

Factoring kao instrument osiguranja rizika naplate potraživanja

Josip Kereta¹, Luca Karlušić², Janko Gogolja³

¹Veleučilište Baltazar Zaprešić, V. Novaka 23, Zaprešić, Hrvatska, jkereta@bak.hr

²Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje, UL. Antuna Mihanovića 3, Zagreb, Hrvatska, luca.karlusic@gmail.com

³UXOR Grupa d.o.o., Selska cesta 90b, Zagreb, Hrvatska, j.gogolja@uxor.hr

Sažetak

Upravljanje likvidnošću poduzeća je jedan od tri temeljna upravljačka problema s kojima se poduzeća susreću u poslovanju, što je i istraživački problem u ovom radu, a predmet istraživanja ovog rada je analiza naplate potraživanja sagledavajući mogućnost poboljšanja likvidnosti korištenjem factoringa kod tvrtke DOK-ING Razminiranje d.o.o. Mala poduzeća se često tijekom svog poslovanja susreću s nedostatkom financijskih sredstava koja su im neophodna za financiranje. Ograničen pristup izvorima financiranja predstavlja jedan od ključnih uzroka izostanka rasta i razvoja ovih poduzeća. Upravo iz tih razloga factoring se nameće kao značajan izvor financiranja obrtnih sredstava za mala poduzeća. Cilj rada je provesti istraživanje i spoznati kako korištenje factoringa utječe na likvidnost i profitabilnost poduzeća na konkretnom primjeru poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o. U radu su analizirani financijski izvještaji, te posebno kretanja pokazatelja likvidnosti i profitabilnosti u petogodišnjem razdoblju i uspoređeni su u odnosu na pretpostavku poslovanja poduzeća bez korištenja factoringa i s korištenjem factoringa. Temeljem analize spoznalo se da korištenje factoringa dovodi od povećanja likvidnosti i istovremenog smanjenja profitabilnosti. Praktični doprinos rada se ogleda u sagledavanju poboljšanja likvidnosti poduzeća korištenjem factoringa i poticanju na korištenje istog u financiranju poslovanja. Istovremeno, factoring je malo zastupljen kao oblik financiranja u Hrvatskoj, te bi daljnjim istraživanjima trebalo doći do spoznajama o uzrocima nekorisćenja factoringa, te potrebnim pretpostavkama za šire korištenje factoringa. Za izradu ovog rada korišteni su sekundarni podaci, odnosno podaci potrebni za analizu preuzeti su iz Godišnjih izvještaja poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o. koji su dostupni na internetskim stranicama Financijske agencije. U radu je primijenjena metoda slučaja, odnosno na primjeru odabranog poduzeća se nastoji pokazati koje su mogućnosti i utjecaj na poslovanje korištenja factoringa. Korištena je statistička metoda kojom se na temelju obilježja određenog broja elemenata analiziraju pojave i izvodi opći zaključak. Također se donose zaključci o uzročno posljedičnim vezama između tih pojava.

Ključne riječi

factoring, likvidnost, profitabilnost, rizik

Abstract

Liquidity management is one of the three fundamental management problems that companies address in business, a research problem in this paper. This paper's subject is the debt collection analysis considering the possibility of improving liquidity using factoring at the company DOK-ING Razminiranje d.o.o. Small businesses often lack the financial resources they need to finance their operations. Limited access to financing is one of the key reasons for these companies' slower growth and development. Factoring fills this gap as a significant source of working capital financing for small businesses. This paper aims to research how the use of factoring affects the liquidity and profitability of the company in a case study of the company DOK-ING Razminiranje d.o.o. The paper analyzes the financial statements, especially the movements of liquidity and profitability indicators over the five years. It compares them with the assumption of the company's operations without factoring and with the use of factoring. The analysis's findings suggest that factoring leads to an increase in liquidity and a simultaneous decrease in profitability. The paper's practical contribution is reflected in improving the company's liquidity by using factoring and encouraging the use of factoring in

financing businesses. At the same time, factoring is underused as a form of financing in Croatia. Further research should provide insight into the causes of low penetration of factoring and the necessary prerequisites for broader use. For the preparation of this paper, secondary data was used, available from the Annual Reports of DOK-ING Razminiranje d.o.o. which are available on the Finacial Agency's website. The paper uses the case method, i.e., the example of the selected company seeks to show what are the possibilities and impact on the use of factoring. A statistical method was used, which analyzes phenomena and draws a general conclusion based on the characteristics of a certain number of elements. Conclusions are drawn on the causal relationships between these phenomena.

Keywords

factoring, liquidity, profitability, risk

Uvod

Poduzeća općenito, a posebno mikro i mala, se često tijekom svog poslovanja susreću s nedostatkom financijskih sredstava koja su im neophodna za financiranje. Ograničen pristup izvorima financiranja predstavlja jedan od ključnih uzroka izostanka rasta i razvoja ovih poduzeća. Prema Vidučić (2015) glavne izvore financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj predstavljaju banke jer Hrvatska pripada srednjoistočnom europskom sustavu koji je „bankocentričan“. Upravo iz tih razloga faktoring se nameće kao značajan izvor financiranja obrtnih sredstava za mala poduzeća. Svako poduzeće izloženo je rizicima, stoga treba unaprijed razmišljati o potencijalnim događajima, učincima i posljedicama s kojima se poduzeće može suočiti u budućnosti te pravovremeno poduzeti mjere kako bi minimalizirali rizike a samim time izbjegli nepovoljne učinke.

Istraživački problem u ovom radu je smanjena likvidnost poduzeća i povećanje rizika nelikvidnosti, a predmet istraživanja ovog rada je analiza naplate potraživanja sagledavajući mogućnost poboljšanja likvidnosti korištenjem faktoringa kod odabrane tvrtke.

Cilj rada je provesti istraživanje kako korištenje faktoringa dovodi do povećanja likvidnosti i istovremenog smanjenja profitabilnosti poduzeća na konkretnom primjeru poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o.

Temeljem podataka u radu prikazat će se utjecaj faktoringa na likvidnost i profitabilnost poduzeća, te ukazati na potencijalne koristi korištenja faktoring usluga pogotovo za mala poduzeća. Krajnji cilj je prikazati utjecaj faktoringa na likvidnost i profitabilnost poduzeća.

Za izradu ovog rada korišteni su sekundarni podatci. U radu su korišteni izvori podataka prikupljeni iz stručne i znanstvene literature vezane za upravljanje rizicima te model upravljanja rizicima naplate potraživanja u uvjetima smanjene likvidnosti. Jedan dio literature preuzet je s interneta, znanstveni članci, zakoni. Potrebni podaci za analizu preuzeti su iz Godišnjih izvještaja poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o. koji su dostupni na internetskim stranicama Financijske agencije Republike Hrvatske.

