

# Factoring u međunarodnom poslovanju

---

**Labus, Lucija**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Zadar / Sveučilište u Zadru**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:162:008100>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-12-24**



**Sveučilište u Zadru**  
Universitas Studiorum  
Jadertina | 1396 | 2002 |

*Repository / Repozitorij:*

[University of Zadar Institutional Repository](#)



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJ

Sveučilište u Zadru

Odjel za ekonomiju

Diplomski sveučilišni studij ekonomije; smjer: menadžment (jednopedmetni)



Zadar, 2023

Sveučilište u Zadru

Odjel za ekonomiju

Diplomski sveučilišni studij ekonomije; smjer: menadžment (jednopedmetni)

Factoring u međunarodnom poslovanju

Diplomski rad

Student/ica:

Lucija Labus

Mentor/ica:

prof. dr. sc. Tonći Lazibat

Komentor/ica:

izv. prof. dr. sc. Anita Peša

Zadar, 2023



## Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Lucija Labus**, ovime izjavljujem da je moj **diplomski** rad pod naslovom **Factoring u međunarodnom poslovanju** rezultat mojega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na izvore i radove navedene u bilješkama i popisu literature. Ni jedan dio mojega rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranih radova i ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem da ni jedan dio ovoga rada nije iskorišten u kojem drugom radu pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj, obrazovnoj ili inoj ustanovi.

Sadržaj mojega rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenoga i nakon obrane uređenoga rada.

Zadar, 2023

## Sažetak

U suvremenom poslovanju, tvrtke koje se bave izvozom često ne uspijevaju dogovoriti naplatu izvozne robe što donosi znatne financijske rizike i teškoće vezane uz likvidnost poslovanja te se iz tog razloga takva poduzeća koriste faktoringom. Faktoring jedan od načina alternativnog financiranja sve je popularniji u poslovanju poduzeća. Faktoring je posrednik koji tvrtkama osigurava gotovinu ili financiranje kupnjom njihovih potraživanja. Također, može se navesti i da je faktoring metoda prikupljanja novca putem prodaje potraživanja ili transfera vlasništva nad njima. Kao i svaki drugi način financiranja i faktoring ima svoje prednosti i nedostatke. Kad govorimo o prednostima govorimo o tome da tvrtka koja prodaje svoja potraživanja odmah dobiva novčana sredstva, koja mogu pomoći u financiranju njezinih poslovnih operacija ili poboljšanju obrtnog kapitala. Može se reći kako faktoring kao vrsta financiranja skraćuje ciklus naplate potraživanja te pruža brzu realizaciju gotovine prodajom potraživanja. Naime, veća likvidnost poduzeća ponekad postaje odlučujući čimbenik konkurentnosti i može se usmjeriti prema poslovanju i financijskom planiranju što otvara mogućnost budućeg rasta, povećanje prodaje i bolju poziciju na tržištu. Kao nedostatak može se navesti da u nekim slučajevima faktor naplaćuje kamate za izvršeni predujam te se tako smanjuje zarada poduzeća. Iako faktoring nudi mnoge usluge, ne može se reći da je savršen izvor financiranja za tvrtke. Poduzeće bi trebalo pažljivo procijeniti poslovne potrebe zato što uzimanje faktoring predujma bez odgovarajućeg razmatranja može negativno utjecati na profitabilnost poslovanja i odnose s kupcima. Danas se faktoringom najviše koriste male i srednje tvrtke koje imaju veći broj potraživanja manjih vrijednosti. Uz faktoring, tvrtke imaju mogućnost prijenosa rizika naplate izvoznog posla na treću osobu i putem forfaitinga. Forfaiting je financijski posao u kojem izvoznik svoja nedospjela potraživanja za prodanu robu ili usluge na kredit prije dospijea naplate prodaje financijskoj instituciji koja se naziva forfeatar, pri čemu se forfeatar odriče prava regresa prema izvozniku. Forfaiting kao oblik srednjoročnog financiranja trgovinskih poslova financira izvoz robe i usluga na kredit s rokom dospijea od jedne do pet godina. Nadalje, faktoring je primjenjiv na domaću i međunarodnu trgovinu dok forfaiting u velikoj mjeri pokriva samo međunarodnu trgovinu. Faktoring se bavi kratkoročnim potraživanjima i iz tog razloga rok dospijea jednak je ili manji od 3 mjeseca. Forfaiting se bavi srednjoročnim i dugoročnim potraživanjima pa je i rok dospijea duži. Faktoring uključuje prodaju potraživanja za robu široke potrošnje.

