

Factoring

Vrljević, Vana

Undergraduate thesis / Završni rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Rijeka, Faculty of Tourism and Hospitality Management / Sveučilište u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:191:713456>

Rights / Prava: [Attribution 4.0 International](#)/[Imenovanje 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-21**



Repository / Repozitorij:

[Repository of Faculty of Tourism and Hospitality Management - Repository of students works of the Faculty of Tourism and Hospitality Management](#)



SVEUČILIŠTE U RIJECI
Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu
Sveučilišni prijediplomski studij

VANA VRLJEVIĆ

**Factoring – alternativni model financiranja poslovnog
subjekta**

Factoring – an alternative model of financing a business entity

Završni rad

Opatija, 2024.

SVEUČILIŠTE U RIJECI
Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu
Sveučilišni prijediplomski studij
Poslovna ekonomija u turizmu i ugostiteljstvu

**Factoring – alternativni model financiranja poslovnog
subjekta**

Factoring – an alternative model of financing a business entity

Završni rad

Kolegij:	Financijsko planiranje	Student:	Vana VRLJEVIĆ
Mentor:	Izv. prof. dr. sc. Suzana BAREŠA	Matični broj:	24873

Opatija, rujan 2024.



SVEUČILIŠTE U RIJECI UNIVERSITY OF RIJEKA
FAKULTET ZA MENADŽMENT U TURIZMU I UGOSTITELJSTVU
FACULTY OF TOURISM AND HOSPITALITY MANAGEMENT
OPATJIA, HRVATSKA CROATIA

IZJAVA O AUTORSTVU RADA I O JAVNOJ OBJAVI OBRANJENOG DIPLOMSKOG RADA

Vana Vrljević

(ime i prezime studenta)

Ps24873

(matični broj studenta)

Factoring – alternativni model financiranja poslovnog subjekta

(naslov rada)

Izjavljujem da sam ovaj rad samostalno izradila/o, te da su svi dijelovi rada, nalazi ili ideje koje su u radu citirane ili se temelje na drugim izvorima, bilo da su u pitanju knjige, znanstveni ili stručni članci, Internet stranice, zakoni i sl. u radu jasno označeni kao takvi, te navedeni u popisu literature.

Izjavljujem da kao student–autor diplomskog rada, dozvoljavam Fakultetu za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Sveučilišta u Rijeci da ga trajno javno objavi i besplatno učini dostupnim javnosti u cjelovitom tekstu u mrežnom digitalnom repozitoriju Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Sveučilišta u Rijeci.

U svrhu podržavanja otvorenog pristupa diplomskim radovima trajno objavljenim u javno dostupnom digitalnom repozitoriju Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Sveučilišta u Rijeci, ovom izjavom dajem neisključivo imovinsko pravo iskorištavanja bez sadržajnog, vremenskog i prostornog mog diplomskog rada kao autorskog djela pod uvjetima *Creative Commons* licencije CC BY Imenovanje, prema opisu dostupnom na <http://creativecommons.org/licenses/>.

U Opatiji, 10.09.2024.

Potpis studenta

Sažetak

Factoring je inovativno i prilagodljivo rješenje financiranja koje tvrtkama omogućuje brz pristup sredstvima prodajom svojih faktura specijaliziranim financijskim institucijama. Ova je metoda posebno korisna za tvrtke koje se bave produljenim rokovima plaćanja i žele poboljšati svoj novčani tok. Factoring se može kategorizirati u dvije osnovne vrste — s regresom i bez regresa, od kojih svaka uključuje različite razine rizika za factoring tvrtku. Prednosti korištenja factoringa za poslovni subjekt uključuju poboljšanu likvidnost, smanjen kreditni rizik i smanjenje administrativnih poslova. Unatoč ovim prednostima, postoje izazovi kao što su visoke naknade i složeni ugovorni sporazumi. U Hrvatskoj factoring dobiva na snazi i sve ga više prihvaćaju tvrtke iz različitih sektora i veličina. Primjeri iz prakse pokazuju uspješnu primjenu factoringa u industrijama poput građevinarstva, maloprodaje i zdravstva, potvrđujući njegovu učinkovitost kao alternativne mogućnosti financiranja.

Ključne riječi: factoring; alternativni model financiranja; Hrvatska; svijet.

Sadržaj

Uvod	1
1. Pojmovno određenje faktoringa	3
1.1. Pojam i karakteristike faktoringa	3
1.2. Faktoring vs tradicionalni oblici financiranja	6
2. Povijesni razvoj faktoringa	9
3. Vrste faktoringa	11
3.1. Regresni faktoring	11
3.2. Bezregresni faktoring	12
3.3. Faktoring unaprijed	13
3.4. Faktoring dospijeća	14
3.5. Ostale specifične vrste faktoringa	15
4. Proces faktoringa	18
4.1. Faze u procesu faktoringa	18
4.2. Uključene strane u proces faktoringa	19
4.3. Prednosti i izazovi faktoringa	22
5. Faktoring u Republici Hrvatskoj i svijetu	24
6. Primjena faktoringa u poslovnoj praksi	27
6.1. Primjeri primjene faktoringa u praksi	27
6.2. Primjeri primjene faktoringa u različitim industrijama	29
6.3. Iskustva i povratne informacije korisnika faktoringa	31
Zaključak	33
Bibliografija	35
Popis ilustracija	38

Uvod

Factoring je koristan financijski alat koji tvrtkama omogućuje brz pristup gotovini prodajom svojih potraživanja. Ovo je posebno korisno za mala i srednja poduzeća koja se bore s kašnjenjem plaćanja od strane kupaca. Factoring može poslužiti kao sredstvo za poboljšanje upravljanja novčanim tokom i minimiziranje financijskih rizika, što ga čini vrijednom opcijom za poslovne subjekte koji žele racionalizirati svoje financije u brzom poslovnom okruženju.

Iako factoring nudi značajne prednosti, mnogi poslovni subjekti, a posebno manji, nisu dovoljno upoznati s ovim financijskim modelom, odnosno s ovom mogućnošću financiranja, ili ga ne koriste u dovoljnoj mjeri. Nedostatak informacija, uz zabrinutost zbog troškova i složenosti procesa, mogu predstavljati glavne razloge njegove šire primjene. Osim toga, ekonomska neizvjesnost i razvoj poslovnih normi čine tradicionalne opcije financiranja manje dostupnima, što upućuje na važnost korištenja dostupnih alternativnih rješenja kao što je factoring.

Ovaj rad ima za *cilj* unaprijediti prepoznavanje i primjenu factoringa kao vrijednog alternativnog modela financiranja poslovnih subjekata, kao istražiti razloge neiskorištenosti factoringa i predložiti načine na koje ga poduzeća mogu uključiti u svoje financijske strategije kroz konkretne primjere korištene u praksi, što ujedno čini i *svrhu* ovog rada.

Predmet ovog rada je factoring kao alternativni model financiranja. U radu se navode različiti oblici factoringa, njegove prednosti i nedostaci kao i okolnosti u kojima može biti najkorisniji kroz navedene primjere i različita iskustva vlasnika malih i srednjih poduzeća koji su se koristili factoringom.

U radu su istraživane i navedene bitne karakteristike factoringa, uključujući njegova temeljna načela, različite vrste, operativni mehanizmi, kao i prednosti i nedostaci factoringa, potencijalne koristi za poduzeća, kao i povezani rizici i troškovi.

Uz to, učinkovitost factoringa u poboljšanju likvidnosti, s fokusom na njegov utjecaj na novčani tok i financijsku stabilnost ocjenjuje se kroz poslovne primjere. Na temelju navedenih primjera, predlažu se preporuke za povećanje korištenja i poboljšanje učinkovitosti factoringa u poslovanju. Također, percepcija factoringa među malim i srednjim poduzećima s ciljem procjene njihovog razumijevanja ovog financijskog oblika analizirana je kroz poslovne primjere.

U ovom radu korištene su opće znanstvene metode kao što su analiza i sinteza, indukcija i dedukcija, povijesna metoda, metoda klasifikacije i komparativna metoda. Analiza literature

omogućila je pregled postojećih teorijskih okvira i istraživanja o faktoringu, a prikazi studija slučaja dublji uvid u stvarne primjere implementacije faktoringa i njegov utjecaj na likvidnost i financijsku stabilnost poslovnog subjekta.

Rad je podijeljen na šest glavnih poglavlja, te ima uvod, zaključak i bibliografiju. U uvodnom djelu rada navodi se predmet i ciljevi istraživanja teme rada, korištene metode, te struktura rada.

U *prvom poglavlju* pod naslovom "Pojmovno određenje faktoringa" temeljno je objašnjen pojam faktoringa te navedene karakteristike kao i komparacijom utvrđene razlike između faktoringa i tradicionalnih oblika financiranja. U *drugom poglavlju* pod naslovom „Povijesni razvoj faktoringa“ opisani su pojavni oblici faktoringa i njegov povijesni razvoj na različitim područjima. U *trećem poglavlju* pod naslovom „Vrste faktoringa“, detaljno su opisane i objašnjene različite vrste faktoringa, uključujući regresni, bezregresni, faktoring unaprijed, faktoring dospjeća i druge specifične vrste. U *četvrtom poglavlju* pod naslovom „Proces faktoringa“, opisane su i navedene faze odnosno postupci u faktoringu, uključene strane u proces faktoringa te njihove uloge, kao i navedene prednosti i izazovi s kojima se poduzeća mogu suočiti. *Peto poglavlje* pod naslovom „Faktoring u Republici Hrvatskoj i svijetu“ pruža uvid u primjenu faktoringa na lokalnoj i globalnoj razini, odnosno u Republici Hrvatskoj i svijetu. Praktična primjena faktoringa dodatno je opisana kroz prikaze studija slučaja i primjere iz različitih industrija u *šestom poglavlju* pod naslovom „Primjena faktoringa u poslovnoj praksi“ u kojem su također navedena i stvarna iskustva korisnika i povratne informacije. Na kraju, rad se zaključuje sažetkom glavnih spoznaja i preporuka u *Zaključku*, dok *Bibliografija* sadrži popis korištenih izvora u obradi teme ovog završnog rada.

1. Pojmovno određenje faktoringa

U današnjem brzom i konkurentnom poslovnom svijetu, poslovni subjekti se suočavaju sa stalnim poslovnim izazovima, a posebice u području upravljanja novčanim tokom i osiguravanju likvidnosti i financijske stabilnosti. To posebno vrijedi za mala i srednja poduzeća, koja se često bore s osiguravanjem tradicionalnih oblika financiranja poput bankovnih zajmova zbog dugotrajnih procesa odobravanja i strogih zahtjeva za kolateralom. U ovom okruženju faktoring se pojavljuje kao alternativni model koji nudi poduzećima pojednostavljen i učinkovit način da osiguraju i pristupe novčanim sredstvima koja su im potrebna, prodajom svojih potraživanja.

U ovom poglavlju rada obrađuje se pojam faktoringa te njegova temeljna načela i značajke koje se razlikuju od konvencionalnih modela financiranja. Komparacijom faktoringa i tradicionalnih modela financiranja, naglašene su jedinstvene prednosti faktoringa. Također, ispitane su i predstavljene ključne komponente faktoringa kao što su financiranje, upravljanje potraživanjima, ublažavanje kreditnih rizika i naplata nepodmirenih potraživanja.

1.1. Pojam i karakteristike faktoringa

U današnjem konkurentnom gospodarskom okruženju, uspješan poslovni razvoj zahtijeva prilagodljive organizacijske strukture i učinkovita partnerstva s drugim poduzećima. Dobavljači nastoje zadržati kupce korištenjem različitih strategija, uključujući ponudu odgode plaćanja. Međutim, problemi poput nedostatka gotovine mogu spriječiti razvoj komercijalnih zajmova. Jasni planovi za prodaju, praćenje plaćanja i rješavanje neplaćanja ključni su za prevladavanje ovih prepreka. Faktoring je financijski oblik koja može pomoći poduzećima da povećaju likvidnost u nesigurnim vremenima.¹

U poslovnom okruženju poduzeća koja se bave izvozom često se susreću s izazovima kada je u pitanju postizanje dogovora o uvjetima plaćanja za izvezenu robu. To može dovesti do značajnih financijskih rizika i problema s protokom novca, što otežava tvrtkama održavanje likvidnosti. Kako bi ublažile te rizike, mnoge se tvrtke okreću faktoringu kao održivom rješenju.

¹ Belyaeva i Svetovtseva, „ Main trends of factoring market developement at present economic conditions,“ 65–66.