U radu je primijenjena metoda slučaja, odnosno na primjeru odabranog poduzeća se nastoji ukazati na mogućnosti odabranih modela predviđanja stečaja i potrebu za što češćom primjenom tih modela. Metoda slučaja sastoji se od niza istraživačkih postupaka usredotočenih na rješavanje problema nekog

jediničnog sustava u kontinuumu njegovih situacija (Biličić, 2005). S tim da jedinični sustav može biti pojedinac, obitelj, druge skupine i organizacije, pa tako i poduzeće kao racionalan ekonomsko-socijalni entitet.

1. Teorijske postavke rizika

Okolnosti u kojima menadžeri donose odluku i procjenjuju posljedice te odluke mogu biti: sigurnost (izvjesnost), rizik i nesigurnost (neizvjesnost). Izvjesnost se može definirati kao stanje u kojemu se kao posljedica neke odluke može pojaviti samo jedan ishod, koji je unaprijed poznat. Potpuna izvjesnost postoji samo teoretski. Rizik je situacija kada predviđeni rezultati nisu sigurni, ali su poznate vrijednosti za različite rezultate. U tim uvjetima poželjno je da donositelj odluke odredi vjerojatnost za svaku mogućnost. Rizik pri odlučivanju ne treba promatrati kao opasnost, nego se na njega treba gledati kao na stupanj sigurnosti s kojom se može predvidjeti ishod i posljedice odluke. Vjerojatnost svakoga mogućeg rezultata može se procijeniti na temelju ranijeg iskustva ili iz tržišnih studija, odnosno različitih tehnika procjene rizika. Neizvjesnost je slučaj kada neka odluka ima više mogućih rezultata ali, za razliku od rizika, nije poznata niti se može procijeniti vjerojatnost ostvarivanja svakog pojedinog rezultata.

1.1. Definicija rizika

Što je rizik? Za pojedinca rizik može biti prelazak ulice. Za tvrtku to može biti marketinško ulaganje u novi proizvod, agresivna konkurentska ponuda za preuzimanje od strane velikog konkurenta ili požar u glavnom pogonu.

E. Vaughan i T. Vaughan (1998, str. 53) definiraju rizik „kao stanje u kojem postoji mogućnost negativnog odstupanja od poželjnog ishoda koji se očekuje“. „Rizik se može definirati i kao kalkulirana prognoza, odnosno vjerojatnost moguće štete, gubitka ili opasnosti“ (Andrijanić & sur., 2016, str. 17). Druga definicija kaže da je rizik „šansa da se nešto dogodi što će imati utjecaj na naše ciljeve. Mjerljive su posljedice i vjerojatnost događaja“ (AS/NZS 4360:2014, 2014). Norma ISO 31000:2018 definira „rizik kao učinak nesigurnosti na ciljeve. Učinak je odstupanje od očekivanog, a može biti pozitivan, negativan ili oboje, te može rezultirati prilikama ili prijetnjama“ (ISO Standards 31000:2018, 2021).

Temeljem navedenog, definicija koja bi se mogla odnositi na poduzeće i njegove funkcije te svrhu postojanja glasila bi: „Rizik je vjerojatnost da se nešto neće dogoditi na način kao što je namjeravano –

rezultat može biti bolji ili lošiji od očekivanog. U korporativnom smislu ovo znači da je rizik neispunjavanje postavljenih poslovnih ciljeva i treba uključivati prilike i prijetnje okruženja koje potencijalno mogu doprinijeti rastu i razvoju poduzeća ili spriječiti razvoj, a time ugroziti i opstanak poduzeća“ (Kereta, 2020).

Može postojati neizvjesnost u pogledu cijene zlata koncem godine, ali to nije rizična situacija za onog tko nema posljedica po toj promjeni. Isto tako ako se mijenjaju cijene dionica koje netko posjeduje to nije rizična situacija ukoliko ih ne prodaje, za razliku od situacije kad ih odluči prodati – tada mogu nastupiti pozitivne ili negativne posljedice.

Dvije glavne forme rizika koje se mogu uzeti u razmatranje su:

„rezultat je lošiji od očekivanog, odnosno gubitak bi bio manji da smo zadržali status quo

rezultat nije tako dobar kakav bi se inače u danim okolnostima mogao očekivati“ (MacCrimmon & Wehrung, 1986, str. 10).

Prvi slučaj je lako prepoznatljiv kao realan, stvaran gubitak; dok drugi, oportunitetni gubitak ne može biti tako lako opažen. Oportunitetni gubitak naizgled nerizičnu situaciju pretvara u rizičnu, ali se to očava tek kad se nepredviđeni događaj dogodi.

Koncept rizika se sastoji od tri elementa: percepcija da bi se nešto moglo dogoditi; vjerojatnost da se nešto dogodi i posljedice onog što bi se moglo dogoditi.

Stupanj rizika je kombinacija vjerojatnosti nastajanja rizika i posljedica rizika. Radnje upravljanja ili postupanja s rizikom, koje stoga i mijenjaju stupanj rizika, trebaju se odnositi na promjenu vjerojatnosti nekog događaja ili posljedica tog događaja ili oboje (Kereta, 2021).

Određivanje izvora rizika i područja njihovog utjecaja i učinka je važan preduvjet i pomoć jer osigurava okvir za utvrđivanje i analizu rizika. Zbog potencijalno velikog broja izvora i učinaka kreiranje opće liste izvora rizika treba biti fokusirano na aktivnosti identificiranja što većeg broja rizika. Svaki izvor rizika se sastoji od većeg broja komponenti od kojih svaka može djelovati na povećanje rizika. Neke od tih komponenti mogu biti pod kontrolom poduzeća, odnosno radi se o nesistemskim rizicima koji proizlaze iz unutarnjih izvora i na koje menadžment poduzeća može utjecati. S druge strane su komponente iz vanjskih izvora, kod kojih se radi o sistemskim rizicima koji su izvan kontrole menadžmenta i poduzeća u cjelini, te kojima se treba prilagoditi. Bez obzira na to, pri utvrđivanju rizika trebaju se uzeti u obzir oba tipa i njihovo djelovanje i učinci (Kereta, 2021).

Postoji veza između upravljanja rizicima i vrijednosti poduzeća. Odnosno, cilj upravljanja poslovnim rizicima je maksimiziranje vrijednosti za vlasnike, to jest maksimiziranje vrijednosti poduzeća. Upravljanje rizicima, kao integralni dio poslovnih procesa, ne može biti odvojeno od upravljanja cjelokupnim poslovanjem. Pogled iz perspektive rizika je potreban, ali ne smiju svi naponi biti usmjereni na to da se rizik minimizira jer je rizik pozitivan i poželjan i za vlasnike poduzeća ako se njime upravlja i ako je iskorišten za stvaranje dobiti i time rastu vrijednosti poduzeća.