Cilj ovog diplomskog rada je približiti faktoring u međunarodnom poslovanju. U prvom djelu će se obraditi njegove prednosti, nedostaci, pravne regulative te razlika od

forfaitinga. U drugom djelu će se objasniti razlika između regresnog i bezregresnog faktoringa te faktoringa unaprijed i faktoring dospijeća. Treći dio bavit će se s razvojem faktoringa u međunarodnom poslovanju te najboljim faktoring tvrtkama. Statističkim podacima potkrijepit će se važnost faktoringa te će se navesti specifičnosti globalnog predstavničkog tijela za faktoring a to je Factor Chain International. U četvrtom djelu osvrnut će se na faktoring u Republici Hrvatskoj, odnosno povijest faktoringa u Hrvatskoj, broj aktivnih društava te će se napraviti njihova financijska analiza.

**Ključne riječi:** faktoring, forfaiting, međunarodno poslovanje, regresni faktoring, bezregresni faktoring, faktoring unaprijed, faktoring dospijeća, Factor chain international

## Abstract

### Factoring in international bussines

In modern business, companies dealing with exports often fail to agree on the payment of export goods, which brings significant financial risks and difficulties related to business liquidity, and for this reason such companies use factoring. Factoring, one of the methods of alternative financing, is increasingly popular in business operations. Factoring is an intermediary that provides companies with cash or financing by purchasing their receivables. It can also be stated that factoring is a method of collecting money through the sale of receivables or the transfer of ownership over them. Like any other way of financing, factoring has its advantages and disadvantages. When we talk about advantages, we are talking about the fact that the company that sells its receivables immediately receives cash, which can help finance its business operations or improve working capital. It can be said that factoring, as a type of financing, shortens the receivables collection cycle and provides quick realization of cash through the sale of receivables. Namely, greater company liquidity sometimes becomes a decisive factor in competitiveness and can be directed towards operations and financial planning, which opens up the possibility of future growth, increased sales and a better position on the market. As a disadvantage, it can be stated that in some cases the factor charges interest for the advance made, thus reducing the company's earnings. Although factoring offers many services, it cannot be said that it is a perfect source of financing for companies. A company should carefully assess business needs because taking a factoring advance without proper consideration can negatively impact business profitability and customer relationships. Today, factoring is mostly used by small and medium-sized companies that have a large number of claims of smaller value. In addition to factoring, companies have the option of transferring the risk of collection of export work to a third party through forfaiting. Forfaiting is a financial business in which the exporter sells its outstanding receivables for sold goods or services on credit before the due date of the sales charge to a financial institution called the forfeitor, whereby the forfeitor waives the right of recourse against the exporter. Forfaiting as a form of medium-term financing of trade deals finances the export of goods and services on credit with a maturity of one to five years. Furthermore, factoring is applicable to domestic and international trade while forfaiting largely covers only international trade. Factoring deals with short-term receivables and for this reason the maturity date is equal to or less than 3 months. Forfaiting deals with medium and long-term

receivables, so the maturity date is longer. Factoring involves the sale of receivables for consumer goods.

The goal of this thesis is to bring factoring closer to international business. The first part will deal with its advantages, disadvantages, legal regulations and the difference from forfaiting. The second part will explain the difference between recourse and non-recourse factoring, as well as advance factoring and maturity factoring. The third part will deal with the development of factoring in international business and the best factoring companies. The importance of factoring will be supported by statistical data and the specifics of the global representative body for factoring, which is Factor Chain International, will be stated. In the fourth part, factoring in the Republic of Croatia will be referred to, that is, the history of factoring in Croatia, the number of active companies, and their financial analysis will be made.