Factoring se pojavio kao opcija za poduzeća, služeći kao posrednik koji osigurava gotovinu ili financiranje kupnjom njihovih potraživanja. U biti, factoring uključuje proces prikupljanja sredstava prodajom ili prijenosom vlasništva nad tim potraživanjima.²

Postoji mnoštvo definicija i objašnjenja koja pojašnjavaju koncept faktoringa. Primjerice, prema *Hrvatskoj enciklopediji* factoring se opisuje kao kratkoročni financijski posao u kojoj financijska institucija otkupljuje nepodmirene fakture svojih klijenata prije njihovog dospjeća.³ To se obično događa unutar dobro uspostavljene mreže stalnih klijenata s visokim godišnjim prometom, što instituciji omogućuje da snosi rizik naplate dugova i omogućava poduzećima pristup bržem i sigurnijem novčanom toku od njihove prodaje. Toth Đurić factoring karakterizira kao „oblik financiranja pri kojem poduzetnik prodaje svoja potraživanja trećoj strani ili 'faktoru' po sniženoj stopi prije njihovog dospjeća.“⁴ Kereta i suradnici definiraju factoring „kao financijski i pravni posao u kojem faktor kupuje potraživanja za prodanu robu ili izvršenu uslugu od klijenta prije dospjeća na naplatu, a na temelju ugovora o faktoringu“.⁵

Prema *The Economic Timesu*, poduzeća se često okreću faktoringu kao rješenju za osiguranje kratkoročne likvidnosti. Factoring je financijski mehanizam kojim poduzeće prodaje svoja dospjela potraživanja trećoj strani, poznatoj kao faktor, u zamjenu za trenutačnu isplatu gotovine.⁶ S druge strane, Techy Khushi za *Medium* ističe da je factoring popularna metoda financiranja među malim i srednjim poduzećima koja nastoje održati stabilan novčani tok. Ova praksa omogućuje poduzeću da prenese svoja potraživanja faktoru, koji isplaćuje unaprijed određeni postotak vrijednosti tih potraživanja u kratkom vremenskom roku, čime se ubrzava pristup likvidnim sredstvima.⁷ „Sve veći broj malih i srednjih poduzeća koriste se uslugama faktoringa u cilju boljeg upravljanja obrtnim kapitalom odnosno podizanja kvalitete novčanog toka.“⁸

Koncept faktoringa nadilazi domaće transakcije i uključuje i međunarodni factoring. Prema *Factor Chain Internationalu* međunarodni factoring je „proces kupnje fakture od izvoznika u jednoj zemlji i kasnijeg prikupljanja od njegovog kupca/uvoznika koji se nalazi u drugoj zemlji. Izvoznik prima uplatu unaprijed od faktora putem popusta na fakturu, a izvor otplate dolazi od prihoda koje je kupac/uvoznik platio na datum dospjeća fakture.“⁹

² Lazibat i drugi, *Međunarodno poslovanje*.

³ Hrvatska enciklopedija, „Factoring“

⁴ Toth Đurić, „Factoring – financiranje prodajom potraživanja,“ 61.

⁵ Kereta i drugi, „Factoring kao instrument osiguranja rizika naplate potraživanja,“ 33.

⁶ *The Economic Times*, „What is factoring?“

⁷ Khushi, „What is factoring? Definition, types & procedure.“

⁸ Ploh, „Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj,“ 87.

⁹ Factor Chain International, „What is international factoring?“

Ovaj oblik financiranja značajno se razlikuje od tradicionalnih bankovnih kredita u nekoliko ključnih aspekata. Za razliku od bankovnih zajmova, međunarodni faktoring ne evidentira se kao dug u financijskim izvještajima poduzeća, što poboljšava financijsku sliku poduzeća. Nadalje, malim i srednjim poduzećima (kratica: MSP) lakše je ispuniti uvjete za izvozni faktoring jer obično nije potreban kolateral. Odobrenje za ovaj tip financiranja uvelike se oslanja na kreditnu sposobnost kupaca poduzeća, a ne na financijsko stanje samog poduzeća, čime se dodatno olakšava pristup financijskim sredstvima za MSP-ove.¹⁰

Prema *e-Finance Managementu* međunarodni faktoring dvo-faktorski je sustav za poduzeća uključena u globalnu trgovinu proizvodima i uslugama. Bez obzira na veličinu ili djelatnost, poduzeća koja se bave međunarodnom trgovinom često se susreću sa zahtjevima uvoznika za produženjem roka plaćanja i trgovinom na kredit. Međunarodni faktoring služi kao oblik osiguranja izvoza, pružajući sigurnost izvoznicima jamčeći plaćanje uvezene robe. Faktor preuzima odgovornost za upravljanje protokom sredstava od uvoznika do izvoznika, osiguravajući nesmetan i siguran proces transakcije. Faktor je posrednik koji tvrtkama nudi financijsku pomoć otkupom njihovih potraživanja. U ovom aranžmanu, faktor pristaje platiti tvrtki iznos duga na fakturi, umanjen za popust i naknade. U suštini, to omogućuje poduzeću pristup trenutnom novčanom toku iskorištavanjem budućih prihoda od nepodmirenih dugova ili faktura.¹¹

Prema službenoj web stranici vlade Meksika (*Gobierno de Mexico*) faktoring se opisuje kao pravni posao koja omogućuje tvrtkama ili pojedincima uključenima u komercijalne, industrijske ili uslužne aktivnosti da olakšaju svoj rast prodajom svojih tekućih računa faktoring tvrtki. U slučaju međunarodnog faktoringa, sklapa se ugovor između faktoring tvrtke i dobavljača. Ovaj ugovor uključuje dobavljača koji prenosi prava iz svojih međunarodnih prodajnih ugovora s kupcima na faktora, isključujući sva prava koja se odnose na robu kupljenu za osobnu upotrebu. Osim toga, faktor obično pruža usluge kao što su financiranje dobavljača, upravljanje portfeljem potraživanja, prikupljanje plaćanja i nudi zaštitu od rizika neplaćanja kupaca.¹²

Štoviše, faktoring je pravni posao koju nudi faktoring tvrtka, a koja uključuje otkup potraživanja od prodavača robe ili usluga.¹³

¹⁰ Poljićak, „Faktoring - alternativni oblik kratkoročnog financiranja.“

¹¹ eFinance Management, „Advance and Maturity Factoring.“

¹² Gobierno de Mexico, „Preguntas frecuentes de Factoraje Internacional.“

¹³ eFinacial Managemenet, op.cit.

Sukladno navedenom, proces faktoringa uključuje otkup potraživanja od strane faktoring kompanije od prodavatelja robe ili usluga, omogućavajući prodavatelju da odmah primi plaćanje za svoje fakture umjesto da čeka da klijenti plate. Osim financiranja na temelju prodanih potraživanja, faktoring tvrtke se bave i poslovima upravljanja potraživanjima poput praćenja rokova plaćanja. Osiguranje potraživanja još je jedna usluga koju nude faktoring tvrtke za zaštitu od rizika neplaćanja ili drugih rizika povezanih s klijentima. Korištenjem usluga faktoringa poduzeća mogu poboljšati novčani tok, poslovati učinkovitije i usredotočiti se na svoje osnovne poslovne aktivnosti, dok administrativne zadatke prepuštaju faktoring tvrtki.¹⁴

1.2. Faktoring vs tradicionalni oblici financiranja

Faktoring se na različite načine izdvaja od konvencionalnih metoda financiranja poput bankovnih zajmova i prekoračenja. Ove razlike čine faktoring privlačnom opcijom za tvrtke koje traže brzo i prilagodljivo financiranje, a istovremeno imaju za cilj minimizirati rizike i troškove povezane s upravljanjem potraživanjima.¹⁵

Metoda financiranja putem faktoringa oslanja se na fakture koje poduzeće ima nepodmirene od svojih kupaca. To znači da se primljena sredstva temelje na prodaji koju je izvršila tvrtka, što omogućuje pristup novčanom toku bez potrebe za dodatnom sigurnošću. Nasuprot tome, tradicionalni bankovni zajmovi obično zahtijevaju da tvrtka dokaže svoju kreditnu sposobnost i osigura kolateral, što može biti prepreka za tvrtke s ograničenom imovinom. Primjerice, tvrtka kojoj nedostaje značajna imovina može iskoristiti faktoring za osiguranje potrebnih sredstava za proširenje i poboljšanje svog poslovanja.¹⁶ Dakle, može se zaključiti da faktoring kao oblik financiranja „obično pruža višu razinu financiranja od tradicionalnog pozajmljivanja i obično ne zahtijeva dodatno osiguranje ili kolateral.“¹⁷

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Berger i Udell, „The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle,“ 613.

¹⁷ EUF, „A win-win form of funding; financing economic growth while ensuring financial stability; Factoring benefits.“

Jedna od ključnih prednosti faktoringa je njegova sposobnost da tvrtkama omogući brz pristup sredstvima, što je značajna prednost u usporedbi s često dugotrajnim procesom odobravanja tradicionalnih bankovnih zajmova. Jednostavnost i brzina procesa faktoringa omogućuje poduzećima da pravodobno osiguraju sredstva koja su im potrebna. Osim toga, faktoring nudi razinu fleksibilnosti koja se obično ne nalazi kod tradicionalnih zajmova, budući da se lako može prilagoditi promjenama u obujmu prodaje i potrebama likvidnosti. Za razliku od tradicionalnih zajmova s fiksnim uvjetima, faktoring omogućuje poduzećima da se prilagode fluktuacijama u svom poslovanju, kao što su sezonske promjene u prodaji, osiguravajući stabilan novčani tok tijekom cijele godine.¹⁸

U području faktoringa, faktor preuzima odgovornost preuzimanja dijela ili cijelog kreditnog rizika, čime štiti tvrtku od potencijalnog gubitka plaćanja od svojih klijenata. To se pokazalo posebno korisnim za poduzeća s velikom bazom klijenata ili koje djeluju u djelatnostima sklonim rizicima neplaćanja. Suprotno tome, u tradicionalnim scenarijima kredita, teret rizika neplaćanja leži isključivo na poduzeću, što dovodi do povećanog financijskog pritiska u slučaju poteškoća s naplatom. Primjerice, tvrtka koja se bori sa značajnim brojem neispunjenih obveza može se odlučiti za faktoring kako bi ublažila svoj kreditni rizik i održala dosljedan tok prihoda.¹⁹ „Jedan od učinkovitijih načina za osiguravanje priljeva financijskih sredstava, odnosno pretvaranja potraživanja od kupaca u likvidni novac, predstavlja i faktoring.“²⁰

Jedan od načina na koji faktoring može koristiti poduzećima je smanjenje administrativnog tereta povezanog s upravljanjem potraživanjima. Korištenjem usluga faktoringa, tvrtke mogu delegirati zadatke kao što su praćenje rokova, slanje podsjetnika i naplata dugova faktoru, oslobađajući im dragocjeno vrijeme i resurse da se mogu usredotočiti na svoje osnovne poslovne operacije. Nasuprot tome, oslanjanje isključivo na bankovne zajmove zahtijevalo bi od poduzeća da samostalno upravljaju potraživanjima, što bi potencijalno dovelo do povećanja troškova i pritiska na resurse. Za tvrtke kojima nedostaju potrebni resursi ili stručnost za učinkovito upravljanje potraživanjima, faktoring može pružiti rješenje za osiguranje pravovremene naplate i smanjenje administrativnih troškova.²¹

¹⁸ Bakker, Klapper, i Udell, „Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe,“ 29.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Vinković Kravaica, Ribarić Aidone, i Miloš. „Faktoring u funkciji financiranja malih i srednjih prometnih poduzeća,“ 176.

²¹ Klapper, „The role of factoring for financing small and medium enterprises,“ 3113.

Zaključno se može navesti kako različite prethodno navedene razlike čine faktoring vrlo privlačnom opcijom za poslovne subjekta koje traže brza i prilagodljiva financijska rješenja, a istovremeno imaju za cilj minimizirati potencijalne rizike i troškove povezane s upravljanjem potraživanjima. Korištenjem faktoringa poslovni subjekti mogu učinkovito pristupiti potrebnoj likvidnosti, smanjiti kreditne rizike i alocirati resurse prema bitnim poslovnim operacijama, čime se u konačnici povećava njihova financijska snaga i operativna učinkovitost.

2. Povijesni razvoj faktoringa

Koncept faktoringa kao financijskog alata koristio se stoljećima, unatrag mnogo tisućljeća. Njegovo napredovanje kroz različite epohe pokazuje promjenjiv krajolik trgovine i financija, budući da su skrojeni kako bi se prilagodili zahtjevima poduzeća i komercijalnih nastojanja. Koncept faktoringa vuče korijene iz latinske riječi *facere*, što u prijevodu znači „voditi ili trgovati“, a potječe iz anglosaksonskih zemalja. Njegovi rani oblici mogu se pratiti do objekata poznatih kao tvornice, kojima su upravljali trgovci u raznim kolonijama.²²

U ranim danima starog Rima, faktoring je bio usko povezan s konceptom „*nexus*“, sustavom u kojem su trgovci angažirali pomoć trećih strana za rješavanje njihovih potraživanja i trgovačkih dugova. Ti rani oblici faktoringa uključivali su korištenje specijaliziranih posrednika za pomoć trgovcima u prikupljanju nepodmirenih dugova, s primarnim ciljem olakšavanja trgovine i ublažavanja rizika povezanih s neplaćanjem. Korištenjem usluga ovih posrednika, trgovci su mogli brzo pristupiti prijeko potrebnim sredstvima za poticanje svojih poslovnih operacija, umjesto da moraju čekati na odgođena plaćanja.²³

Tijekom srednjeg vijeka, praksa faktoringa postala je sve popularnija u Europi, posebno u regijama kao što su Italija i Flandrija. Talijanski trgovci, koji su bili poznati po svojim naprednim financijskim strategijama, počeli su zapošljavati predstavnike poznate kao "faktori" da se bave njihovim potraživanjima i trgovačkim dugovima. Ti su faktori pružali razne usluge, poput osiguranja za naplatu i preuzimanja kreditnih rizika, omogućujući trgovcima da se usredotoče na razvoj svog poslovanja. Taj je razvoj bio ključan u oblikovanju modernog koncepta faktoringa, jer je pomogao trgovcima da ublaže rizike i povećaju svoju financijsku likvidnost.²⁴

Praksa faktoringa postala je sve češća i uspostavljena u Velikoj Britaniji i Sjedinjenim Državama tijekom 17. i 18. stoljeća. Industrijska revolucija stvorila je potrebu za brzim financiranjem i likvidnošću za poduzeća, što je dovelo do porasta popularnosti faktoringa.²⁵

²² Bradić-Martinović, Nedović, i Balaban, „Factoring as a Form of Financing Small and Medium-Sized Enterprises in Serbia,“ 346.