1.2. Izvori i vrste rizika

Utvrđivanje izvora rizika i područja njihovog utjecaja i učinka važan je preduvjet i pomoć koja osigurava okvir za utvrđivanje i analizu rizika. Svaki izvor rizika se sastoji od većeg broja komponenti svaka od njih može djelovati na povećanje rizika. Pojedine komponente mogu biti pod kontrolom poduzeća, dok su druge izvan kontrole. Pri utvrđivanju rizika moraju se uzeti u obzir oba tipa i njihovo djelovanje te učinci. U svakoj organizaciji rizici proizlaze i iz unutrašnjih i iz vanjskih izvora. Nemoguće je imati okolinu lišenu svakog rizika, ali je moguće tretirati rizik izbjegavanjem, smanjenjem, prijenosom ili prihvaćanjem rizika.

Opći izvori rizika uključuju:

- komercijalne i pravne odnose između poduzeća i drugih, vanjskih organizacija
- ekonomske okolnosti bilo da djeluju na razini poduzeća, nacionalnoj ili međunarodnoj razini, kao i faktori koji na te okolnosti utječu
- ljudsko ponašanje kako osoba unutar poduzeća, kao i onih iz okruženja
- prirodne pojave i događaji
- političke okolnosti uključujući zakonodavne promjene i faktore koji imaju utjecaj na druge izvore rizika
- tehnološka i tehnička pitanja
- menadžerska kontrola i aktivnosti
- pojedinačno djelovanje (Kereta, 2021).

Postoji više klasifikacija rizika, glavna podjela rizika je na vanjske i unutarnje, a unutarnje možemo dalje podijeliti na operativne i financijske. Najznačajniji rizici koji se javljaju u procesu poslovanja poduzeća su operativni rizik te financijski rizik.

Pojam operativnog rizika podrazumijeva rizik ostvarivanja bruto poslovnog rezultata poduzeća. S obzirom na uvjetovanost operativnog rizika disperzijom distribucije moguće razine obujma poslovnih operacija te vjerojatnostima njihova nastupanja. S obzirom na uvjetovanost mogućim oscilacijama prodajne cijene kao vrijednosne komponente poslovnog rezultata i strukturom troškova, javlja se potreba njegova evidentiranja sa stajališta poduzeća i njegova funkcioniranja. Financijski rizik determiniran je fiksnim troškovima financiranja - kamatama koje predstavljaju legalnu obvezu poduzeća jer moraju biti isplaćene vjerovnicima neovisno o ostvarivanju poslovnog rezultata to jest razine solventnosti poduzeća.

1.3. Rizik likvidnosti

Rizik likvidnosti definira se kao rizik da novčani primici neće biti dovoljni za pokrivanje novčanih izdataka, što često rezultira likvidacijom vrijednosti imovine poduzeća po vrijednosti manjoj od realne kako bi se podmirio manjak novčanih sredstava. Rizik likvidnosti može proizaći iz sezonskih fluktuacija, neplaniranog smanjenja prihoda i profitabilnosti, prekida u poslovanju, neplaniranih kapitalnih izdataka, porasta operativnih troškova, neadekvatnog upravljanja radnim kapitalom, neusklađene ročnosti obveza i imovine, neadekvatnih ili nepostojećih financijskih sredstava te neodgovarajućeg upravljanja novčanim tokovima.

Rizik likvidnosti je povezan s tržišnim rizicima jer proizlazi iz novčanih tokova poduzeća koji su pod utjecajem promjena financijskih cijena. Isto tako, rizik likvidnosti nemoguće je promatrati izolirano od ostalih vrsta rizika poput kreditnog rizika ili rizika gubitka kupaca, budući da svi rizici koji imaju izravan utjecaj na novčane tokove poduzeća, utječu na izloženost riziku likvidnosti.

Upravljanje rizikom likvidnosti svodi se na smanjivanje vjerojatnosti njegova nastupanja. Kako bi se spriječila situacija u kojoj poduzeće ne može podmiriti svoje obveze jer nema raspoloživog novca na računu, potrebno je pripremiti plan upravljanja likvidnošću odnosno plan budućih novčanih primitaka i izdataka, na temelju određenih pretpostavki o očekivanim prihodima od prodaje, dinamici naplate potraživanja, obvezama koje dolaze na naplatu (Miloš Sprčić & sur., 2019).

Kao dio rizika likvidnosti, poseban značaj ima upravljanje rizicima naplate potraživanja jer

potencijalna nemogućnost naplate potraživanja je svakodnevna pojava koja prijete likvidnosti poduzeća, a time i opstanku. Uspješne su tvrtke one koje ostvaruju profit, a uz to redovito, u ugovorenim rokovima, podmiruju svoje obveze prema dobavljačima i drugim dužnicima kreditorima. Da bi mogle ispunjavati svoje obveze, tvrtke jednako tako trebaju, u ugovorenim rokovima dospjeća, naplaćivati svoja potraživanja. Upravljanje rizicima potraživanja uključuje više menadžerskih odluka, kako preventivnih povezanih s blagovremenim osiguranjem potraživanja, tako i pri preuzimanju određenih mjera naplate potraživanja uzimajući u obzir raznovrsne mogućnosti obračunskog plaćanja.

Potraživanja koja nisu pravodobno i sukladno ugovorenim dospjećima naplaćena, moraju se redovito analizirati i grupirati po veličini i starosti, a isto tako treba razmatrati i analizirati financijske sposobnosti tih poslovnih partnera. Prvi korak u upravljanju već postojećim potraživanjima treba iskoristiti instrumente osiguranja naplate ako ih ima, a ukoliko je moguće, njihovom primjenom doći do naplate potraživanja. Drugo bi bilo - raditi na prikupljanju podataka o obvezama i potraživanjima poslovnih partnera da se vidi mogućnost primjene nekog od obračunskih plaćanja kao npr. kompenzacija, cesija, asignacija, preuzimanje duga.

Nakon spoznaje o financijskom stanju poslovnog partnera i drugih informacija, moguće je donijeti i odluku o eventualnoj prodaji svojih potraživanja, a u nekim slučajevima trebat će potraživanja pokušati naplatiti sudskim putem (Ljubić, 2013).

Modeli upravljanja rizicima naplate potraživanja temelje se na zakonskim aktima kojima se uređuju kupoprodajni, dužničko vjerovnički, obvezni i drugi odnosi te drugim aktima poradi odnosa dužnika i vjerovnika (Ljubić, 2013). Postojeći modeli naplate potraživanja su: kompenzacija, obračunska plaćanja, cesija, preuzimanje duga, pristupanje dugu, asignacija, faktoring i dr.

2. Teorijske postavke faktoringa

Faktoring je financijski i pravni posao u kojem faktor kupuje potraživanja za prodanu robu ili izvršenu uslugu od klijenata prije dospjeća za naplatu, a na temelju ugovora o faktoringu. Može se definirati kao oblik alternativnog kratkoročnog financiranja na temelju prodaje kratkoročne imovine.

