelom zbog donošenja revidiranog zakona o factoringu i leasingu 2018. godine. Bez obzira na činjenicu da Afrika čini samo 1% svjetskog volumena, zabilježen je značajni razvoj u mnogim područjima koji nagovještavaju potencijalni razvoj factoringa u Africi. Uredilo se zakonsko i regulatorno okruženje te je vlada odradila neke intervencije koje su bile ključne za pojavu novih factoring poduzeća u Africi. Factoring u Africi je nastavio rasti i u 2019., povećao se s 22 milijarde eura na preko 24 milijarde eura u 2019. predstavljajući rast od 10% (FCI, 2019.).

Najveću prepreku razvoja factoringa u mnogim zemljama predstavlja nedovoljno razvijena infrastruktura i zakonski okvir, zatim privrženost poduzeća banka i njezinim osnovnim uslugama te nedovoljno razvijeno financijsko tržište.

5. ZAKLJUČNO RAZMATRANJE

Bit factoringa je prijenos rizika. Factoring je ključan izvor likvidnosti mnogim subjektima budući da je jednostavniji i brži način financiranja od klasičnog bankovnog kredita. Financijski je proizvod koji se uklapa u ponudu bankovnih usluga te spajanjem factoring društva i banke može doći do uzajamno uspješne suradnje u kojoj obje strane mogu imati velike koristi. Factoring društvo u vidu smanjenja troškova poslovanja, a banka zadovoljstvom klijenata koji imaju veći broj raspoloživih usluga na jednom mjestu.

Factoring usluge su najpogodnije za mala i srednja poduzeća. Nadalje, factoring nudi više od samog financiranja. Postoji mogućnost za dublju suradnju s klijentima i savjetodavne usluge koje bi factoring društva mogla naplaćivati. Naime neka factoring društva su uvela uslugu upravljanja portfeljima, zalihama, potraživanjima, zaštite klijenta od loših dugova i slično. Time su bolje upoznati s poslovanjem klijenata te imaju manji rizik naplate dugovanja i dodatnu zaradu za pruženu uslugu. Putem dugoročnih i čvrstih veza s klijentima moguće je stvoriti stabilnost i predvidivost poslovanja.

Iznenadna i nepredviđena situacija sa izbijanjem COVID-19 ima veliki ekonomski utjecaj na cijeli svijet. Puno poduzeća nije ostvarivalo nikakav promet po nekoliko mjeseci, posljedično neki nikada više neće biti u mogućnosti nastaviti svoje poslovanje. Neke od posljedica su već sada vidljive, kao na primjer značajan porast dugovanja, iznenada pogoršanja ekonomskih pokazatelja kreditne sposobnosti poduzeća, povećanje potrebe za obrtnim kapitalom poduzeća, povećava se broj dana koji su poduzećima potrebni da podmire svoje obveze budući da se povećala nelikvidnost, uveliko se pogoršao i položaj izvoznika koji su pretrpili velike gubitke u nekoliko prethodnih mjeseci. Usluge factoringa pomažu smanjenju “novčanog jaza” i poboljšanju likvidnost u kratkom roku. Obujam factoring poslovanja uvelike reagira na povećanje i na smanjenje prodaje i poslovanja poduzeća. Moguća su dva scenarija, prvi je smanjenje factoring poslovanja budući da se u 2020. godini smanjio broj izdanih računa i općenito trgovanje. Druga suprotnost je povećanje obujma jer poduzeća trebaju brzo likvidna sredstva kako bi nastavila sa svojim poslovanjem te nemaju vremena čekati svoje kupce čije je poslovanja možda pogođeno trenutnom krizom. Factoring društva moraju biti opreznija u određivanju rizika i boniteta dužnika. Očekuje se kriza kao posljedica svih događanja u 2020. godini što traži dodatnu fleksibilnost, brzo djelovanje, još veću digitalizaciju i zajedničku suradnju svih dionika na tržištu financijskih usluga.

To znači da i u doba velike koronakrize factoring industrija može doživjeti rast i razvoj, stavljajući naglasak na brzini, sigurnosti i pomoći upravo onima kojima je sad to najpotrebnije, a to su mala i srednja poduzeća, uz, naravno, dobro osigurane plasmane i moguću naplatu glavnice, kamata i ostalih naknada.

Pravni i regulatorni okvir uspostavlja pravila koja utječu na funkcioniranje svih financijskih institucija, instrumenata i tržišta. Čvrsti okvir učinkovito potiče razvoj i konkurenciju, štiti korisnike financijskih usluga i osigurava stabilnost financijskog tržišta.

U Hrvatskoj je, uzimajući u obzir stanje na cijelom financijskom tržištu, factoring srednje razvijen. Postoje sve predispozicije, poput zakonskog okvira, uređenog tržišta, regulative i nadzora poslovanja, za njegov daljnji razvoj. Veći problem predstavljaju poduzeća koja nisu sposobna plaćati svoje obveze i od kojih factoring društva nikako nisu ili neće moći naplatiti svoja potraživanja. Potrebno je diverzificirati potraživanju i smanjiti izloženost jednom velikom poduzeću ili grupi.