²³ Ibid., 349.

²⁴ Klapper, op. cit., 3120.

²⁵ Ibid.

U Ujedinjenom Kraljevstvu faktoring je postao ključan aspekt komercijalnog poslovanja, sa specijaliziranim tvrtkama koje zadovoljavaju potrebe malih i srednjih poduzeća. U SAD-u su banke počele nuditi usluge faktoringa kao dio svoje financijske ponude, dodatno promičući rast i napredak ovog oblika financiranja.²⁶

Moderna praksa faktoringa pojavila se krajem 19. stoljeća u američkoj tekstilnoj industriji, gdje se koristila kao jedinstvena metoda pružanja financijske potpore malim i srednjim poduzećima, nalik na ugovor o komisionu.²⁷ Pojava modernizacije i globalizacije u 20. stoljeću donijela je značajne promjene i prilagodbe praksi faktoringa kao odgovor na rastuće zahtjeve poduzeća. Ekspanzija faktoringa u Europi doživjela je značajan porast 1960-ih godina, posebno u Njemačkoj i Švicarskoj. Tijekom tog vremena, faktoring se pojavio kao ključni financijski alat za vlasnike poduzeća, posebno one koji vode mala i srednja poduzeća. Kroz faktoring, te su tvrtke uspjele održati dosljedan novčani tok i povećati svoju financijsku otpornost u uvjetima dinamičnog tržišta.²⁸

Uspon globalne trgovine i sve veća potreba za upravljanjem međunarodnim potraživanjima potaknuli su formiranje međunarodnih faktoring organizacija kao što je Factors Chain International (FCI), koje su pomogle standardizirati metode faktoringa i potaknuti suradnju među čimbenicima na globalnoj razini.

U kontekstu globalnog gospodarstva, faktoring se sve više prepoznaje kao ključni mehanizam za ublažavanje financijskih rizika i održavanje novčanog toka. Ovo priznanje potaknulo je njegovu široku primjenu na tržištima u razvoju diljem svijeta. U naprednijim financijskim sustavima faktoring je postao uobičajena praksa, dok se u manje razvijenim gospodarstvima na njega gleda kao na vrijedan alat za poticanje širenja malih i srednjih poduzeća, koja često nemaju pristup konvencionalnim izvorima financiranja.²⁹

Zaključno, evolucija faktoringa kroz povijest ilustrira kontinuiranu prilagodbu strategija financiranja i upravljanja potraživanjima. Porijeklom iz starog Rima, faktoring se transformirao u vitalni alat za poduzeća za održanje i/ili povećanje likvidnosti, ublažavanje rizika i pojednostavljenje poslovanja. U današnjem međusobno povezanom poslovnom svijetu, faktoring ima važnu ulogu kao model financiranja poslovanja poslovnih subjekata.

²⁶ Bakker, Klapper, i Udell, op. cit., 29.

²⁷ Gorenc, „Faktoringu slični načini financiranja,“ 1081.

²⁸ Ibid., str. 1082.

²⁹ Postan, *Medieval Trade and Finance*.

3. Vrste faktoringa

3.1. Regresni faktoring

Prema odredbama *Zakona o faktoringu* (NN 94/14,85/15,41/16), kod regresnog faktoringa dobavljač preuzima odgovornost jamčiti pružatelju usluge faktoringa za obveze kupca. Ako predmet faktoringa postane nenaplativ u regresnom faktoring aranžmanu, pružatelj usluga faktoringa ima pravo tražiti naknadu za faktoring kamate, faktoring naknadu, administrativnu naknadu i sve druge povezane troškove kako je navedeno u faktoring ugovoru. Ovo se pravo ostvaruje bez ograničenja propisanih propisima koji uređuju odgovornost za naplatu ustupljenih potraživanja kako je to propisano propisima koji uređuju obvezne odnose.³⁰

Regresni faktoring je vrsta faktoringa pri kojem faktoring tvrtka ne snosi rizik neplaćanja od strane prodavatelja, već umjesto toga rizik ostaje na prodavatelju. To znači da ako kupac ne plati svoj dug, prodavatelj je odgovoran za vraćanje faktora. U regresnom faktoringu, faktor kupuje prodavateljeva potraživanja po sniženoj cijeni kako bi se zaštitio od potencijalnih gubitaka zbog neplaćanja. Uobičajeno, faktor će kupiti potraživanja u iznosu od oko 70 do 90 posto njihove ukupne vrijednosti. Regresni faktoring se obično koristi u transakcijama koje uključuju robu ili usluge s produljenim rokovima plaćanja, jer omogućuje prodavatelju da održi likvidnost i osigura brzu naplatu plaćanja bez prijenosa rizika neplaćanja na faktora.³¹

Regresni faktoring nudi brojne prednosti, uključujući, ali ne ograničavajući se na: pružanje točnijeg predviđanja budućih trendova, pojednostavljenje složenih procesa analize podataka, pomoć u prepoznavanju potencijalnih outliera ili anomalija u podacima i omogućavanje učinkovitijeg i djelotvornijeg procesa donošenja odluka. Osim toga, regresni faktoring može pomoći u otkrivanju skrivenih obrazaca ili odnosa unutar podataka, što dovodi do dubljeg razumijevanja temeljnih čimbenika koji utječu na određeni ishod. Sve u svemu, korištenje regresnog faktoringa može uvelike poboljšati kvalitetu i pouzdanost statističkih analiza, što u konačnici dovodi do informiranijeg i strateškog donošenja odluka.³²

Osim ovih prednosti, regresni faktoring također uključuje faktor koji provodi temeljite kreditne provjere i analizira povijest plaćanja kupaca, čime se smanjuje rizik od neplaćanja ili

³⁰ *Zakon o faktoringu*, NN 94/14,85/15,41/16.

³¹ FiNyclopedia, „Recourse Factoring.“

³² Thakur, „Definition of Recourse Factoring.“

kreditnih problema. Regresni faktoring pokazao se proračunski prihvatljivijom i ekonomičnijom opcijom u usporedbi s faktoringom bez regresa. Njegov proces odobravanja ne samo da je brži nego je i učinkovitiji u smislu upravljanja vremenom. Nadalje, regresni faktoring osigurava veći postotak povrata novca na fakturama, što ga čini financijski privlačnijom opcijom za tvrtke. Regresni faktoring ima i neke nedostatke. To može uključivati potencijalna kašnjenja u obradi plaćanja, ograničenu fleksibilnost u pogledu iznosa faktura i mogućnost viših naknada ili kamata. Poduzeća koja razmatraju regresni faktoring trebaju pažljivo odvagnuti ove faktore prije donošenja odluke.³³

Faktoring tvrtka ima ovlast tražiti plaćanje od klijenata ako ne plate svoje fakture. Ako klijent ne može vratiti faktoru, njegov bankovni račun i prihod od poslovanja mogu se prenijeti faktoru. Zbog ovog potencijalnog rizika manje se pažnje pridaje ocjeni kreditne sposobnosti klijenta. Kreditni rizik za klijenta ili tvrtku veći je kod regresnog faktoringa u usporedbi s neregresnim faktoringom.

3.2. Bezregresni faktoring

Bezregresni faktoring je vrsta faktoringa u kojem faktoring tvrtka preuzima rizik neplaćanja od kupca, a ne od prodavatelja.³⁴ To znači da faktor jamči plaćanje prodavatelju bez obzira plaća li kupac ili ne. Ako kupac ne plati, faktor apsorbira gubitak umjesto da traži nadoknadu od prodavatelja. Kod faktoringa bez regresa, faktor obično kupuje potraživanja od prodavatelja po višoj cijeni u usporedbi s faktoringom s regresom, budući da preuzima veći rizik. Otkupna cijena potraživanja obično je između 90 i 98 posto ukupnog iznosa. Faktoring bez regresa (bezregresni faktoring) dobra je opcija za prodavače koji žele eliminirati rizik od neplaćanja kupaca, kao i poboljšati novčani tok i širenje poslovanja. Također može koristiti prodavačima koji posluju na konkurentnim tržištima i žele ponuditi fleksibilnije uvjete plaćanja svojim kupcima.³⁵

Kao što je navedeno u Zakonu o faktoringu, bezregresni faktoring je vrsta faktoring aranžmana u kojem faktoring tvrtka preuzima sav rizik povezan s naplatom plaćanja od

³³ Thakur, op. cit.

³⁴ Ibid.

³⁵ FiNyclopedia, op. cit.

dužnika.³⁶ To znači da dobavljač koji prodaje svoja potraživanja nije odgovoran za eventualne gubitke ako dužnik ne plati. Jednostavnije rečeno, faktoring bez regresa pruža određenu razinu zaštite za dobavljača prebacujući odgovornost naplate na pružatelja usluge faktoringa. To može ponuditi mir i financijsku sigurnost dobavljačima koji žele poboljšati svoj novčani tok bez preuzimanja dodatnih rizika.

Bezregresni faktoring je vrsta financijskog aranžmana u kojem faktoring tvrtka preuzima većinu rizika neplaćanja od strane kupaca. Iako ova vrsta faktoringa nudi određenu zaštitu poduzeću, nije savršeno rješenje za sve rizike. Faktoring bez regresa obično uključuje posebne odredbe i okolnosti u kojima se tvrtka ne smatra odgovornom za neplaćanje klijenta. Na primjer, mnoga faktoring društva nude ugovore bez regresa samo ako klijent proglasi bankrot, a mogu ograničiti ovu opciju na klijente s dobrim kreditnim rejtingom.³⁷ To znači da klijenti s lošim kreditnim rejtingom, koji predstavljaju veći rizik od neispunjavanja obveza, možda neće ispunjavati uvjete za faktoring bez regresa. Osim toga, ugovori bez regresa često dolaze s višim stopama, pa je važno da poduzeća pažljivo odvagnu troškove i koristi prije sklapanja takvih ugovora.

3.3. Faktoring unaprijed

Faktoring unaprijed je financijski alat koji prodavateljima pruža mogućnost da prime trenutnu uplatu za svoju prodaju prije nego što kupac podmiri svoj dug. To znači da će faktor, obično specijalizirana tvrtka, prodavatelju unaprijed dati postotak ukupnog iznosa duga, obično u rasponu od 80 do 90 posto. Preostali iznos se zatim plaća kada kupac ispuni svoju obvezu plaćanja. Faktoring unaprijed se obično koristi u situacijama u kojima se roba ili usluge prodaju uz produžene uvjete plaćanja, što prodavatelju omogućuje brz pristup sredstvima i poboljšanje njihovog novčanog toka. Primanjem uplate unaprijed, prodavači mogu sredstva koristiti za različite poslovne svrhe kao što su financiranje poslovanja, plaćanje dobavljačima i povećanje likvidnosti. Osim toga, faktoring unaprijed može koristiti i kupcima kojima je potrebna fleksibilnost u upravljanju novčanim tokom i ispunjavanju financijskih obveza.³⁸

³⁶ *Zakon o faktoringu*, op. cit.

³⁷ Schneider, „The difference between recourse and non-recourse factoring.“

³⁸ Parekh, „Understanding Advance Faktoring.“

Nadalje, samo se dio potraživanja obično plaća unaprijed, a ne cijeli iznos. U osnovi, u ugovoru o faktoringu, faktor zadržava određeni postotak potraživanja (poznat kao zadržani iznos) i obvezuje se platiti ostatak. Ovaj zadržani iznos služi kao međuspremnik, obično u rasponu od 5% do 25%, te se daje klijentu tek nakon što se naplate svi nepodmireni dugovi od kupaca.³⁹ Ugovori o terminskom faktoringu mogu biti strukturirani sa ili bez regresa, poznati kao regresivni i bezregresivni faktoring.

3.4. Faktoring dospjeća

Factoring dospjeća je financijska model pri kojem tvrtka može prodati svoje fakture trećoj strani, koja se naziva faktor, u zamjenu za trenutnu gotovinu.⁴⁰ U ovom aranžmanu, tvrtka će primiti plaćanje za fakture na datum dospjeća ili unaprijed dogovoreni fiksni datum, na temelju tipičnih uvjeta plaćanja dužnika. Faktoring dospjeća može se obaviti sa ili bez regresa i nudi prednosti kao što su poboljšano predviđanje novčanog toka, vanjsko upravljanje potraživanjima i mogućnost produljenja rokova plaćanja bez dodatnih troškova.

Factoring dospjeća korisna je metoda za tvrtke s velikom količinom nepodmirenih faktura koje žele poboljšati svoj novčani tok. Prijenosom svojih faktura faktoru, tvrtke mogu ubrzati konverziju svojih potraživanja u prijeko potrebnu gotovinu, umjesto da čekaju da klijenti podmire svoje dugove. Ova strategija posebno je korisna za tvrtke koje rade s klijentima koji sporo plaćaju ili se suočavaju s privremenim financijskim ograničenjima. Iako faktoring dospjeća može biti vrijedno financijsko rješenje za poduzeća koja žele poboljšati svoj novčani tok, bitno je pažljivo procijeniti povezane troškove i rizike. Odabir uglednog i pouzdanog faktora ključan je za uspješnu suradnju.⁴¹

Nakon što faktura istekne na datum dospjeća, klijent faktoru plaća puni iznos. Faktor zatim oduzima njihovu unaprijed dogovorenu naknadu i prenosi preostali iznos na tvrtku.