2.1. Definicija faktoringa

Factoring društvo je u pravilu specijalizirana institucija koje otkupljuje potraživanja od prodavatelja, a na temelju računa ili druge isprave prema kojoj isporučitelj dobara ili pružanja usluga, tj. osoba kojoj on naloži, obračunava isporučena dobra i obavljene usluge bez obzira na to kako se ta isprava naziva u poslovnom prometu, može biti u obliku pisanog dokumenta ili elektroničkog zapisa, u skladu s odgovarajućim propisima. Za navedenu se transakciju prodavatelj potraživanja obvezuje ugovorom platiti faktoru pripadajuću naknadu i kamatu. Subjekti u poslovima faktoringa su dobavljač, pružatelj usluga faktoringa i kupac, a može biti bezregresni i regresni s obzirom na svoja obilježja (Kolačević, 2016).

U faktoringu jedna od najvažnijih funkcija je upravljanje rizicima naplate potraživanja jer se samo tako mogu minimalizirati ili izbjeći rizici u naplati potraživanja koja se kupuju, a i uspješno poslovati. Prije donošenja konačne odluke o kupnji nekog potraživanja, u faktoru se analiziraju ta potraživanja i ocjenjuje njihov bonitet i mogućnost naplate.

Bonitet potraživanja uključuje ocjenu dužnikova boniteta, a ocjena se ne provodi po bilo kojem modelu, već po modelu ocjene boniteta koji odabere tvrtka faktor i uz podatke koji su za njega relevantni. Imajući na umu definiranu djelatnost faktora, njihove su temeljne funkcije:

- Funkcija financiranja
- Funkcija osiguranja naplate potraživanja
- Funkcija naplate potraživanja.

Funkcija financiranja proizlazi iz činjenice da vjerovnik koji prodaje nedospjela potraživanja dolazi do novaca neposredno nakon prodaje potraživanja i raspolaže njime odmah, ne čekajući rok dospijeca naplate od dužnika po ugovoru o isporuci robe i tim se novcem može koristiti u druge svrhe, za očuvanje vlastite likvidnosti.

Funkcija osiguranja naplate potraživanja provodi se bezregresnim faktoringom, vjerovnik koji je prodao svoja potraživanja nema više rizika pri njihovoj naplati, i o tome se nakon prodaje, treba skrbiti tvrtka faktor koja je otkupila potraživanja.

Bezregresnom prodajom potraživanja faktoru, ne samo što se oslobađa skrbi o osiguranju toga potraživanja već i svih drugih poslova i aktivnosti što su u svezi s naplatom, protestom i osiguranjem potraživanja, a vrijeme i sredstva što bi ih morao pritom utrošiti može namijeniti u druge svrhe i za druge poslovne aktivnosti.

Rizik u naplati potraživanja u izravnoj je svezi sa stupnjem razvijenosti društvenoga, pravnoga, gospodarskog i financijskog sustava, a kako ti sustavi nisu na zavidnoj razini u Hrvatskoj, nisu razvijeni ni poslovi faktoringa niti je veći broj registriranih tvrtki koje bi se bavile tim poslovima iako su ozbiljni i veliki problemi s naplatom potraživanja (Ljubić, 2013).

Na dan 31.3.2021. u Republici Hrvatskoj aktivno su poslovala 4 faktoring društva:

- Adriatic Zagreb faktoring d .o. o
- Centar faktor d.o.o.
- Uxor Grupa d.o.o.
- ESC faktoring d.o.o.

Prednosti koje poduzeća ostvaruju financiranjem putem faktoringa kao i razlike u odnosu na dugovno financiranje su:

- Faktoring omogućava brži i jednostavniji pristup izvorima vanjskog financiranja u usporedbi s odobravanjem kredita i to bez smanjenja kreditne sposobnosti poduzeća i bez opterećenja kreditnih limita kod banaka.

- Pozitivno utječe na likvidnost poduzeća i olakšava upravljanje novčanim tokovima. Utječe na povećanje obrtnih sredstava, brži rast društva, porast prodaje, a time i lakše planiranje novčanih tokova što omogućava pravovremeno plaćanje obveza prema dobavljačima, te korištenje određenih pogodnosti, kao npr. popusta i rabata od dobavljača.

- Poboljšanje bilance društva jer faktor potraživanja pretvara u novac. Kod bezregresnog faktoringa pokazatelj zaduženosti na taj način se smanjuje, poboljšava se bonitet društva, a samim time i kreditna sposobnost jer će društvo izvore financiranja dobiti na lakši i jednostavniji način.

- Ušteda vremena i smanjenje troškova. Prenosjenjem administrativnog praćenja ustupljenih potraživanja na faktora, poduzeće može sniziti troškove poslovanja, što utječe na rentabilnost poslovanja društva, ali i na bolju platnu disciplinu kupaca.

- Konkurentniji uvjeti prodaje. Prijenos potraživanja na faktora omogućava kreditiranje kupaca bez dodatnih jamstava, što društvo čini konkurentnijim na tržištu.

- Mogućnost pristupa novčanim sredstvima neovisno o kreditnoj sposobnosti. Ovisno o tipu faktoringa, odluka o plasiranju sredstava od strane faktora ovisi o kvaliteti potraživanja, a rizik je na strani kupca, za razliku od tradicionalnog poslovanja banke,

gdje odluka o odobrenju plasmana ovisi o bonitetu klijenta.

Banke često ograničavaju iznos plasmana ovisno o bonitetu zajmoprimca za razliku od faktoringa gdje iznos otkupljene fakture nije ovisan o bonitetu zajmoprimca. U faktoring odnosu plasman je primarno vezan uz kvalitetu faktoriranih računa. Zato je faktoring posebno atraktivan za visokorizična, mala i srednja poduzeća,

- Može biti koristan u zemljama sa slabim zakonima o osiguranom kreditiranju i neefikasnim stečajnim postupcima zato što faktorirana potraživanja nisu dio imovine poduzeća pod stečajem.

- Trošak financiranja je konkurentan u odnosu na alternativne izvore financiranja.

- Usluga kreditnog menadžmenta koji nude faktori često pruža ekonomsko rješenje za manja poduzeća koja nemaju relevantna znanja, ili su troškovi u vezi s obavljanjem ovih funkcija ograničavajući faktor.

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

2.2. Vrste faktoringa

Prema članku 8. Zakona o faktoringu (Zakon o faktoringu (NN 94/14, 85/15, 41/16), 2016) faktoring s obzirom na svoja obilježja može biti tuzemni ili inozemni, regresni ili bezregresni, dok posebnu vrstu faktoringa predstavlja dobavljački (obrnuti) faktoring. Članak 9. definira da je tuzemni faktoring onaj u kojemu su svi subjekti rezidenti u smislu zakona kojim se uređuje devizno poslovanje. Inozemni faktoring je faktoring u kojemu je najmanje jedan od subjekata rezident u smislu zakona kojim se uređuje devizno poslovanje. Inozemni ili međunarodni faktoring dijeli se na izvozni i uvozni faktoring (Prvi faktor, 2021).