Factoring se zadnjih nekoliko godina sve više širi u zemljama u razvoju, posebice u industrijaliziranim zemljama. Ponajviše se koristi u prerađivačkoj industriji, trgovini i transportu. Također, uviđa se i rast inozemnog factoringa, dok je otkup mjenica zabilježio drastičan pad.

Suradnja s bankama, profesionalnim savjetodavnim organizacijama i malim i srednjim poduzećima može pridonijeti širenju i promociji factoringa. Rastu factoring industrije bi također pridonijela veća fleksibilnost i brzina koja bi se postigla smanjenjem zakonskih ograničenja, blažom regulacijom i manjom birokracijom.

LITERATURA

1. American Receivable (2020.) Providing Financial Resources to Small Businesses Dostupno na <https://americanreceivable.com/about-us/>
2. Amon, F. (2002.) *Osiguranje plaćanja mjenica, ček, akreditiv, zadužnica, fiducija*. Zagreb RRiF plus
3. Brkić, A., bez dat., *Normativno uređenje ugovora o factoringu u svjetlu domaćih i međunarodnih izvora prava*, ANALI Pravnog fakulteta Univerziteta u Zenici, strane 177.-200.
4. EU Federation (2020.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide* Dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>
5. EU Federation (2019.) *Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide* Dostupno na <https://euf.eu.com/newsletter.html>
6. FCI (2020.) *Annual Review 2020*. Dostupno na https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en
7. FCI (2019.) *Annual Review 2019*. Dostupno na https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en
8. HANFA (2019.) *Godišnje izvješće 2019*. Dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/godisnje-izvjesce/>
9. HANFA (2019.) *Makroprudencijalni skener rizika* Dostupno na https://www.hanfa.hr/media/4479/makroprudencijalni-skener-rizika-2019_3.pdf
10. HANFA (2020.) *Makroprudencijalni skener rizika, br. 4*. Dostupno na https://www.hanfa.hr/media/4479/makroprudencijalni-skener-rizika-2019_3.pdf
11. HANFA, bez dat., Dostupno na <https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/>
12. HANFA (2015.-2020.) *Statistika*, Dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/statistika>
13. HANFA (2018.-2020.), *Mjesečna izvješća*, Dostupno na <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesečna-izvjesca/>
14. HANFA (2019.) *rješenje* Dostupno na <https://www.hanfa.hr/media/3330/6-raiffeisen-factoring.pdf>
15. HANFA (2018.) *Pravilnik o kriterijima i načinu upravljanja rizicima faktoring društva* Dostupno na <https://www.hanfa.hr/media/2816/3-pravilnik-o-kriterijima-i-na%C4%8Dinu-upravljanja-rizicima-factoring-dru%C5%A1tva.pdf>

16. HANFA (2020.), *Sjednica Upravnog vijeća Hanfe* Dostupno na <https://www.hanfa.hr/vijesti/sjednica-upravnog-vije%C4%87a-hanfe-erste-banci-odobreno-pripajanje-factoring-dru%C5%A1tva/>
17. Greater London Enterprise (2003.) Ltd ETD/00/503408, *Analysis of use of factoring*
18. Gregurek, M. I Vidaković, N. (2015.) *Bankarsko poslovanje*. Zagreb Visoko učilište EFFECTUS-visoka škola za financije i pravo
19. Jakovčević, D. (2000.) *Upravljanje kreditnim rizikom u suvremenom bankarstvu*. Zagreb TEB POSLOVNO SAVJETOVANJE d.o.o.
20. Jakovčević, D. i Jolić, I, (2013.) *Kreditni rizik*
21. Leko, V. i Stojanović, A. (2018.) *Financijske institucije i tržišta*. Zagreb Ekonomski fakultet
22. Mishin, F. i Eakins, S. (2016.) *Financijska tržišta i institucije*. 8. izdanje Zagreb MATE d.o.o.
23. Narodne novine (2017.) *Ovršni zakon NN 73/17* Dostupno na <https://www.zakon.hr/z/74/Ovr%C5%A1ni-zakon>
24. Narodne novine (2014.) *Zakon o faktoringu NN 94/14* Dostupno na <https://www.zakon.hr/z/742/Zakon-o-factoringu>
25. Narodne novine (2015.) *Zakon o financijskom poslovanju i predstečajnoj nagodbi NN 78/15* Dostupno na <https://www.zakon.hr/z/543/Zakon-o-financijskom-poslovanju-i-predste%C4%8Dajnoj-nagodbi>
26. New Century Financial, bez dat. *Six benefits that factoring brings to your service business* Dostupno na <https://www.newcenturyfinancial.com/industries-we-serve/service-factoring/>
27. Paro A. (2015.) *Factoring efikasan alat u naplati potraživanja i poboljšanju likvidnosti*. Zagreb Poslovni uzlet 2015
28. FINA (2019.) *RGFI* Dostupno na <http://rgfi.fina.hr/JavnaObjava-web/jsp/prijavaKorisnika.jsp>
29. Saunders, A. i Cornett M. *Financijska tržišta i institucije*. 2. izdanje Zagreb Poslovni dnevnik MASMEDIA
30. Schmiedt N. (2015.) *Factoring opportunities in Spain: an analysis of companies in the IBEX35* Dostupno na <https://www.slideshare.net/NinaSchmiedt/factoring-opportunities-in-spain-an-analysis-of-companies-in-the-ibex-35>