³⁹ Parekh, op. cit.

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Ibid.

3.5. Ostale specifične vrste faktoringa

Uzimajući u obzir karakteristike klijenata, faktoring se može kategorizirati na domaći (tuzemni) i strani (inozemni) faktoring. Ovi različiti oblici faktoringa omogućuju tvrtkama da poboljšaju svoje financijske procese na domaćem i međunarodnom tržištu, uzimajući u obzir različita pravna i gospodarska okruženja.

Domaći faktoring se odnosi na financijski aranžman u kojem su sve uključene strane, uključujući pružatelja usluga faktoringa, dobavljača i kupca, rezidenti pod jurisdikcijom zakona koji uređuje devizne transakcije. Kako je propisano Zakonom o faktoringu⁴² sve uključene osobe moraju biti rezidenti unutar iste jurisdikcije. To znači da domaći faktoring uključuje transakcije koje se provode isključivo unutar granica određene zemlje, pri čemu se sve strane pridržavaju propisa propisanih zakonima te zemlje.

Brojne su prednosti povezane s domaćim faktoringom. Jedna prednost je ta što tvrtkama može omogućiti trenutni pristup novčanom toku prodajom njihovih potraživanja uz popust. To može pomoći u poboljšanju novčanog toka i likvidnosti, omogućujući tvrtkama da ispune svoje financijske obveze i ulažu u prilike za rast. Domaći faktoring može biti vrijedan financijski alat za tvrtke koje žele poboljšati novčani tok, smanjiti kreditni rizik i pojednostaviti svoje procese upravljanja kreditima.⁴³ Dodatno, domaći faktoring može pomoći poduzećima da smanje rizik od neplaćanja prijenosom kreditnog rizika na faktoring tvrtku. To može zaštititi poduzeća od gubitaka zbog loših dugova i nesolventnosti, omogućujući im da se usredotoče na svoje temeljne operacije bez brige o neplaćenim računima. Nadalje, domaći faktoring može omogućiti poduzećima pristup uslugama kreditnog upravljanja, uključujući kreditne provjere kupaca i usluge naplate zakašnjelih faktura. To također može pomoći poduzećima da poboljšaju svoje procese kreditne kontrole i smanje vrijeme i resurse potrošene na traženje plaćanja.⁴⁴

Poduzeća mogu imati koristi od brzog pristupa financiranju putem faktoringa, što im pomaže u poboljšanju novčanog toka. Osim toga, faktoring smanjuje kreditni rizik prijenosom odgovornosti na faktora, omogućujući prodavatelju da ublaži financijske rizike. Korištenje faktoringa povećava likvidnost poduzeća, osiguravajući im potrebna sredstva za tekuće poslovanje. Nadalje, faktoring oslobađa poduzeća administrativnog tereta upravljanja potraživanjima, pojednostavljajući njihove procese.⁴⁵ Inozemni faktoring uključuje najmanje

⁴² *Zakon o faktoringu*, op. cit.

⁴³ Factoring Internacional BanBif.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ Bakker, Klapper, i Udell, op. cit., 30.

jednu stranu koja je nerezident prema zakonu kojim se uređuje devizno poslovanje. To može uključivati pružatelja usluge faktoringa, dobavljača ili kupca, pri čemu je potreban samo jedan nerezidentni subjekt da bi se smatrao stranim faktoringom. Rezidentnost i nerezidentnost utvrđuju se temeljem zakona koji uređuju mjenjačko poslovanje.⁴⁶

Inozemni faktoring, koji se također naziva i međunarodni faktoring, obično uključuje četiri strane: dobavljača, domaćeg faktora u zemlji dobavljača, inozemnog kupca i stranog faktora u zemlji kupca. Ova vrsta faktoringa obično se koristi u globalnoj trgovini kao rezultat zamršenih pravnih, ekonomskih i kulturnih područja u različitim nacijama.⁴⁷

Inozemni faktoring nudi brojne pogodnosti poduzećima, uključujući povećanje novčanog toka, poboljšano upravljanje rizikom, proširene tržišne mogućnosti i poboljšanu učinkovitost u upravljanju potraživanjima.⁴⁸ Korištenjem inozemnih faktoring usluga, poduzeća mogu pristupiti trenutnim sredstvima iz svojih potraživanja, omogućujući glatko poslovanje i brži rast. Osim toga, inozemni faktoring omogućuje poduzećima da ublaže rizike povezane s neplaćanjem prijenosom odgovornosti prikupljanja plaćanja na faktoring tvrtku. To može zaštititi poduzeća od mogućih gubitaka i pomoći im u održavanju stabilnog novčanog toka. Nadalje, inozemni faktoring može pomoći poduzećima da uđu na nova međunarodna tržišta osiguravajući im potrebna financijska sredstva za ispunjavanje narudžbi i širenje baze klijenata. Prepuštanjem upravljanja potraživanjima specijaliziranoj tvrtki za faktoring, poduzeća mogu pojednostaviti svoje poslovanje i usredotočiti se na osnovne aktivnosti, što dovodi do povećane učinkovitosti i profitabilnosti. Prednosti inozemnog faktoringa su brojne i mogu uvelike koristiti poslovnim subjektima koje žele poboljšati svoju financijsku stabilnost i proširiti svoju globalnu prisutnost.⁴⁹

Osiguranje međunarodne naplate potraživanja vrijedan je alat za tvrtke koje se bave međunarodnom trgovinom jer im omogućuje prijenos rizika neplaćanja sa stranih kupaca na faktora. To smanjuje financijski rizik za prodavatelja i osigurava mu mir pri radu s nepoznatim tržištima. Općenito, međunarodni faktoring nudi niz prednosti poduzećima koje se bave međunarodnom trgovinom, od smanjenja financijskog rizika do poboljšanja likvidnosti i konkurentnosti. Korištenjem ovih usluga, poduzeća mogu s pouzdanjem i lakoćom upravljati složenošću globalnih tržišta. Osim što smanjuje rizik, međunarodno osiguranje naplate potraživanja također pomaže u poboljšanju likvidnosti poduzeća. Brzim dobivanjem sredstava

⁴⁶ Factoring Internacional BanBif, op. cit.

⁴⁷ Milenkovic-Kerkovic i Dencic-Mihajlov, „Factoring in the changing environment: legal and financial aspects,” 430.

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Gorenc, *Ugovor o faktoringu*, 15

za svoja međunarodna potraživanja, poduzeća mogu bolje upravljati svojim novčanim tokom i osigurati da imaju potrebne resurse za nesmetan nastavak poslovanja. Nadalje, faktor može pomoći poduzećima u upravljanju valutnim rizikom povezanim s fluktuirajućim tečajevima. Međunarodni faktoring također može povećati konkurentnost poduzeća na globalnom tržištu. Nudeći fleksibilnije uvjete plaćanja međunarodnim klijentima, tvrtke mogu privući više klijenata i osigurati vrijedne ugovore koji bi inače bili nedostižni.⁵⁰

Izvozni faktoring financijski je alat koji obično koriste poduzeća koja se bave međunarodnom trgovinom, a uključuje prodaju faktura ili potraživanja trećoj strani, poznatoj kao faktor, u zamjenu za trenutnu gotovinu. Na taj način izvoznik može ublažiti rizik od neplaćanja inozemnih klijenata i pristupiti prijeko potrebnom obrtnom kapitalu za financiranje tekućeg poslovanja. Faktor preuzima odgovornost za naplatu nepodmirenih dugova i može pružiti dodatne usluge kao što su kreditna zaštita i financiranje. Općenito, izvozni faktoring pomaže tvrtkama da pojednostave svoje upravljanje novčanim tokom i minimiziraju utjecaj kašnjenja ili neplaćanja na svoje poslovanje.

Factoring u kontekstu uvoza uobičajena je praksa u kojoj tvrtka kupuje proizvode ili usluge od međunarodnih dobavljača. U tom procesu financijska institucija u zemlji uvoznici preuzima ulogu prikupljanja uplata od kupaca i nudi financiranje tvrtki uvoznici. Ovaj aranžman pomaže pojednostaviti proces plaćanja i pruža financijsku potporu uvoznom poslovanju.⁵¹

Inozemni faktoring često uključuje veći broj ugovornih odnosa nego domaći faktoring. Ključni ugovorni odnosi uključuju: ugovor između pružatelja usluga uvoznog faktoringa i treće strane, poput banke, a može uključivati odredbe o osiguranju ili založno pravo na robu koja se prodaje. Ugovorom između pružatelja usluga izvoznog faktoringa i dužnika utvrđuju se uvjeti naplate potraživanja od dužnika. Ugovor između dobavljača i pružatelja usluga izvoznog faktoringa ocrtava odredbe i uvjete faktoring odnosa između dobavljača i faktora u zemlji dobavljača.

⁵⁰ Gorenc, „Factoringu slični načini financiranja,“ 1097.

⁵¹ Ibid., 1089.

4. Proces faktoringa

Proces faktoringa je višestruk i uključuje niz koraka koji zahtijevaju suradnju različitih pojedinaca, uključujući prodavatelja, faktora i kupca. U ovom poglavlju fokus je stavljen na korake u faktoringu, prikaz uključenih strana te prednosti i prepreke faktoringa.

4.1. Faze u procesu faktoringa

Proces faktoringa može se podijeliti u više važnih faza ili koraka od kojih je svaki osmišljen kako bi olakšao nesmetane transakcije i maksimalno iskoristio prednosti koje faktoring nudi. Sljedeći paragrafi pružaju detaljno objašnjenje ovih ključnih koraka.

Početni korak u procesu faktoringa je uspostavljanje ugovornog sporazuma između dobavljača i faktora. Ovaj ugovor oertava različite aspekte aranžmana faktoringa kao što su postotak predujma, uključene naknade, uvjeti u vezi s naplatom i prijenosom potraživanja te odgovarajuća prava i odgovornosti objiju strana. Dodatno, ugovaranje može uključivati čimbenike koji provode kreditnu procjenu kupaca kako bi se procijenili potencijalni rizici.⁵²

Nakon sklapanja ugovora dobavljač prenosi svoja potraživanja na faktora. Ovaj proces uključuje podnošenje faktura, popratne papirologije i svih dodatnih relevantnih pojedinosti o faktoru kako bi mogao pokrenuti postupak faktoringa.⁵³

Faktor provodi sveobuhvatno ispitivanje i provjeru valjanosti svih podnesenih zahtjeva kako bi osigurao da su istiniti i u skladu sa pravnim standardima. Ovaj postupak uključuje potvrđivanje legitimnosti faktura, ugovora s klijentima i druge relevantne papirologije kako bi se ublažio potencijal za prijevarne aktivnosti i slučajeve neplaćanja. Strogom provjerom autentičnosti ovih dokumenata, faktor ima za cilj održati integritet i pouzdanost transakcija koje se obrađuju.

Nakon temeljite provjere reklamacije, faktor će dobavljaču osigurati predujam. Ovo plaćanje obično se kreće od 70% do 90% izvorne vrijednosti potraživanja, dajući dobavljaču brz pristup prijeko potrebnim likvidnim sredstvima za svoje tekuće poslovne operacije.⁵⁴ Ovaj predujam

⁵² Klapper, op. cit., 3115.

⁵³ Bakker, Klapper, i Udell, op. cit., 30.

⁵⁴ Van der Does de Willebois, „The Use of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises,“ 44.

služi kao vrijedan resurs za dobavljača, omogućujući mu da nastavi učinkovito i djelotvorno poslovanje.

Upravljanje potraživanjima uključuje faktora koji preuzima kontrolu nad procesom potraživanja nakon izvršenog plaćanja predujma. To uključuje praćenje dospijeca plaćanja, slanje podsjetnika klijentima i provedbu strategija za naplatu nepodmirenih dugova. Faktor koristi svoje znanje i resurse kako bi zajamčio da se plaćanja izvrše promptno.⁵⁵

Proces naplate potraživanja uključuje faktora koji prima plaćanje od kupca za namirenje duga. Nakon odbitka svih naknada i troškova za faktoring usluge, preostali iznos se zatim plaća dobavljaču. To osigurava da dobavljač u konačnici dobije puni iznos koji mu duguje, umanjen za naknade koje naplaćuje faktor.⁵⁶

Ovaj strukturirani proces pruža dobavljačima brz i učinkovit način da pretvore svoje nepodmirene fakture u trenutnu gotovinu, čime se u konačnici povećava njihova financijska likvidnost i stabilnost. Faktoring tvrtke ključne su u jamčenju pravovremenih plaćanja i učinkovitog upravljanja rizicima, što u konačnici pojednostavljuje poslovanje dobavljača.