Kod izvoznog faktoringa prodavatelj ustupa potraživanje domaćem faktoru, a on isto to potraživanje ustupa faktoru na stranom tržištu. Poduzeću se isplaćuje između 80% i 90% vrijednosti

potraživanja koja su umanjena za faktoring proviziju. Kupac svoju obvezu plaća stranom faktoru, a nakon toga on uplaćuje taj iznos domaćem faktoru. Kada domaći faktor dobije novac isplaćuje klijentu ostatak dogovorenog iznosa.

Prednost kod suradnje između domaćeg i stranog faktora je u tome što strani faktor bolje poznaje inozemno tržište, pravni sustav te zemlje, ima lakši pristup informacijama i ne javljaju se barijere u jeziku između kupca i faktora. U slučaju izvoznog faktoringa domaći faktor jamči inozemnom dobavljaču da će mu domaće poduzeće platiti svoje obveze.

Dobavljač iz inozemstva nakon obavljenog posla i isporučenog računa ustupa svoje potraživanje stranom faktoru koji mu isplaćuje dogovoreni iznos umanjen za određene troškove. Nakon toga strani faktor ustupa isto to potraživanje domaćem faktoru, tj. faktoru u zemlji kupca. Sada svoju obvezu kupac treba doznačiti domaćem faktoru, koji nakon obavljenog posla iznos prosljeđuje stranom faktoru. Ostatak dogovorenog iznosa strani faktor isplaćuje dobavljaču.

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

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

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

- po zahtjevu dobavljača otkupljivati predmete faktoringa koje dobavljač ili više njih ima prema kupcu ili
- po uputi kupca stjecati predmete faktoringa ispunjavanjem predmeta faktoringa koje dobavljač ili više njih imaju prema kupcu, uz pristanak ili bez pristanka dobavljača uz pravo na naplatu faktoring-kamate, faktoring-naknade, administrativne naknade i drugih ugovorom o faktoringu utvrđenih troškova faktoringa.

Osim navedenih vrsta faktoringa koji su definirani zakonom pojedini Faktori nude i dodatne vrste faktoringa ili modificirane oblike zakonom navedenih. Tako na primjer Adriatic Zagreb faktoring još dijeli faktoring s obzirom na način financiranja i to na avans i diskont. Avans predstavlja otkup potraživanja u rasponu od 80% -98%, dok preostalih 20% - 2% isplaćuje o dospijeću odnosno kada kupac podmiri svoje obveze, ali umanjeno za iznos kamata. Diskont predstavlja otkup 100% iznosa potraživanja koje je umanjeno za naknade i kamate (Poslovni.hr, 2021).

Ustup mjeničnog potraživanja omogućava naplatu mjenice prije njenog roka dospijeća. Regresni ustup mjeničnog potraživanja je proizvod kojim se prodavatelju mjenice ne isplaćuje eskontirana vrijednost mjenice, već predujam po mjenici odnosno nominalni iznos mjenice umanjeno za troškove kamate, naknade te tečajne razlike. Faktor pritom zadržava regresno pravo da se, ukoliko glavni mjenični dužnik po dospijeću podmiri svoju obvezu, naplati od klijenta. Bezregresni ustup jednak je prethodno navedenom, ali bez prava regresa na klijenta. Faktor ne uzima instrumente osiguranja od klijenta (Erste-factoring,hr, 2021).

3. Studija slučaja: korištenje faktoringa na primjeru poduzeća DOK-ING RAZMINIRANJE d. o. o.

DOK-ING Razminiranje d.o.o. iz Zagreba, kao društvo za humanitarno razminiranje prisutno je na tržištu skoro 20 godina, odnosno od kad su privatna trgovačka društva počela obavljati tu djelatnost. Raznim metodama ima strojni i ljudski kapacitet razminirati do 1 milijun kvadratnih metara mjesečno što ga čini po kapacitetima najvećim komercijalnim društvom za humanitarno razminiranje u Europi.

Društvo je nekoliko godina radilo sa svega 30-40% ukupnih kapaciteta radi manjih proračunskih sredstava za razminiranje i smanjenog iznosa donacija u RH te

kontinuiranom političkom nestabilnosti u BiH, Libiji i Bliskom Istoku. Tržište razminiranja u RH počelo je pokazivati pozitivne trendove u 2014. godini koji su se nastavili, primarno radi raspoloživosti EU sredstava za financiranje poslova razminiranja.

DOK-ING Razminiranje d.o.o. je privatna hrvatska tvrtka, u 100% privatnom vlasništvu, utemeljena 1998. godine. Već 24 godina radi na poslovima humanitarnog razminiranja, odnosno protuminskog djelovanja. Sjedište i servis se nalaze u Zagrebu.

3.1. Bilanca i račun dobiti i gubitka poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o

Tablice 1 i 2. prikazuje skraćeni pregled Bilance i Računa dobiti i gubitka tvrtke DOK-ING Razminiranje d.o.o., temeljem kojih su izračunati pokazatelji za promatrano razdoblje. Može se konstatirati da DOK-ING Razminiranje d.o.o. kroz promatranih pet godina bilježi dobitak.

TABLICA 1: BILANCA UZ KORIŠTENJE FAKTORINGA TVRTKA DOK-ING RAZMINIRANJE D. O. O. ZA RAZDOBLJE OD 2014. DO 2018.

BILANCA					
GODINA	2014	2015	2016	2017	2018
AKTIVA					
DUGOTRAJNA IMOVINA (u kn)	18.723.354	24.626.038	24.390.735	27.550.431	24.683.056
Nematerijalna imovina	33.586	23.261	13.054	7.612	9.089
Materijalna imovina	18.595.026	16.208.035	15.992.939	19.273.077	16.052.927
Financijska imovina	94.742	8.394.742	8.384.742	8.269.742	8.235.000
KRA TKOTRAJNA IMOVINA (u kn)	10.852.400	8.969.821	8.165.058	6.457.324	13.406.757
Zalihe	0	0	0	0	0
Potraživanja	1.653.826	7.793.347	7.624.589	6.178.779	12.154.186
Financijska imovina	9.164.324	1.168.330	529.064	220.016	511.100
Novac i novčani ekvivalenti	34.310	8.244	11.405	58.188	741.471
Plaćeni troš. Budućeg razdoblja i obr. Prihodi	267.419	1.319.227	2.000.248	858.188	209.790
UKUPNA AKTIVA	29.843.233	34.915.086	34.556.041	34.865.943	38.299.603
PASIVA					

KAPITAL I REZERVE (u kn)	13.482.586	11.727.897	9.997.254	13.697.961	14.196.580
Temeljni upisani kapital	392.000	392.000	392.000	392.000	382.000
Rezerve iz dobiti		0	0	0	0
Revalorizacijske rezerve	16.277.101	14.263.439	12.249.777	14.084.064	11.685.608
Zadržana dobit	0	0	0	0	0
Dobit poslovne godine	1.880.679	258.974	283.019	1.866.419	2.427.814
Rezerviranja	0	0	0	0	371.045
DUGOROČNE OBVEZE (u kn)	22.827	5.577	0	844.672	903.306
KRATKOROČNE OBVEZE (u kn)	16.148.403	23.060.834	24.558.787	20.299.491	22.800.845
Odgodeno plać. tr.i prih.. Budućeg razdoblja	189.418	120.778	0	23.819	27.827
UKUPNNA PASIVA	29.843.233	34.915.086	34.556.041	34.865.943	38.299.603