**Keywords:** factoring, forfaiting, international business, recourse factoring, non-recourse factoring, advance factoring, maturity factoring, Factor Chain International



## Sadržaj

1	UVOD .....	1
1.1	Predmet i cilj rada .....	1
1.2	Metodologija rada .....	1
1.3	Struktura rada.....	1
2	DEFINIRANJE FAKTORINGA .....	3
2.1	Pojmovno određivanje.....	3
2.2	Prednosti faktoringa .....	6
2.3	Nedostaci faktoringa.....	8
2.4	Usporedba faktoringa i forfaitinga .....	10
2.5	Pravna regulativa.....	12
3	VRSTE FAKTORINGA.....	18
3.1	Regresni faktoring .....	18
3.2	Bezregresni faktoring .....	19
3.3	Faktoring unaprijed .....	20
3.4	Faktoring dospijeća .....	21
4	FAKTORING U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU .....	22
4.1	Razvoj faktoringa .....	22
4.2	Factor Chain International .....	23
4.3	Statistički podaci faktoring poslovanja u svijetu .....	26
4.4	Najbolje faktoring tvrtke.....	39
5	FAKTORING U REPUBLICI HRVATSKOJ .....	45
5.1	Povijest i kretanje broja faktoring društva u Republici Hrvatskoj .....	45
5.2	Financijska analiza poslovanja faktoring društva u Republici Hrvatskoj .....	48
6	ZAKLJUČAK .....	54
	Literatura .....	55
	Popis slika.....	60

# 1 UVOD

## 1.1 Predmet i cilj rada

Predmet istraživanja ovog diplomskog rada je prikazati poslovanje faktoringa, pojasniti koje vrste faktoringa postoje, te prikazati na konkretnim primjerima i statističkim podacima faktoring u međunarodnom poslovanju.

Cilj ovog diplomskog rada je istražiti sveobuhvatno tržište faktoringa, definirati i opisati njegov razvoj, prikazati na koji se način regulira tržište i koja su to faktoring društva najbolja u svijetu. U radu će se također uspoređivati faktoring s forfaitingom, te njegove prednosti i nedostatke.

## 1.2 Metodologija rada

Traženje veze, uzroka i posljedice te izvođenje zaključaka pomoću rastavljanja cjelovitoga na sastavne dijelove naziva se metoda analize. Metoda sinteze je obrnut postupak od analize. To je postupak u kojem se jednostavne misaone tvorevine ili pojedinačni dijelovi spajanjem povezuju u složenije misaone tvorevine, odnosno u cjelinu.

Metoda indukcije je metoda kojom se od poznatih pojedinačnih slučajeva zaključuje o općim. Ona omogućuje spoznaju novih činjenica i zakonitosti na temelju pojedinačnih slučajeva i saznanja. Obrnuta metoda od metode indukcije naziva se metoda dedukcije. Ona predstavlja postupak zaključivanja koji polazi od općih stavova i načela i na temelju kojih se dolazi do pojedinačnih i posebnih spoznaja, odnosno znači sagledavanje cijele slike, ideje, pojave ili predmeta i donošenje posebnog suda o njemu ili više njih.

Nadalje, metoda deskripcije kao znanstvena metoda podrazumijeva postupak opisivanja pojmova i predmeta kao i njihovih veza i odnosa, ali bez znanstvenog objašnjavanja i tumačenja. Komparativna metoda predstavlja postupak uspoređivanja istih ili sličnih činjenica, pojmova, predmeta i utvrđivanja njihovih sličnosti i razlika. (Čendo Metzinger & Toth, 2020)

## 1.3 Struktura rada

Diplomski rad ima šest dijelova od kojih se prvi dio odnosi na uvod u kojem su definirani i određeni predmet i cilj rada te su navedene i objašnjene metode koje će se koristiti u pisanju rada.

U drugom dijelu će se obraditi prednosti i nedostaci faktoringa, pravne regulative te razlika od forfaitinga.