4.2. Uključene strane u proces faktoringa

Sukladno članku 7. Zakona o faktoringu (kratica: ZOF)⁵⁷ subjekti u poslovima faktoringa definirani su kao: (1) pružatelj usluge faktoringa, (2) dobavljač i (3) kupac. U određenim slučajevima, subjekt koji se bavi poslovima faktoringa također može preuzeti ulogu dužnika. U kontekstu međunarodnog faktoringa, subjekt također može biti pružatelj usluga faktoringa koji se nalazi u jurisdikciji kupca, osim ako domaći pružatelj usluga faktoringa ne odluči nuditi usluge izravno unutar države članice Europske unije u skladu sa slobodom pružanja usluga. Dakle, pravna kategorizacija subjekata uključenih u faktoring obuhvaća sve pojedince uključene u poslove faktoringa, neovisno o tome jesu li potpisnici ugovora ili pod utjecajem njegovih pravnih implikacija.⁵⁸

Pružatelj usluga faktoringa je fizička ili pravna osoba ovlaštena ZOF-om za pružanje usluga faktoringa. Definicija se može činiti kružnom jer u biti kaže da je pružatelj usluga faktoringa

⁵⁵ Bakker, Klapper, i Udell, op. cit., 30.

⁵⁶ Klapper, op. cit., 3115.

⁵⁷ *Zakon o faktoringu*, op. cit., čl. 7.

⁵⁸ Pavlović, „Dužno ponašanje sudionika u ispunjavanju obveza.“

netko tko pruža usluge faktoringa. No, važno je napomenuti da se netko može smatrati pružateljem usluga faktoringa, mora poštovati sve zakonske propise i dobiti potrebno ovlaštenje za obavljanje poslova faktoringa. Time se osigurava da samo kvalificirani subjekti mogu ponuditi usluge faktoringa u skladu sa zakonom.⁵⁹

Povlastica pružanja usluga faktoringa ograničena je na određenu skupinu subjekata kako je navedeno u članku 18. stavcima 1. i 2. ZOF-a.⁶⁰

Factoring društvo, faktoring društvo iz druge države članice Europske unije, podružnica faktoring društva iz treće države i faktoring društvo iz druge države članice Europske unije smatraju se kreditnom institucijom prema propisima koji uređuju poslovanje kreditnih institucija u Republici Hrvatskoj. To znači da pravo pružanja usluga faktoringa imaju samo trgovačka društva uređena posebnim zakonima, specijalizirana za bankarsko-financijsko poslovanje ili kreditne institucije. Ovo isključenje odnosi se na obrtnike i samozaposlene pojedince, jer oni obično nisu u mogućnosti ispuniti stroge financijske, stručne, kadrovske i organizacijske zahtjeve potrebne za obavljanje financijskih poslova. Ovo je ograničenje vjerojatno na snazi kako bi se očuvala stabilnost i funkcionalnost financijskog sustava osiguravajući da samo specijalizirane tvrtke s potrebnom stručnošću mogu ponuditi usluge faktoringa.⁶¹

Dobavljač je važan igrač u procesu faktoringa, budući da je on taj kojem se duguje plaćanje za robu ili usluge koje je pružio. Da bi se smatralo dobavljačem, poduzeće mora imati zakonsko pravo zahtijevati plaćanje od svog kupca. To znači da moraju imati mogućnost tražiti plaćanje za proizvode ili usluge koje su isporučili. Nadalje, dobavljač mora biti poslovni subjekt sa sposobnošću sudjelovanja u komercijalnim transakcijama.

Pravna osoba, kao što je obrtnik ili druga fizička osoba koja obavlja samostalnu djelatnost, može se u određenim situacijama izjednačiti s pravnom osobom. Osim toga, subjekti bez pravne osobnosti i dalje mogu sudjelovati u ekonomskim transakcijama, što dovodi do odnosa vjerovnik-dužnik. Definicija dobavljača u kontekstu ugovora o faktoringu isključuje potrošače iz svrstavanja u dobavljače, budući da je glavni cilj takvih ugovora osigurati financiranje poduzetnika prodajom novčanih potraživanja iz trgovačkih ugovora. Ti se ugovori obično sklapaju između iskusnih trgovaca koji razumiju rizike uključene u poslovne transakcije.⁶²

Prema ZOF-u, *kupac* se identificira kao poslovni subjekt koji duguje novac za objekt faktoringa. Slično dobavljaču, kupac mora posjedovati i poslovni subjektivitet i financijsku

⁵⁹ Pavlović, op. cit.

⁶⁰ *Zakon o faktoringu*, op. cit., čl. 18., st. 1 i 2.

⁶¹ Pavlović, op. cit., 582.

⁶² *Ibid.*, 587.

odgovornost prema vjerovniku za primljene proizvode ili usluge. Ova financijska obveza ključna je za utvrđivanje uloge klijenta u procesu faktoringa.⁶³

Što se tiče druge karakteristike, kupac postaje dužnik dobavljača jer je dužan ispuniti svoju financijsku obvezu, što je i bit faktoringa. Ova obveza proizlazi iz ugovora između kupca i dobavljača, pri čemu je dobavljač isporučio dogovorenu robu ili uslugu i u pravilu dopustio odgodu plaćanja, dok se kupac obvezao platiti navedeni iznos naknadno. Novčana potraživanja uključena u faktoring moraju biti lako prenosiva i naplativa, te se mogu lako provjeriti putem faktura i druge relevantne dokumentacije.⁶⁴

Pojam „nositelja troškova“ nije izričito naveden u zakonskim propisima, niti postoje posebna ograničenja o tome tko može preuzeti tu ulogu u ugovoru. To znači da nositelj troška može biti pravna osoba, npr. poslovni subjekt prema ZOF-u, ili fizička osoba. Obveze nositelja troškova proizlaze iz čl. 13. st. 2. ZOF-a, a podrazumijevaju preuzimanje tereta plaćanja faktoring naknade, upravne pristojbe, kamata i svih ostalih troškova predviđenih ugovorom u ime dobavljača.⁶⁵

Ne postoji zahtjev da pojedinac pokrije troškove. To znači da pojedinac koji je odgovoran za troškove može biti odgovoran za plaćanje samo putem pravno obvezujućeg ugovora, kako je navedeno u ZOF-u. Osim toga, ovaj ugovor mora biti dokumentiran u pisanom obliku i uključivati pojedinosti o strani koja je odgovorna za troškove, prirodu i opseg njihove obveze, što može uključivati pokrivanje svih ili samo određenih financijskih odgovornosti koje nameće davatelj.⁶⁶

Zaključno, evidentno je da su subjekti za faktoring ključni za održavanje financijskog zdravlja i stabilnosti poduzeća nudeći niz rješenja za faktoring. Suradnja između pružatelja usluga faktoringa, dobavljača, kupaca i onih koji su odgovorni za snošenje troškova ključna je za glatko i sigurno izvršenje transakcija faktoringa, što u konačnici pridonosi čvrstom i pouzdanom poslovnom okruženju. Međudjelovanje između ovih entiteta ključno je za osiguravanje likvidnosti i stabilnosti u poslovnom okruženju koje se stalno razvija.

⁶³ Loc. cit.

⁶⁴ Loc. cit.

⁶⁵ *Zakon o faktoringu*, op. cit., čl. 13., st. 2.

⁶⁶ Pavlović, op. cit., 589.

4.3. Prednosti i izazovi faktoringa

Factoring je vrijedna financijska strategija koja nudi niz prednosti, ali također predstavlja i neke prepreke za poduzeća. U sljedećim paragrafima navedene su prednosti i izazovi faktoringa, temeljeni na relevantnim iuvorima kako bi pružili sveobuhvatnu analizu.

Korištenje usluga faktoringa omogućuje poduzećima da poboljšaju svoju financijsku likvidnost pružajući im trenutnu gotovinu za njihova nepodmirena potraživanja. Ova povećana likvidnost osnažuje poduzeća da učinkovito financiraju svoje svakodnevne operacije, brzo reagiraju na nove tržišne prilike, alociraju resurse prema rastu i inovacijama i pravodobno ispunjavaju svoje financijske obveze. U konačnici, factoring igra ključnu ulogu u jačanju financijske fleksibilnosti i agilnosti poduzeća u upravljanju poslovnim krajolikom koji se stalno mijenja.⁶⁷

Ublažavanje kreditnog rizika ključna je prednost faktoringa bez regresa, budući da prebacuje teret neplaćanja s dobavljača na faktora. Ovaj aranžman pruža osjećaj financijske sigurnosti za dobavljača, dopuštajući im da se koncentriraju na svoje osnovne poslovne operacije bez stalne brige o potencijalnim gubicima zbog neispunjavanja obveza kupaca. Preuzimajući rizik neplaćanja, faktor u biti djeluje kao sigurnosna mreža za dobavljača, štiteći ga od neizvjesnosti tržišta.⁶⁸

Profesionalno upravljanje potraživanjima uključuje treću osobu koja preuzima odgovornost za upravljanje potraživanjima, što u konačnici olakšava teret dobavljača u smislu administrativnih poslova. To uključuje praćenje rokova plaćanja, izdavanje opomena i naplatu potraživanja, omogućujući dobavljaču da svoje vrijeme i energiju posveti svojim primarnim poslovnim funkcijama.⁶⁹

Jedan od učinkovitih načina da poduzeća poboljšaju svoju kreditnu sposobnost je korištenje faktoringa budući da se factoring ne bilježi kao dug u njihovim bilancama. Kao rezultat toga, poduzeća mogu osigurati povoljnije uvjete za druge vrste financiranja i u konačnici poboljšati svoj kreditni rejting.⁷⁰ To može otvoriti mogućnosti poduzećima za pristup dodatnom financiranju i proširenje poslovanja. U konačnici, korištenje faktoringa može biti strateška financijska odluka koja može pozitivno utjecati na cjelokupno financijsko zdravlje poduzeća i njegovu financijsku stabilnost.

⁶⁷ Klapper, op. cit., 3112.

⁶⁸ Van der Does de Willebois, op. cit., 41.

⁶⁹ Bakker, Klapper, i Udell, op. cit., 32.

⁷⁰ Lazibat i drugi, op. cit.

Troškovi povezani s faktoringom mogu biti značajni jer faktori često naplaćuju visoke naknade i kamate. Ti troškovi mogu smanjiti profit, osobito ako su njihove profitne marže već male. Za poduzeća je ključno da temeljito procijene financijske implikacije faktoringa prije nego što odluče jesu li koristi veće od troškova.⁷¹

Jako oslanjanje na faktoring kao model financiranja može rezultirati smanjenjem financijske autonomije poduzeća i povećanim oslanjanjem na vanjske izvore financiranja. Ključno je da poduzeća pažljivo osmisle strategiju i koriste faktoring na promišljen način kako bi spriječila da postanu previše ovisna o ovom modelu financiranja.⁷²

Složenost ugovora o faktoringu ne može se podcijeniti, jer oni često uključuju zamršene odredbe i uvjete koji se moraju temeljito pregledati kako bi se spriječili potencijalni nesporazumi ili pravna pitanja. Preporučuje se da poduzeća angažiraju pravne stručnjake kako bi u potpunosti razumijeli odredbe ugovora i bili svjesni potencijalnih posljedica koje on može imati na njihovo poslovanje.⁷³ Stoga je ključno da poduzeća oprezno i temeljito pristupe pregovorima o ugovoru kako bi osigurala glatko i uspješno partnerstvo sa svojim pružateljem faktoringa.

Sposobnost utjecaja na odnose s kupcima ključni je aspekt faktoringa. Ako klijenti nisu dobro informirani o procesu ili oklijevaju raditi s faktoring tvrtkom, to može dovesti do zategnutih odnosa s dobavljačima. Učinkovita komunikacija s klijentima o faktoringu ključna je za sprječavanje bilo kakve pogrešne komunikacije i održavanje pozitivnih poslovnih veza.⁷⁴ Ovo naglašava važnost upravljanja odnosima s klijentima u kontekstu faktoringa a u cilju osiguranja normalnog odvijanja transakcija i razvoja stalnih partnerstva.

Prema svemu prethodno navedenom, faktoring može imati pozitivan učinak na financijsko zdravlje poduzeća povećanjem novčanog toka i smanjenjem rizika. Međutim, važno je da poduzeća budu svjesna mogućih prepreka koje mogu nastati s faktoringom. Za poduzeća je ključno temeljito procijeniti prednosti i nedostatke faktoringa, uspostaviti transparentne ugovore i razviti učinkovite strategije za održavanje jakih odnosa s kupcima. Razumijevanjem složenosti faktoringa, poduzeća mogu donositi odluke na temelju dobrih informacija i uključiti faktoring kao model financiranja u svoje poslovanje.

⁷¹ Van der Does de Willebois, op. cit., 46.

⁷² Bakker, Klapper, i Udell, op. cit., 39.

⁷³ Klapper, op. cit., 3115.

⁷⁴ Lazibat i drugi, op. cit.