Izvor: obrada autora prema izvoru (Fina.hr, 2021)

Ostali poslovni rashodi	235.088	142.035	468.382	367.464	385.908
Ukupno poslovni rashodi	29.957.259	24.926.856	22.051.331	23.334.071	25.191.416
Financijski prihodi	704.477	659.162	506.138	147.791	114.316
Financijski rashodi	1.335.298	1.508.591	1.738.427	1.690.492	1.201.530
UKUPNI PRIHOD I	31.837.938	24.185.830	24.072.777	27.090.415	29.625.583
UKUPNI RASHODI	29.957.259	23.926.856	23.789.758	25.024.563	26.392.946
Dobit (gubitak) prije oporezivanja	1.880.679	258.974	283.019	2.065.852	3.232.637
Porez na dobit	0	0	0	199.433	804.823
Dobit (gubitak) razdoblja	1.880.679	258.974	283.019	1.866.419	2.427.814

Izvor: obrada autora prema izvoru (Fina.hr, 2021)

TABLICA 2: RAČUN DOBITI I GUBITKA UZ KORIŠTENJE FAKTORINGA TVRTKA DOK-ING RAZMINIRANJE D. O. O. ZA RAZDOBLJE OD 2014. DO 2018.A

RAČUN DOBITI I GUBITKA					
GODINA	2014	2015	2016	2017	2018
Prihod od prodaje	28.316.666	19.432.100	21.566.639	22.332.811	27.127.450
Ostali prihodi	2.816.795	4.094.588	2.454.076	4.609.813	2.383.817
Ukupni poslovni prihodi	31.133.461	23.526.688	22.051.331	26.942.624	29.511.267
Troškovi sirovina i materijala	2.275.151	1.687.269	1.671.576	2.187.966	1.981.315
Troškovi prodane robe	0	0	0	0	0
Ostali vanjski troškovi	9.048.688	5.366.514	4.756.551	5.404.863	6.123.448
Troškovi osoblja	11.561.128	10.380.443	10.214.371	10.174.872	10.550.415
Amortizacija dugotrajne im.	2.837.820	2.588.460	2.642.930	2.934.791	3.433.987
Vrijednostno usklađivanje	106.054	0	0	0	207.560

3.2. Pokazatelji likvidnosti

Pokazatelji likvidnosti (*liquidity ratios*) mjere sposobnost poduzeća da podmiri svoje kratkoročne obveze. Značajni su financijskim menadžerima koji donose odluke vezane za podmirivanje obveza prema dobavljačima, kreditorima i državi, ali i su također značajni i samim kreditorima i dobavljačima. Uključuju sljedeće pokazatelje:

- Koeficijent trenutne likvidnosti (novac / kratkoročne obveze)
- Koeficijent ubrzane likvidnosti (novac + potraživanja / kratkoročne obveze)
- Koeficijent tekuće likvidnosti (kratkotrajna imovina / kratkoročne obveze)
- Koeficijent financijske stabilnosti (dugotrajna imovina / kapital + dugoročne obveze)

Koeficijent trenutne likvidnosti ukazuje na sposobnost društva za trenutačno podmirenje obveza. Nešto bolji pokazatelj je koeficijent ubrzane likvidnosti čija vrijednost bi trebala biti 1 ili veća od 1, odnosno društvo bi trebalo imati brzo unovčive imovine minimalno toliko koliko i kratkoročnih obveza.

Koeficijent tekuće likvidnosti bi u pravilu trebao biti veći od 2, odnosno društvo bi trebalo imati dvostruko više kratkotrajne imovine nego što ima kratkoročnih obveza. Zbog rizika unovčavanja kratkotrajne imovine

društvo bi trebalo dio te imovine financirati iz kvalitetnih dugoročnih izvora. Taj dio kvalitetnih dugoročnih izvora naziva se radni kapital (working capital) i utvrđuje se kao razlika između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza. Koeficijent financijske stabilnosti predstavlja omjer dugotrajne imovine i kapitala uvećanog za dugoročne obveze, što je vrijednost ovog pokazatelja manja, to je likvidnosti i financijska stabilnost veća, tj. povećava se učešće radnog kapitala.

Pokazatelji likvidnosti mjere sposobnost poduzeća da podmiri svoje kratkoročne obveze.

Sljedeće dvije tablice daju prikaz uobičajenih pokazatelja likvidnosti, s tim da su u Tablici 3. prikazani izračuni pokazatelja uz korištenje faktoringa, a u Tablici 4. izračuni pokazatelja bez korištenja faktoringa.

TABLICA 3: REZULTATI ANALIZE LIKVIDNOSTI UZ KORIŠTENJE FAKTORINGA ZA PODUZEĆE DOK-ING RAZMINIRANJE D.O.O.

R.br	Pokazatelji	2014	2015	2016	2017	2018
1	Koeficijent trenutne likvidnosti	0	0	0	0	0,03
2	Koeficijent ubrzane likvidnosti	0,10	0,34	0,31	0,31	0,57
3	Koeficijent tekuće likvidnosti	0,67	0,39	0,33	0,32	0,59
4	Koeficijent Financijske stabilnosti	1,39	2,10	2,44	1,89	1,63

Izvor: obrada autora prema izvoru (Fina.hr, 2021)

TABLICA 4: REZULTATI ANALIZE LIKVIDNOSTI HIPOTETSKI BEZ KORIŠTENJA FAKTORINGA ZA PODUZEĆE DOK-ING RAZMINIRANJE D.O.O.

R.br	Pokazatelji	2014	2015	2016	2017	2018
1	Koeficijent trenutne likvidnosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
2	Koeficijent ubrzane likvidnosti	0,08	0,29	0,26	0,25	0,53
3	Koeficijent tekuće likvidnosti	0,63	0,32	0,28	0,27	0,55
4	Koeficijent Financijske stabilnosti	1,45	2,31	2,59	1,92	1,75

Izvor: obrada autora prema izvoru (Fina.hr, 2021)

Minimalna vrijednost koeficijenta trenutne likvidnosti trebala bi biti 0,10 iako vidimo iz tablica da to nije slučaj promatranog poduzeća. Koeficijent trenutne likvidnosti se kreće od 0,00 u 2014. do 0,03 uz korištenje faktoringa, a bez faktoringa iznosi samo 0,01 u 2018. godini.