31. Splitska banka (2016.) *Factoring and Forfeiting the faster way to get your money*

Dostupno na <https://silo.tips/download/factoring-and-forfeiting-the-faster-way-to-get-your-money>

POPIS SLIKA

Slika 1 Ukupna imovina nebankovnih financijskih institucija u RH u 2019. godini.	4
Slika 2 Izračun naknade za uslugu factoringa	14
Slika 3 Proces factoringa	17
Slika 4 Izvještaj o sveobuhvatnoj dobiti društva Erste Factoring d.o.o., u tisućama kuna.....	37
Slika 5 Prihodi od kamata društva Centar faktor d.o.o., u tisućama kuna.....	38
Slika 6 Aktiva društva Adriatic Zagreb International d.o.o., u tisućama kuna.....	39
Slika 7 Rasprostranjenost factoringa u svijetu u 2013. godini	47
Slika 8 Udio factoringa na tržištu i u BDP-u 2013. godine.....	49

POPIS TABLICA

Tablica 1 Dospjeća faktura.....	13
Tablica 2 Prikaz klijenata po veličini prometa koji ostvaruju	15
Tablica 3 Broj i aktiva factoring društva u RH	22
Tablica 4 Licenciranje od strane HANFA-e.....	23
Tablica 5 Transakcije u factoringu prema vrstama factoringa	24
Tablica 6 Transakcije u factoringu prema dospjeću i veličini poduzetnika	25
Tablica 7 Transakcije u factoringu prema sektorima i djelatnostima.....	26
Tablica 8 Revidirani podaci za factoring društva, na dan 31. prosinca 2017., u kunama	28
Tablica 9 Revidirani podaci za factoring društva, na dan 31. prosinca 2018., u kunama	28
Tablica 10 Revidirani podaci za factoring društva, na dan 31. prosinca 2019., u kunama	29
Tablica 11 Nerevidirani podaci za factoring društva, na dan 31. ožujka 2020., u kunama.....	30
Tablica 12 Agregatna bilanca factoring društava, u tisućama kuna	32
Tablica 13 Skraćeni prikaz Izvještaja o financijskom položaju za factoring društva na dan 30.06.2020. i 30.09.2019., u tisućama kuna	33
Tablica 14 Agregirani račun dobiti/gubitka factoring društava, u tisućama kuna.....	34
Tablica 15 Skraćeni prikaz Izvještaja o sveobuhvatnoj dobiti factoring društava za razdoblje 01.01.2020. - 30.06.2020., u tisućama kuna	35
Tablica 16 Factoring u kreditnim institucijama u tisućama kuna.....	36
Tablica 17 Obujam factoring poslovanja članova u milijunima FCI-a prema vrstama factoringa u milijunima eura.....	45

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1 Udjeli imovine financijskih institucija.....	6
Grafikon 2 Struktura portfelja factoring društava	31
Grafikon 3 Udio 10 najboljih članica FCI-a u obujmu factoring poslovanja	46
Grafikon 4 Struktura factoringa po zemljama EU u 2019. godini.....	48
Grafikon 5 Ostvaren promet u factoring industriji u bilijunima eura u EU od 2014. do 2019. godine.....	50
Grafikon 6 Rast factoring industrije u postocima u EU u periodu od 2014. do 2019. godine	51
Grafikon 7 Promjena u strukturi prometa factoringa prema domaćem i inozemnom factoringu.....	52
Grafikon 8 Promjena u strukturi prometa factoringa prema regresnom i bezregresnom	53

ŽIVOTOPIS

OSOBNE INFORMACIJE

Marija Palić

0991951837

marija.privatno@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/marijapalić>

RADNO ISKUSTVO

srpanj 2019. - ožujak 2020. studentski posao administrativne prirode

Erste Factoring d.o.o., Ivala Lučića 2a, Zagreb

ožujak 2020. – lipanj 2020. Back office asistent

Erste Factoring d.o.o., Ivana Lučića 2a, Zagreb

lipanj 2020. – danas mlađi stručni suradnik u direkciji za factoring poslovanje

Erste & Steiermärkische Bank d.d., Ivana Lučića 2a, Zagreb

OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

2015. – danas integrirani preddiplomski i diplomski studij, modul financije

Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet

2011. – 2015. srednjoškolsko obrazovanje

Treća ekonomska škola Zagreb

OSOBNE VJEŠTINE

strani jezik engleski B2

razvijene komunikacijske vještine stečene tijekom formalnog obrazovanja

DIGITALNE VJEŠTINE

dobro poznavanje alata unutar Microsoft Office paketa

društvene mreže

vozačka dozvola B kategorija