5. Faktoring u Republici Hrvatskoj i svijetu

Faktoring je široko korištena financijska usluga diljem svijeta, a brojne zemlje prihvaćaju ovu praksu kako bi poduprle poduzeća u boljem upravljanju njihovim novčanim tokom i smanjenju financijskih rizika. U današnjem globalnom gospodarstvu, faktoring igra ključnu ulogu u olakšavanju trgovine i osiguravanju nesmetanog poslovanja. Njegova popularnost nastavlja rasti dok poduzeća traže učinkovite načine poboljšanja svojeg financijskog zdravlja i optimiziranja radnog kapitala.⁷⁵

Faktoring je stekao popularnost kao financijski alat u Republici Hrvatskoj, a sve je više poduzeća shvatilo prednosti koje nudi za povećanje likvidnosti i učinkovito upravljanje svojim potraživanjima. Iako je još uvijek u ranoj fazi razvoja u usporedbi sa zapadnim zemljama, praksa faktoringa u Hrvatskoj sve više uzima maha.⁷⁶

Prema informacijama *Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga* (kratica: HANFA), faktoring industrija u Hrvatskoj je u stalnom porastu. Najnoviji podaci iz 2022. godine pokazuju porast ukupne vrijednosti otkupljenih potraživanja, što ilustrira sve veće prihvaćanje faktoringa među poduzećima u Hrvatskoj. Izvješće HANFA-e također otkriva da faktoring tvrtke sa sjedištem u Zagrebu dominiraju tržišnim udjelom u zemlji.⁷⁷

U Hrvatskoj, Zakon o faktoringu uređuje pravnu strukturu faktoringa, ocrtavajući uloge, odgovornosti i zahtjeve za subjekte koji se bave poslovima faktoringa. Da bi poslovale u industriji faktoringa, tvrtke se moraju pridržavati strogih kriterija financijske stabilnosti i stručnosti, čime se osigurava pouzdanost i sigurno okruženje unutar tržišta faktoringa.

Hrvatsko tržište faktoringa nailazi na prepreke zbog nedostatka svijesti među poduzetnicima o prednostima faktoringa i zamršene zakonske regulative koja može odvratiti manje tvrtke od korištenja. Unatoč tome, kako se obrazovanje o ovoj temi bude širilo i pojavljivalo se više pozitivnih iskustava korištenja faktoring usluga, predviđa se da će tržište doživjeti kontinuirani rast i napredak u budućnosti.⁷⁸

U Hrvatskoj na tržištu djeluju faktoring društva koja pružaju niz usluga faktoringa kao što su regresni i neregresni faktoring, kako u zemlji tako i u inozemstvu. Ova društva igraju ključnu ulogu u pružanju pomoći malim i srednjim poduzećima kojima je otežana mogućnost dobivanja konvencionalnih izvora financiranja.

⁷⁵ Lazibat i drugi, op. cit.

⁷⁶ Ibid.

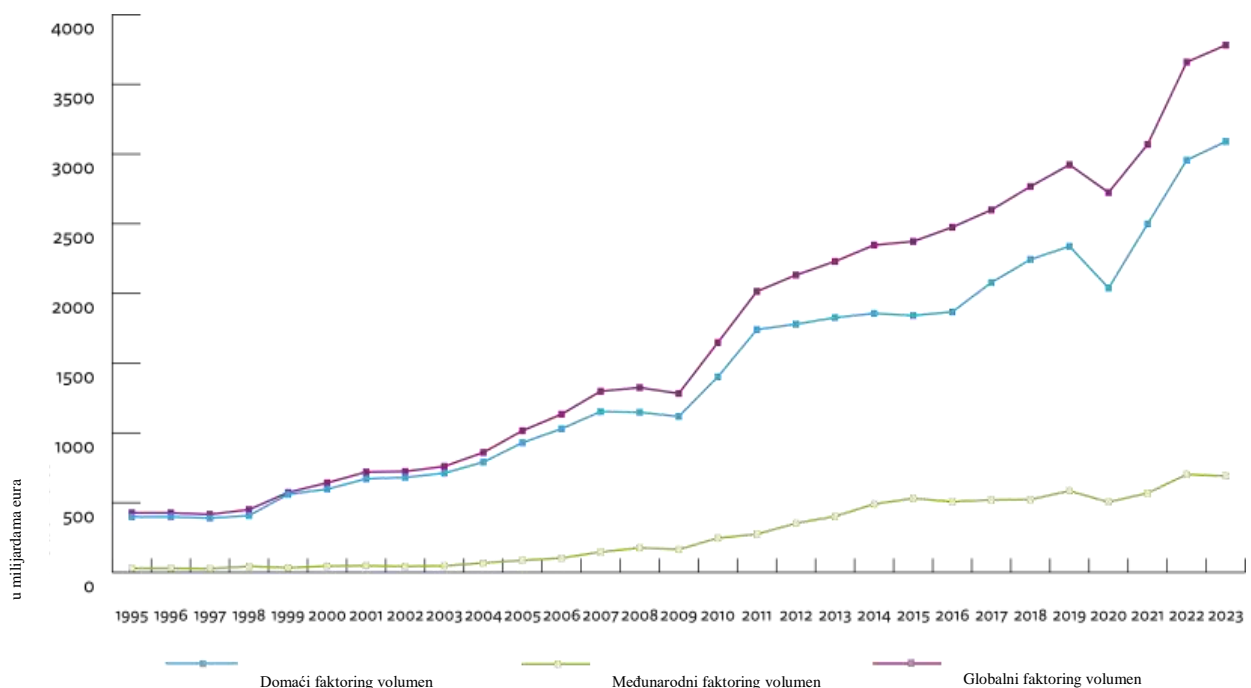
⁷⁷ HANFA, „Statistika.“

⁷⁸ Ibid.

Hrvatska narodna banka (kratica: HNB) ima značajnu ulogu u nadzoru i regulaciji tržišta faktoringa, osiguravajući da se faktoring društva pridržavaju svih zakonskih zahtjeva i standarda. Ovaj nadzor HNB-a pomaže u ulijevanju povjerenja i pouzdanosti u korištenje faktoringa kao financijskog alata⁷⁹ Iako postoje prepreke koje treba prevladati, faktoring nudi brojne prednosti za poduzeća, poput povećanja novčanog toka, minimiziranja kreditnog rizika i dobivanja stručnog upravljanja potraživanjima. Kako sve više poduzeća postaje svjesno ovih prednosti, očekuje se da će se industrija faktoringa u Hrvatskoj nastaviti širiti.⁸⁰

Uzimajući u obzir cijeli svijet, faktoring je vrlo priznat i često korišten kao model financiranja. Prema izvješću *Factors Chain International* (kratica: FCI), međunarodno tržište faktoringa doživljava kontinuiranu ekspanziju, a ukupna vrijednost transakcija faktoringa premašuje 2,5 trilijuna eura godišnje.⁸¹ To pokazuje značajan utjecaj i rasprostranjenost faktoringa na globalnoj razini.

Na sljedećoj slici prikazan je razvoj globalnog volumena faktoringa od 1995. do 2023. godine (u milijardama eura).



Slika 1. Razvoj globalnog volumena faktoringa od 1995. do 2023. godine

Izvor: Preuzeto s Factors Chain International, „Factoring Statistics,“ https://fci.nl/en/factoring-statistics?language_content_entity=en (pristupljeno 30. srpnja 2024.).

⁷⁹ Hrvatska narodna banka, „Financijski izvještaji.“

⁸⁰ Ibid.

⁸¹ Factors Chain International, „Global Factoring Statistics.“

Europa je prepoznata kao vrlo napredno tržište faktoringa, sa zemljama poput Velike Britanije, Njemačke, Francuske i Italije na čelu njegovog korištenja. Faktoring se pojavio za mala i srednja poduzeća (SME) u tim zemljama, pomažući im u učinkovitom upravljanju novčanim tokom i minimiziranju potencijalnih rizika povezanih s neplaćanjem. Široko prihvaćanje i uspjeh faktoringa u Europi naglašavaju njegovu važnost u potpori poduzećima i promicanju financijske stabilnosti u regiji.⁸² „Ukupni promet za industriju faktoringa i komercijalnog financiranja diljem Europe u 2023. dosegao je 2 bilijuna 44 milijarde eura.“⁸³

Azijski kontinent trenutačno doživljava značajan porast u razvoju faktoring industrije, a Kina i Indija prednjače u tom rastu. Kinesko tržište faktoringa širi se velikom brzinom, uglavnom zahvaljujući vladinoj potpori i priznanju ključne uloge koju faktoring igra u poticanju trgovine i jačanju rasta malih i srednjih poduzeća (SME). Nasuprot tome, Indija koristi faktoring kao sredstvo za podršku svom živahnom sektoru malih i srednjih poduzeća, koji se susreće s poteškoćama u dobivanju konvencionalnih opcija financiranja.⁸⁴

Faktoring je uobičajena financijska praksa u Sjedinjenim Državama u raznim industrijama kao što su proizvodnja, transport i maloprodaja već dugi niz godina. Američka industrija faktoringa dobro je uspostavljena i raznolika, sa širokim rasponom specijaliziranih tvrtki koje nude rješenja za faktoring po mjeri kako bi zadovoljila jedinstvene zahtjeve svojih klijenata.⁸⁵

Posljednjih je godina Latinska Amerika svjedočila rastućem trendu prema korištenju usluga faktoringa, a prednjače zemlje poput Brazila i Meksika. Faktoring je postao popularan financijski alat u ovoj regiji, služeći kao ključno sredstvo za povećanje novčanog toka i ublažavanje kreditnih rizika, posebno za mala i srednja poduzeća (SME) koja se suočavaju s izazovima u dobivanju tradicionalnih oblika financiranja. Latino-američko udruženje faktoringa ističe značaj faktoringa kao strateškog rješenja za poduzeća u Latinskoj Americi.⁸⁶

Zaključno, faktoring se pojavio kao značajan alat za financiranje i upravljanje likvidnošću na globalnoj razini, s različitim razinama usvajanja i napretka u različitim regijama. U Hrvatskoj je faktoring tržište možda relativno novo, ali doživljava značajan rast i napredak zahvaljujući boljem pristupu informacijama i evoluciji zakonskih propisa. Europa, Azija, Sjedinjene Države i Latinska Amerika ističu se kao primarna tržišta na kojima faktoring služi kao ključan sustav podrške u financiranju i u svakodnevnom poslovanju malih i srednjih poduzeća.

⁸² Ibid.

⁸³ EUF (EU Federation Factoring & Commercial Finance), „Annual Factoring Dana“. <https://euf.eu.com/data-statistics/annual-factoring-data.html>.“

⁸⁴ Asian Development Bank, „Asian Development Outlook (ADO) 2022.“

⁸⁵ Commercial Finance Association (CFA). „The State of Factoring in the U.S., 2023.“

⁸⁶ Ibid.

6. Primjena faktoringa u poslovnoj praksi

Factoring je uobičajeno korištena praksa u brojnim globalnim industrijama za povećanje novčanog toka, ublažavanje kreditnog rizika i osiguranje učinkovitog upravljanja potraživanjima. U nastavku rada prikazuju se primjeri dobre prakse u primjeni faktoringa, odnosno donose se detaljne studije slučaja koje prikazuju uspješnu implementaciju faktoringa, primjere njegove primjene u različitim sektorima te iskustva i povratne informacije zadovoljnih faktoring klijenata. Navedeno je prikazano iz već dostupnih sekundarnih izvora, odnosno dostupnih znanstvenih radova i drugih objavljenih izvora.

6.1. Primjeri primjene faktoringa u praksi

Factoring se pokazao kao dobra financijska strategija za povećanje novčanog toka i upravljanje nepodmirenim računima u brojnim sektorima diljem svijeta, uključujući i Hrvatsku. Sljedeće detaljne analize iz Njemačke, Sjedinjenih Američkih Država i Hrvatske, odnosno prikazane studije slučaja primjene faktoringa dokazuje njegove prednosti i ulogu u rješavanju financijskih prepreka i poticanju širenja poslovanja.

U studiji slučaja koja je uključivala malu proizvodnu tvrtku smještenu u *Njemačkoj*, tvrtka je imala poteškoće s protokom novca kao rezultat produljenih rokova plaćanja od svojih klijenata. Produženi rokovi plaćanja ograničili su sposobnost tvrtke da brzo podmiri vlastite financijske obveze prema dobavljačima i spriječili mogućnost da prošire svoje poslovanje. Kako bi riješila ovaj problem, tvrtka je odlučila koristiti faktoring bez regresa kao rješenje za dobivanje potrebnih sredstava za pokrivanje operativnih troškova i podršku inicijativama za rast poslovanja.