Koeficijent ubrzane likvidnosti u periodu od 2014. do 2018. godine manji je od jedan što ukazuje na činjenicu da je likvidnost poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o. nije blizu optimalne, tj. da postoji veliki rizik pravovremenog podmirenja kratkoročnih obveza. Koeficijent konstantno raste od 2014. do 2018. godini i iznosi 0,57 uz korištenje faktoringa, a bez korištenja faktoringa 0,53. Sve su vrijednosti ispod preporučenih, odnosno ispod granične vrijednosti 0,9. Nepovoljan koeficijent likvidnosti rezultat je nepovoljne ročnosti povrata tuđih sredstava i još uvijek niske poslovne aktivnosti.

Koeficijent tekuće likvidnosti pada tijekom promatranih razdoblja tako je njegova vrijednost u 2014. godini bila 0,67., a u 2018. godini pada i iznosi 0,59 uz korištenje faktoringa, a bez korištenja faktoringa 0,55. Smatra se kako koeficijent tekuće likvidnosti manji od 1,5 implicira mogućnost da poduzeće ostane bez sredstava za podmirenje kratkoročnih obveza, ovo upućuje na zaključak da poduzeće DOK-ING Razminiranje d.o.o. nema dostatna likvidna sredstva. Ovako nizak koeficijent implicira mogućnost da poduzeće ostane bez sredstava za podmirenje kratkoročnih obveza.

Koeficijent financijske stabilnosti mora biti manji od 1 na temelju toga zaključujemo da DOK-ING Razminiranje d.o.o. ne posluje financijski stabilno jer je koeficijent financijske stabilnosti u svim godinama iznad referentne granice 1. Ovo upućuje na zaključak da je dugotrajna imovina financirana iz kratkoročnih obveza.

Poduzeće DOK-ING Razminiranje d.o.o. ne ostvaruje zadovoljavajuću sigurnost i uspješnost poslovanja. Svi pokazatelji likvidnosti bez korištenja usluge faktoringa su loši, budući da poduzeće nema kratkotrajne imovine kojom bi podmirilo dospelje kratkoročne obveze. S korištenjem faktoringa likvidnost se poboljšava, ali je još uvijek ispod preporučenih vrijednosti. Koeficijent financijske stabilnosti je nepovoljan i u jednom i drugom slučaju, bez korištenja faktoringa je daleko iznad 1 što je protivno svim pravilima financiranja, jer iz njega proizlazi da se dugotrajna imovina dijelom financira iz kratkoročnih izvora što je protivno svim pravilima financiranja.

Iz dobivene analize financijskih pokazatelja likvidnosti može se izvesti zaključak da korištenje

faktoringa doprinosi povećanju likvidnosti poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o.

3.3. Pokazatelji profitabilnosti

Pokazatelji profitabilnosti (eng. *Profitability ratios*) su odnosi koji povezuju profit sa prihodima iz prodaje i investicijama, a ukupno promatrani pokazuju ukupnu učinkovitost poslovanja društva. Analiza profitabilnosti poslovanja svrstava se u najvažnije dijelove financijske analize. Uključuju sljedeće pokazatelje:

- Neto marža profita (neto dobit / ukupni prihod)
- Bruto marža profita (dobit prije poreza/ ukupni prihod)
- Neto rentabilnost imovine – ROA (neto dobit / ukupna imovina)
- Rentabilnost vlastitog kapitala – ROE (neto dobit / vlastiti kapital)

Marža profita izračunava se na temelju podataka iz računa dobiti i gubitka. Usporedba neto marže profita i bruto marže profita govori o tome koliko relativno u odnosu

na ostvareni ukupni prihod iznosi porezno opterećenje. Pokazatelji rentabilnosti računaju se na temelju podataka iz bilance i računa dobiti i gubitka. Pri utvrđivanju rentabilnosti imovine razlikuje se neto i bruto rentabilnost. Uz navedene pokazatelje, u kontekstu profitabilnosti, uobičajeno se računa i rentabilnost vlastitog kapitala koja u odnos stavlja neto dobit i iznos vlastitog kapitala (glavnice).

Pokazatelji profitabilnosti mjere sposobnost poduzeća da ostvari određenu razinu dobiti u odnosu na prihode, imovinu ili kapital. Oni povezuju profit s prihodima iz prodaje i investicijama. Ako ih promatramo sve ukupno oni pokazuju ukupnu učinkovitost poslovanja poduzeća. Analiza profitabilnosti poduzeća pripada u najvažnije dijelove financijske analize.

Sljedeće dvije tablice daju prikaz uobičajenih pokazatelja profitabilnosti, s tim da su u Tablici 5. prikazani izračuni pokazatelja uz korištenje faktoringa, a u Tablici 6. izračuni pokazatelja bez korištenja faktoringa

TABLICA 5: REZULTATI ANALIZE PROFITABILNOSTI UZ KORIŠTENJE FAKTORINGA ZA PODUZEĆE DOK-ING RAZMINIRANJE D.O.O.

R.br.	NAZIV POKAZATELJA	2014	2015	2016	2017	2018
1	Neto marža profita (nMP)	0,06	0,01	0,01	0,06	0,08
2	Bruto marža profita (bMP)	0,06	0,01	0,01	0,07	0,10
3	Neto rentabilnost imovine (ROA)	0,06	0,00	0,00	0,05	0,06
4	Rentabilnost vlastitog kapitala (ROE)stopa povrata kapitala	0,13	0,02	0,02	0,13	0,17

R.br.	NAZIV POKAZATELJA	2014	2015	2016	2017	2018
1	Neto marža profita (nMP)	0,07	0,02	0,02	0,08	0,10
2	Bruto marža profita (bMP)	0,07	0,02	0,02	0,09	0,12
3	Neto rentabilnost imovine (ROA)	0,09	0,03	0,05	0,07	0,11
4	Rentabilnost vlastitog kapitala (ROE)stopa povrata kapitala	0,14	0,06	0,08	0,17	0,19

Izvor: obrada autora prema izvoru (Fina.hr, 2021)

TABLICA 6: REZULTATI ANALIZE PROFITABILNOSTI HIPOTETSKI BEZ KORIŠTENJA FAKTORINGA ZA PODUZEĆE DOK-ING RAZMINIRANJE D.O.O.

R.br.	NAZIV POKAZATELJA	2014	2015	2016	2017	2018
1	Neto marža profita (nMP)	0,07	0,02	0,02	0,08	0,10
2	Bruto marža profita (bMP)	0,07	0,02	0,02	0,09	0,12
3	Neto rentabilnost imovine (ROA)	0,09	0,03	0,05	0,07	0,11
4	Rentabilnost vlastitog kapitala (ROE)stopa povrata kapitala	0,14	0,06	0,08	0,17	0,19

Izvor: obrada autora prema izvoru (Fina.hr, 2021)

Pokazatelj neto i bruto profitne marže za promatrano poduzeće su jednaki u 2014., 2015 i 2016. godini što znači da nije iskazano porezno opterećenje u odnosu na prihod. Razlog tomu je što DOK-ING Razminiranje d.o.o. ima odgodu plaćanja poreza na dobit.