*Korištenjem faktoringa bez regresa, društvo je uspjelo kreditni rizik prebaciti na faktoring društvo, čime je osigurana sigurnost naplate potraživanja.*⁸⁷ Ova strateška odluka u konačnici je pomogla tvrtki ublažiti izazove s likvidnošću i osigurala im financijska sredstva potrebna za održavanje i proširenje poslovanja. Zahvaljujući uspješnom partnerstvu s obližnjom tvrtkom za faktoring, tvrtka je uspjela poboljšati svoj novčani tok, ublažiti prijetnju neplaćanja i povećati svoju proizvodnju za značajnih 20% tijekom prve godine usvajanja usluga faktoringa. Povećana

⁸⁷ Factors Chain International (FCI), op. cit.

likvidnost omogućila je brza ulaganja u vrhunske strojeve i tehnologiju, čime se povećala njihova tržišna konkurentnost.⁸⁸

U studiji slučaja koja je uključivala informatičku tvrtku sa sjedištem u *Sjedinjenim Američkim Državama*, tvrtka je odlučila koristiti regresni faktoring kao sredstvo za podršku svom eksponencijalnom rastu. Unatoč sve većoj bazi klijenata, tvrtka se borila s produženim rokovima plaćanja što je predstavljalo poteškoće u upravljanju dosljednim novčanim tokom. Okretanjem faktoringu tvrtka je uspjela racionalizirati naplatu svojih potraživanja i pristupiti vitalnim sredstvima potrebnim za daljnje poboljšanje i inoviranje svojih softverskih rješenja. *Ova strateška odluka ne samo da je ublažila financijska ograničenja, već je i potaknula tvrtku prema održivom uspjehu i širenju u konkurentnoj IT industriji.* Implementacija regresnog faktoringa omogućila je tvrtki pristup 80% ukupne vrijednosti svojih potraživanja unaprijed, a preostali iznos, umanjen za sve povezane naknade, isplaćuje se nakon što klijenti ispune svoje obveze plaćanja. *Ova financijska strategija ne samo da je olakšala ulazak tvrtke na nova globalna tržišta, već je rezultirala i značajnim rastom prihoda od 30% u razdoblju od dvije godine.* Poboljšani novčani tok osiguran regresnim faktoringom također je osnažio tvrtku da brzo iskoristi prilike na tržištu u nastajanju, što je u konačnici povećalo njihovu prisutnost na tržištu i konkurentnost.⁸⁹

U studiji slučaja koja je uključivala tvrtku u *Hrvatskoj*, tvrtka se našla u problemima s likvidnošću koji proizlaze iz produljenih rokova plaćanja s klijentima. Sa značajnim operativnim troškovima kao što su gorivo, održavanje vozila i plaće vozača koje je trebalo podmiriti, tvrtka se borila održati korak zbog kašnjenja u primanju uplata. Kako bi riješila ovu financijsku prepreku, tvrtka je odlučila upotrijebiti regresni faktoring kao rješenje. *Suradnja s obližnjom tvrtkom za faktoring omogućila je tvrtki pristup 85% vrijednosti njihovih nepodmirenih faktura unaprijed, što je dovelo do značajnog povećanja njihovog novčanog toka i otvorilo put za proširenje inventara vozila. Kroz korištenje usluga faktoringa, tvrtka je uspješno održavala dosljedno ispunjavanje svojih financijskih obveza, poboljšala svoje standarde pružanja usluga kupcima i naposljetku zabilježila značajan porast svoje prisutnosti na lokalnom tržištu.*⁹⁰ U studiji slučaja koja uključuje istaknutog proizvođača proizvoda u Hrvatskoj, tvrtka Pterokemija d.d. je odlučila koristiti regresni faktoring za rješavanje problema s novčanim tokovima usred značajnog razdoblja širenja. Sa značajnom bazom klijenata koju karakteriziraju produženi rokovi plaćanja, tvrtka se suočila s poteškoćama u učinkovitom

⁸⁸ Factors Chain International (FCI), op. cit.

⁸⁹ Commercial Finance Association (CFA), op. cit.

⁹⁰ Ibid.

upravljanju njihovom likvidnošću. *Iskorištavanjem faktoringa bez regresa, uspjela je prenijeti kreditni rizik na faktoring tvrtku, čime je zajamčila povrat svojih nenaplaćenih potraživanja bez obzira na financijske mogućnosti svojih klijenata.* Ova se odluka pokazala ključnom u očuvanju financijske stabilnosti tvrtke i olakšavanju njihove kontinuirane putanje rasta.⁹¹

Korištenjem faktoringa bez regresa, tvrtka je uspješno osigurala početni kapital na temelju svojih potraživanja, što im je omogućilo financiranje proširenja proizvodnih kapaciteta. Provedba ove financijske strategije rezultirala je značajnim rastom prihoda od 25% u prvoj godini usvajanja faktoringa. Ova povećana financijska stabilnost omogućila je tvrtki da se nastavi širiti, uvesti inovacije i krenuti na nova tržišta.⁹²

Zaključno, predstavljene studije slučaja pokazuju različite primjere u kojima faktoring može poslužiti kao vrijedan alat za povećanje novčanog toka, ublažavanje kreditnih rizika i poticanje širenja poslovanja u različitim sektorima. Ispitivanjem uspješnih implementacija u Njemačkoj, SAD-u i Hrvatskoj, postaje evidentno da faktoring ima važnu ulogu u jačanju financijskog zdravlja i održivosti poduzeća.

6.2. Primjeri primjene faktoringa u različitim industrijama

Faktoring se može prilagoditi specifičnim zahtjevima različitih sektora. Sa svojom sposobnošću da ponudi brzi novčani tok iskorištavanjem potraživanja od kupaca, faktoring je prikladan za širok raspon industrija.

Građevinska industrija poznata je po dugim rokovima plaćanja, budući da projekti mogu trajati kroz dulje vremensko razdoblje, u rasponu od mjeseci do čak godina. Ovi produženi rokovi plaćanja mogu imati veliki utjecaj na financijsko zdravlje građevinskih tvrtki, jer se bore da održe dovoljnu likvidnost da pokriju troškove kao što su plaćanje dobavljačima, troškovi rada i drugi režijski troškovi. U Hrvatskoj se građevinska tvrtka našla pred izazovima novčanog tijeka zbog produljenih rokova plaćanja na svojim dugoročnim projektima. Kako bi riješila ovaj problem, tvrtka se okrenula faktoringu kao rješenju. Surađujući s tvrtkom za faktoring, mogli su pristupiti 80% fakturiranom iznosu unaprijed, što je bilo ključno za osiguranje pravovremenih plaćanja njihovim dobavljačima i održavanje kontinuiteta funkcioniranja

⁹¹ HANFA, *Izješće o tržištu faktoringa.*

⁹² Erste Factoring. „Kako faktoring pomaže tvrtkama u rastu.“

projekta. Ova injekcija sredstava omogućila je tvrtki da izbjegne financijske prepreke i uspješno završi projekt. Po završetku projekta, preostala potraživanja su podmirena, nakon odbijanja primjenjivih naknada, čime je dodatno poboljšana financijska pozicija tvrtke.⁹³

U maloprodaji, poduzeća često doživljavaju fluktuacije u prihodima tijekom godine zbog sezonskih čimbenika. Tijekom velikih razdoblja primjerice blagdana ili ljetnih rasprodaja, dolazi do porasta potražnje potrošača za proizvodima, što dovodi do potrebe za povećanjem razine zaliha i proizvodnje. Međutim, nakon što prođu ove prometne sezone, prihod bi mogao naglo pasti, što predstavlja izazov za trgovce na malo u učinkovitom upravljanju njihovim novčanim tokom.⁹⁴

Tijekom blagdanske sezone, hrvatska tvrtka za *prodaju sportske opreme* našla se u potrebi za financiranjem kako bi podržala svoje povećane potrebe proizvodnje i zaliha. Tvrtka se suočila s izazovom opskrbe dovoljnom količinom proizvoda kako bi zadovoljila veliku potražnju tijekom vrhunca sezone, dok se suočavala s kašnjenjima u primanju uplata od kupaca do završetka razdoblja blagdanske prodaje. Okretanjem faktoringu kao rješenju, tvrtka je mogla unaprijed pristupiti sredstvima na temelju svojih nepodmirenih faktura. To im je omogućilo da učinkovito financiraju svoje povećane razine proizvodnje i nabave dodatne zalihe, osiguravajući da budu dobro opremljeni da zadovolje zahtjeve kupaca tijekom najprometnijeg doba godine. Kao rezultat toga, tvrtka je doživjela porast prodaje i prihoda, zahvaljujući njihovoj strateškoj upotrebi faktoringa.⁹⁵

Zdravstvena industrija, koja obuhvaća različite zdravstvene ustanove poput bolnica i klinika, često se suočava s izazovima zbog produljenih rokova naplate koje nameću osiguravajuća društva i vladina tijela. Ovi produljeni rokovi plaćanja mogu imati značajan utjecaj na financijsko zdravlje pružatelja zdravstvenih usluga, potencijalno ometajući njihovu sposobnost da dosljedno pružaju vrhunske zdravstvene usluge pacijentima.⁹⁶

U Hrvatskoj je jedna privatna klinika pronašla rješenje za svoje financijske probleme korištenjem usluga faktoringa kako bi pojednostavila svoj postupak potraživanja od osiguravajućih društava. Klinika se borila s odgođenim plaćanjem za pružene usluge, što je dovelo do problema s protokom novca koji su spriječili njihovu sposobnost da ulažu u potrebnu opremu. Kroz partnerstvo s faktoring tvrtkom, klinika je mogla pristupiti do 85% vrijednosti svojih nepodmirenih računa unaprijed, što im je omogućilo održavanje financijske stabilnosti i nastavak pružanja vrhunskih zdravstvenih usluga svojim pacijentima bez prekida. Preostali

⁹³ Factors Chain International (FCI), op. cit.

⁹⁴ Ibid.

⁹⁵ Ibid.

⁹⁶ Ibid.

iznos, umanjen za sve primjenjive naknade, isplaćen je klinici nakon što su osiguravajuća društva podmirila svoje račune. Ovaj inovativni pristup ne samo da je riješio trenutne financijske izazove klinike, već je i otvorio put održivom rastu i uspjehu u zdravstvenoj industriji.⁹⁷

Zaključno se može zaključiti da se faktoring koristi u različitim industrijama kao pouzdano financijsko rješenje. Od građevinskih tvrtki koje prolaze kroz produljena razdoblja plaćanja do maloprodajnih poduzeća koja se nose s fluktuacijama prihoda tijekom vrhunca sezone i zdravstvenih ustanova koje osiguravaju financijsku stabilnost za neprekinute usluge, faktoring se dosljedno pokazao kao vrijedan alat. Ovi primjeri služe kao jasne demonstracije kako faktoring može učinkovito riješiti financijske prepreke i utjecati na poboljšanje cjelokupnog poslovanja.

6.3. Iskustva i povratne informacije korisnika faktoringa

Faktoring je financijski alat koji se pokazao vrlo korisnim za poduzeća u različitim industrijama, doprinoseći poboljšanju njihovih ukupnih poslovnih funkcija.⁹⁸ Oni koji često koriste faktoring ističu brojne prednosti, kao što su povećani novčani tok, smanjeni administrativni zadaci i zaštita od potencijalnih kreditnih rizika.⁹⁹ Sljedeći paragrafi opisuju će različita pozitivna iskustva korisnika odnosno pozitivan utjecaj stvarne primjene faktoringa na poslovanje poduzeća.

Povećana likvidnost ključna je prednost faktoringa koju iskuse mnoga poduzeća. Korištenjem faktoringa, poduzeća mogu ubrzati naplatu svojih potraživanja, što im u konačnici omogućuje da ispune svoje financijske obveze i financiraju inicijative za proširenje bez potrebe da se oslanjaju na dobivanje dodatnih zajmova ili kredita.¹⁰⁰

Član *prehrambene industrije* podijelio je svoje iskustvo o faktoringu, ističući značajne prednosti koje je donio njihovom poslovanju. Korištenjem faktoringa uspjeli su učinkovito upravljati svojim novčanim tokom, što im je omogućilo povećanje proizvodnih kapaciteta bez dodatnog zaduživanja. Ubrzana naplata potraživanja omogućila im je financijsku fleksibilnost

⁹⁷ Commercial Finance Association (CFA), op. cit.

⁹⁸ Factors Chain International (FCI), op. cit.

⁹⁹ Ibid.

¹⁰⁰ Ibid.

za ulaganje u inovativne tehnologije i povećanje učinkovitosti proizvodnje. Posljedično, njihov je prihod zabilježio značajan porast od 15% unutar prve godine implementacije faktoringa u njihovu financijsku strategiju.¹⁰¹ Ovaj primjer o primjeni faktoringa i postignutom poslovnom uspjehu služi kao primjer i dokaz pozitivnog utjecaja koji faktoring može imati za poduzeća koje žele optimizirati svoje financijsko upravljanje i potaknuti rast.

Ublažavanje administrativnih zadataka još je jedna prednost koju korisnici smatraju dragocjenom pri korištenju usluga faktoringa. Prepuštanjem odgovornosti upravljanja potraživanjima faktoring društvima, poduzeća mogu preusmjeriti svoju pozornost na svoje primarne djelatnosti i dugoročne ciljeve.

Korištenjem usluga faktoringa, *financijski odjel unutar maloprodajne korporacije* uspio je preusmjeriti svoju pozornost na više strateških inicijativa umjesto da bude vezan za dosadan proces praćenja naplate.¹⁰² Izdavanjem administrativnih odgovornosti povezanih s potraživanjima tvrtki za faktoring, financijski tim je uspio preusmjeriti svoje napore na aktivnosti kao što su analiza tržišta i osmišljavanje planova za buduće širenje. Ova promjena fokusa u konačnici je rezultirala poboljšanom raspodjelom resursa i povećanjem profitabilnosti tvrtke.¹⁰³

Jedna od ključnih prednosti faktoringa bez regresa je zaštita od kreditnog rizika koju nudi, osobito korisna za poduzeća koje rade s nepoznatim ili neprovjerenim klijentima. Ova zaštita osigurava bezbrižnost tvrtkama koje se žele proširiti na nova tržišta, dopuštajući im da se koncentriraju na prilike za rast bez stalnog straha od potencijalnih neplaćanja.

Istaknuta multinacionalna *IT korporacija* uspješno je iskoristila faktoring bez regresa unutar svojih operacija. Implementacijom faktoringa tvrtka je uspjela preusmjeriti svoj fokus na istraživanje i širenje na nova tržišta, neopterećena zabrinutošću zbog potencijalnih neispunjenja obveza.¹⁰⁴ S uvjerenjem da se njihovim rizikom neplaćanja učinkovito upravlja, tvrtka je samouvjerenom krenula na nova područja i diverzificirala svoju bazu klijenata. Ovaj strateški potez u konačnici je olakšao njihovu povećanu prisutnost na globalnom tržištu, što je kulminiralo rastom prihoda od 25% u razdoblju od dvije godine, kako je izvijestilo Udruženje za komercijalne financije (Commercial Finance Association) 2023. godine.¹⁰⁵

¹⁰¹ Factors Chain International (FCI), op. cit.

¹⁰² EUF, „A win-win form of funding; financing economic growth while ensuring financial stability; Factoring benefits.“

¹⁰³ Ibid.

¹⁰⁴ Commercial Finance Association (CFA), op. cit.

¹⁰⁵ Ibid.

Zaključak

Factoring je postao sve više priznat kao vrijedno i prilagodljivo rješenje za poduzeća koje traže alternativne mogućnosti financiranja. Nudi mnoštvo prednosti koje mogu uvelike poboljšati ukupnu operativnu i financijsku uspješnost poduzeća. Omogućujući brzu transformaciju potraživanja od računa u gotovinu, factoring se pokazao osobito povoljnim za poduzeća koje se suočavaju s produženim ciklusima plaćanja i izazovima novčanog toka. Ovaj model financiranja omogućuje poduzećima da brzo ispune svoje financijske obveze, alociraju sredstva za uspješnije poslovanje i izbjegnu dodatno zaduživanje koje bi moglo imati negativan učinak na njihov financijski položaj.

Povećanje likvidnosti ključna je prednost korištenja usluga factoringa. Primjenom factoringa, tvrtke mogu pristupiti trenutnom novčanom toku iz svojih nepodmirenih faktura, što im omogućuje brzo podmirenje dugova i raspodjelu sredstava, te pridonosi održavanju operativne stabilnosti. Navedeni primjeri dobre prakse korištenja factoringa kao modela za financiranje pokazuju pozitivne rezultate i pozitivan utjecaj na poslovni rezultat. Tako primjerice, malo proizvodno poduzeće sa sjedištem u Njemačkoj uspješno je primijenilo factoring bez regresa kako bi steklo potreban kapital za pokrivanje svakodnevnih troškova i poticanje rasta, što je rezultiralo porastom proizvodnje od 20% vrijednim pažnje unutar prve godine usvajanja rješenja za factoring. Proces factoringa bez regresa ublažava teret kreditnog rizika za poduzeća prebacujući ga na factoring tvrtku, čime se u konačnici smanjuju financijski rizici za dobavljača. To se pokazalo posebno korisnim za tvrtke koje rade s nepoznatim ili neprovjerenim klijentima. Isto tako, naveden primjer korištenja factoringa tehnološke tvrtke sa sjedištem u Sjedinjenim Američkim Državama omogućio je ubranu naplatu potraživanja i olakšao širenje tvrtke na strana tržišta. Kao rezultat toga, tvrtka je doživjela značajan rast prihoda od 30% u razdoblju od dvije godine.

Korištenjem usluga factoringa, tvrtke mogu delegirati odgovornost za upravljanje svojim potraživanjima, što dovodi do smanjenja administrativnih zadataka za dobavljača. To omogućuje dobavljaču da se koncentrira na svoje primarne poslovne funkcije. Factoring tvrtke preuzimaju zadatke kao što su praćenje rokova plaćanja, izdavanje opomena i naplata duga., što potvrđuje navedeni primjer u radu trgovca na malo u industriji sportske opreme koji na taj način može osigurati financiranje za povećanje proizvodnje i skladištenje zaliha prije napornih blagdanskih razdoblja, osiguravajući učinkovito zadovoljenje potražnje potrošača.

U građevinskoj industriji poduzeća se često susreću s produženim rokovima plaćanja koji mogu imati štetan utjecaj na njihov novčani tok. Korištenjem usluga faktoringa građevinske tvrtke mogu brzo pristupiti sredstvima prodajom svojih faktura, što im omogućuje podmirenje troškova materijala i rada bez čekanja plaćanja klijenta. Kao dokaz prethodno navedenom, u radu je naveden primjer poduzeća iz Hrvatske, Petrokemija d.d., koja je iskoristila faktoring kako bi ubrzala naplatu svojih potraživanja, osiguravajući besprijekoran napredak svog projekta bez ikakvih financijskih prepreka.

U zdravstvenoj industriji, ustanove kao što su bolnice i klinike koriste faktoring kao sredstvo za učinkovito rješavanje naplate potraživanja od pružatelja osiguranja i državnih tijela. Ovaj financijski alat ima važnu ulogu u osiguravanju potrebnih sredstava za neometano poslovanje i pružanje vrhunskih zdravstvenih usluga svojim pacijentima. Naveden je primjer u radu privatne klinike u Hrvatskoj, koja je uspješno koristila faktoring za upravljanje procesom naplate potraživanja od osiguravajućih društava, što im je omogućilo da održe financijsku stabilnost i održe svoju predanost pružanju zdravstvenih usluga pacijentima.

Mnogi pojedinci koji često koriste usluge faktoringa ističu brojne prednosti koje dolaze s ovim financijskim alatom. Neke od ovih prednosti uključuju poboljšani novčani tok, trenutni pristup sredstvima i mogućnost da se usredotoče na poslovni rast. Osim toga, korisnici cijene pogodnost i fleksibilnost aranžmana faktoringa, kao i potencijal za povećanu učinkovitost u upravljanju potraživanjima.

Zaključno, može se istaknuti da je faktoring vrlo važan alternativni model za financiranje poslovanja poslovnih subjekata. Njegova fleksibilnost i mnoštvo prednosti čine ga dobrom opcijom za poduzeća različitih veličina i djelatnosti, odnosno industrija. Primjenom faktoringa, poslovni subjekti mogu poboljšati novčani tok, povećati likvidnost i financijsku stabilnost, ublažiti teret kreditnog rizika, pojednostaviti upravljanje svojim potraživanjima, omogućujući im da se koncentriraju na širenje i napredak. Stoga se faktoring ističe kao instrument koji pomaže poduzećima u prevladavanju financijskih prepreka i ostvarivanju njihovih poslovnih ciljeva.

Bibliografija

- Asian Development Bank. „Asian Development Outlook (ADO) 2022.“ <https://www.adb.org/publications/asian-development-outlook-2022-update> (pristupljeno 15. lipnja 2024.).
- Bakker, Marie-Renee, Leora Klapper, i Gregory F. Udell. „Financing Small and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe.“ *Policy Research Working Paper Series 3342*. The World Bank, 2004.
- Belyaeva, Elena, i Tatyana Svetovtseva. „Main trends of factoring market development at present economic conditions.“ *Економічний часопис* 21, br. 157 (2016): 65-68.
- Berger, Allen N., i Gregory F. Udell. „The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle.“ *Journal of banking & finance* 22, br. 6-8 (1998): 613-673.
- Bradić-Martinović, Aleksandra, Nemanja Nedović, and Mladenka Balaban. „Factoring as a form of financing small and medium-sized enterprises in Serbia.“ *U New economic policy reforms*, 344-356. Belgrade: Belgrade Banking Academy, 2015.
- Commercial Finance Association (CFA). „The State of Factoring in the U.S., 2023“ <https://www.cfa.com/> (pristupljeno 10 lipnja 2024.).
- eFinance Management. „Advance and Maturity Factoring.“ Unutar Sources of finances. <https://efinancemanagement.com/sources-of-finance/advance-and-maturity-factoring> (pristupljeno 6. lipnja 2024.).
- Erste Factoring. „Kako faktoring pomaže tvrtkama u rastu.“ <https://www.erstefactoring.hr/> (pristupljeno 6. lipnja 2024.).
- EU Factor (EU Federation - Factoring & Commercial Finance). „A win-win form of funding; financing economic growth while ensuring financial stability; Factoring benefits.“ <https://euf.eu.com/industry-overview/introduction/a-win-win-form-of-funding-financing-economic-growth-while-ensuring-financial-stability.html> (pristupljeno: 15. lipnja 2024.).
- EU Factor (EU Federation - Factoring & Commercial Finance). „Annual Factoring Data.“ <https://euf.eu.com/data-statistics/annual-factoring-data.html>.“ (pristupljeno: 15. lipnja 2024.).

Factor Chain International (FCI). „What is international factoring?“ Unutar FCI Solutions, International factoring. https://fci.nl/en/international-factoring?language_content_entity=en (pristupljeno 15. lipnja 2024.).

Factoring Internacional BanBif. <https://www.banbif.com.pe/Empresas/Comercio-Exterior/Exportaciones/Factoring-Internacional> (pristupljeno: 15. lipnja 2024.).

Factors Chain International (FCI). „Global Factoring Statistics.“ <https://www.fci.nl/en/> (pristupljeno 14. lipnja 2024.).

FiNyclopedia. „Recourse Factoring.“ <https://www.fincyclopedia.com/finance/recourse-factoring> (pristupljeno 16. lipnja 2024.).

Gobierno de Mexico. „Preguntas frecuentes de Factoraje Internacional.“ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (25. travanj 2016.). <https://www.gob.mx/bancomext/acciones-y-programas/preguntas-frecuentes-de-factoraje-internacional> (pristupljeno 6. lipnja 2024.).

Gorenc, Vilim. „Faktoringu slični načini financiranja.“ U Bilić, Antun, Vilim Gorenc, Eduard Kunštek, Hrvoje Markovinović, Emil Mihalina, Gabrijela Mihelčić, Petar Miladin, i drugi. *Bankovni i financijski ugovori*, Posebni dio III – Poslovi za račun drugog i za vlastiti račun. Zagreb: Narodne novine, 2017.

Gorenc, Vilim. *Ugovor o faktoringu*. Zagreb: Školska knjiga, 1988.

HANFA (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga). „Statistika“, 2023. <https://www.hanfa.hr/publications/statistics/#section4>. (pristupljeno: 15. svibnja 2024.).

HANFA (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga). *Izvješće o tržištu faktoringa*, 2022. <https://www.hanfa.hr/leasing-i-factoring/registri/factoring-drustva/> (pristupljeno: 11. svibnja 2024.).

Hrvatska narodna banka (HNB). „Financijski izvještaji.“ <https://www.hnb.hr/otn/poslovanje/financijski-izvjestaji> (pristupljeno 24. svibnja.2024.).

Hrvatska enciklopedija. Mrežno izdanje. Zagreb: Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2021. <https://www.enciklopedija.hr/clanak/factoring> (pristupljeno 20. svibnja 2024.).

Kereta, Josip, Luca Karlušić, i Janko Gogolja. „Faktoring kao instrument osiguranja rizika naplate potraživanja.“ *ET²eR–ekonomija, turizam, telekomunikacije i računarstvo* 5, br.1 (2023): 29-40.

- Khushi, Techy. „What is factoring? Definition, types & procedure.“ *Medium*. Sep. 18, 2020. <https://techykhushi.medium.com/what-is-factoring-definition-types-procedure-ff5f710452ae> (pristupljeno 27. svibnja 2024.).
- Klapper, Leora. „The role of factoring for financing small and medium enterprises.“ *Journal of banking & Finance* 30, br. 11 (2006): 3111-3130.
- Lazibat, Tonći, Tomislav Baković, Ivana Štulec, Mate Damić, Ines Dužević, i Luka Buntić. *Međunarodno poslovanje*. Zagreb: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, 2020.
- Milenkovic-Kerkovic, Tamara, i Ksenija Dencic-Mihajlov. „Factoring in the changing environment: legal and financial aspects.“ [Faktoring u promjenjivom okruženju: pravni i financijski aspekti] *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 44 (2012): 428-435.
- Parekh, Siddhi. „Understanding Advance Faktoring.“ *DRIP Capital*, 16 January 2023. <https://www.dripcapital.com/en-in/resources/finance-guides/what-is-advance-factoring> (pristupljeno 20. lipnja 2024.).
- Pavlović, Mladen. „Dužno ponašanje učesnika u ispunjavanju obveza.“ *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu* 51, br. 3 (2014): 575-600.
- Ploh, Matija. „Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj.“ *FIP-Financije i pravo* 5, br.1 (2017): 79-106.
- Poljičak, Alenka. „Faktoring - alternativni oblik kratkoročnog financiranja.“ *Računovodstvo i financije* 55, br. 3 (2009): 115-118.
- Postan, Michael Moïsey. *Mediaeval Trade and Finance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Schneider, Dana. „The difference between recourse and non-recourse factoring.“ RTS Financial, January 19, 2019. <https://www.rtsinc.com/guides/difference-between-recourse-and-non-recourse-factoring> (pristupljeno 14. lipnja 2024.).
- Thakur, Madhuri. „Definition of Recourse Factoring.“ EDUCBA blog. <https://www.educba.com/recourse-factoring> (pristupljeno: 20. lipnja 2024.).
- The Economic Times. „What is factoring?“ Unutar Business News, Definitions, Finance, Faktoring. <https://economictimes.indiatimes.com/definition/factoring> (pristupljeno: 20. svibnja 2024.).

Toth Đurić, Kristina. „Faktoring – financiranje prodajom potraživanja.“ *Financije, pravo i porezi*, br. 6, (2012): 61-64.

Van der Does de Willebois, Emile. „The Use of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises.“ The World Bank Group, 2011.

Vinković Kravaica, Anastazija, Eda Ribarić Aidone, Ivan Miloš. „Faktoring u funkciji financiranja malih i srednjih prometnih poduzeća.“ *Suvremeni promet* 27, br. 3-4 (2007): 176-180.

Zakon o faktoringu, Narodne novine, 94/14, 85/15, 41/16.

Popis ilustracija

Slike

Slika 1. Razvoj globalnog volumena faktoringa od 1995. do 2023. godine

25