Stopa povrata imovine zapravo predstavlja pokazatelj neto profitabilnosti imovine. Vrijednost ROA pokazatelja u 2014. godini iznosi 0,06 uz korištenje faktoringa što znači da ono zarađuje 0,06 NJ na svaku novčanu jedinicu imovine, a bez korištenja faktoringa iznosi 0,09. Prema dobivenim podacima, u 2015. i 2016. godini ta vrijednost je 0 uz korištenje faktoringa što znači da poduzeće nije imalo zarade po novčanoj jedinici, a bez korištenja faktoringa iznosi 0,03 i 0,05. Uz korištenje faktoringa vrijednost ROA u 2017. godini iznosi 0,05, a u 2018. godini 0,06, za razliku od slučaja kad ne koristi faktoring i iznosi u 2017. godini 0,07, a u 2018. godini 0,11..

Budući da je ROE veća od ROA promatranom poduzeću nije isplativo korištenje duga u financiranju poslovanja.

Iz dobivene analize financijskih pokazatelja profitabilnosti može se izvesti zaključak da korištenje faktoringa doprinosi smanjenju profitabilnosti poduzeća DOK-ING Razminiranje d.o.o., što je posebno vidljivo u 2015 i 2016 godini kad je uz korištenje faktoringa vrijednost pokazatelja ROA iznosi 0.

4. Zaključak

Factoring je posao koji je popularan širom svijeta upravo zahvaljujući uslugama koje pruža. Financiranje putem faktoringa je brže i povoljnije nego financiranje kroz kreditna zaduženja kod banaka. Factoring je naročito pogodan za mala i srednja poduzeća koja zbog niske kreditne sposobnosti često imaju otežan pristup bankarskim sredstvima, fleksibilniji je od bankarskih kredita ne ovisi o kreditnoj sposobnosti poduzeća. Financiranje putem faktoringa utječe na povećanje obrtnih sredstava (otkupom potraživanja prije dospijeca omogućen je priliv sredstava), brži rast društva, porast prodaje, a time i lakše planiranje novčanih tokova.

Može se zaključiti kako factoring poduzetniku poboljšava vlastitu likvidnost tako što omogućuje pretvaranje potraživanja u gotovinu putem avansiranja prije stvarne naplate. Smanjuju se i operativni troškovi, jer se kreditnu funkciju premješta iz poduzeća u factoring društvo što pridonosi smanjenju fiksnih troškova. Tako factoring u poslovanju poduzetnika utječe i na rast rentabilnosti, jer novcem dobivenim od faktora poduzetnik može isplatiti vlastite dobavljače ili uložiti u investicije.

Cilj ovog istraživanja bio je provesti analizu likvidnosti i profitabilnosti u dva slučaja, uz pretpostavku korištenja faktoringa i uz pretpostavku da poduzeće nije koristilo factoring.

Poduzeće DOK-ING Razminiranje d.o.o. ne ostvaruje zadovoljavajuću sigurnost i uspješnost poslovanja. Svi pokazatelji likvidnosti u provedenoj analizi su poboljšani uz korištenje faktoringa, ali istovremeno pokazatelji profitabilnosti ukazuju na to da je poduzeće bilo profitabilnije bez korištenja faktoringa. Iz provedene analize pokazatelja likvidnosti i profitabilnosti može se nedvojbeno zaključiti da se poduzeću DOK-ING Razminiranje d.o.o. uz korištenje faktoringa poboljšala likvidnost, ali se smanjila profitabilnost.

Može se zaključiti da poduzeće ima potencijal, bilježi pozitivne pomake te se može očekivati njihov daljnji rast u budućnosti.

Promatrajući poslovanje factoring industrije u Hrvatskoj može se konstatirati da je malo zastupljen

kao oblik financiranja te bi daljnjim istraživanjima trebalo doći do spoznajama o uzrocima nekorištenja faktoringa te potrebnim pretpostavkama za šire korištenje faktoringa.

Literatura

- [1] Andrijanić, I., Gregurek, M., Merkaš, Z. (2016). Upravljanje poslovnim rizicima. Zagreb: Libertas - Plejada
- [2] AS/NZS 4360:2014. (2014). Risk Management. Strathfields: Standards Associations of Australia.
- [3] Biličić, M. (2005). Metoda slučaja u znanosti i nastavi. Pomorstvo, 217-228.
- [4] Erste-factoring.hr. (2021). Preuzeto 08. 08 2021 iz https://www.erste-factoring.hr/proizvodi_i_usluge.php
- [5] Fina.hr. (2021). Preuzeto 25. 08 2021 iz <http://www.fina.hr/javna-objava>
- [6] ISO Standards 31000:2018. (10. 02 2021). Dohvaćeno iz <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:31000:ed-2:v1:en>
- [7] Kereta, J. (2020). Sustav upravljanja rizicima u hrvatskim poduzećima koja posluju na međunarodnom tržištu. Zbornik radova Kvaliteta – jučer, danas, sutra. 21, str. 511-520. Hrvatsko društvo menadžera kvalitete. doi:10.30657/hdmk.2020.33
- [8] Kereta, J. (2021). Upravljanje rizicima: priručnik za studente (1. internetsko izdanje izd.). Zapešić: Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zapešić. Dohvaćeno iz <https://www.bak.hr/hr/referada/knjiznica/baze-podataka-i-drugi-mrezn-i-zvori-vbz-a/mrezn-publikacije-veleucilista-baltazar-zapresic>
- [9] Kolačević, S. (lipanj 2016). Factoring s računovodstvenog i poreznog motrišta. RRIF, str. 40-46.
- [10] Ljubić, D. (2013). Model upravljanja rizicima naplate potraživanja u uvjetima smanjene likvidnosti. Dubrovnik: Sveučilište u Dubrovniku.
- [11] MacCrimmon, K. R., & Wehrung, D. A. (1986). Taking Risk - The management of Uncertainty. New York: The Free Press.
- [12] Miloš Sprčić, D., Puškar, J., Zec, I. (2019). Primjena modela integriranog upravljanja rizicima - zbirka poslovnih slučajeva. Zagreb: Sveučilište u Zagrebu.
- [13] Poslovni.hr. (2021). Preuzeto 08. 08 2021 iz https://www.poslovni.hr/media/article_upload/files
- [14] Prvi faktor. (2021). Preuzeto 08. 08 2021 iz <https://www.prvifaktor.hr/hr/medjunarodni-factoring/o-medjunarodnom-factoringu/opis>
- [15] Vaughan, E., Vaughan, T. (1998). Rizici i upravljanje rizicima. Poslovni savjetnik, 53
- [16] Vidučić, L., Pepur, S., & Šimić Šarić, M. (2015). Financijski menadžment - 9. dopunjeno i izmijenjeno izd. Split: RRIF plus.
- [17] Zakon o faktoringu (NN 94/14, 85/15, 41/16). (2016). Preuzeto 26. 05 2022 iz Zakon.hr: <https://www.zakon.hr/z/742/Zakon-o-factoringu>