Treći dio objašnjava razliku između regresnog i bezregresnog faktoringa te faktoringa unaprijed i faktoringa dospjeća.

Četvrti dio bavit će se s razvojem faktoringa u međunarodnom poslovanju te najboljim faktoring tvrtkama. Statističkim podacima potkrijepit će se važnost faktoringa te će se navesti specifičnosti globalnog predstavničkog tijela za faktoring a to je Factor Chain International.

U petom dijelu osvrnut će se na faktoring u Republici Hrvatskoj, odnosno povijest faktoringa u Hrvatskoj, broj aktivnih društava te će se napraviti njihova financijska analiza.

Šesti dio odnosi se na zaključak, u kojem su sažeto iznesene spoznaje do kojih se došlo, a slijedi ga popis literature, tablica i grafikona.

## 2 DEFINIRANJE FAKTORINGA

### 2.1 Pojmovno određivanje

Suvremeno gospodarsko okruženje sa sve većom konkurencijom na robnim tržištima prilično je teško za uspješan poslovni razvoj. Posljedično, zahtijeva fleksibilnije poslovne organizacijske oblike i metode u kombinaciji s uspostavom uzajamno korisnih odnosa između poslovnih partnera i suradnika. Svaki dobavljač robe ima nekoliko ciljeva, a jedan od njih je zadržati svoje potrošače. Kako bi ispunio ovaj cilj, dobavljač je spreman koristiti sve dostupne alate i metode uključujući odgode plaćanja. U praksi se razvoj komercijalnih kredita često zadržava činjenicom da dobavljač ima novčani deficit koji onemogućuje ulaganje u potraživanja. Postoje i drugi aspekti koji koče komercijalno kreditiranje (potrebno je imati jasno postavljene planove kome prodati, kako pratiti plaćanja, kako tretirati neplaćanja i sl.). Kako bi se odgovorilo na te izazove u situaciji neizvjesnosti, tržište financijskih usluga nudi alternativni način povećanja likvidnosti, a to je faktoring. (Belyaeva & Svetovtseva,2016)

U suvremenom poslovanju, tvrtke koje se bave izvozom često ne uspijevaju dogovoriti naplatu izvozne robe što donosi znatne financijske rizike i teškoće vezane uz likvidnost poslovanja te se iz tog razloga takva poduzeća koriste faktoringom. Faktoring jedan od načina alternativnog financiranja sve je popularniji u poslovanju poduzeća. Faktoring je posrednik koji tvrtkama osigurava gotovinu ili financiranje kupnjom njihovih potraživanja. Također, može se navesti i da je faktoring metoda prikupljanja novca putem prodaje potraživanja ili transfera vlasništva nad njima. (Lazibat i sur, 2020)

Postoje brojne druge definicije i obrazloženja faktoringa pa tako Hrvatska enciklopedija (URL25,2021) navodi da je „faktoring kratkoročni financijski posao, u kojem financijska institucija kupuje tražbine svojih klijenata prije njihovih dospjeća. To se obično radi u velikom krugu stalnih klijenata i velikim godišnjim prometom, čime se preuzima rizik naplate tražbine, a prodavateljima osigurava brži i sigurniji dotok novca od prodane robe.“

„Faktoring je oblik financiranja pri kojem poduzetnik prodaje svoja potraživanja trećoj strani ili „faktoru” po sniženoj cijeni prije njihovog roka dospjeća.“ (Toth Đurić,n.d.,61)

The Economic Times (URL39,2023) kaže da poduzeće ponekad mora pribjeći faktoringu kako bi zadovoljili kratkoročne potrebe za likvidnošću, a predstavlja vrstu financiranja u kojoj tvrtka prodaje svoja potraživanja (fakture) trećoj strani.

Techy Khushi za Medium (URL28,2020) navodi da je faktoring financijski aranžman koji obično koriste mala i srednja poduzeća kako bi im se pomoglo u održavanju stabilnog novčanog toka. Novčani tok je važan za osiguranje uspješnog, kontinuiranog poslovanja te je zbog toga važno poznavati različite vrste faktoringa kao što su bezregresni, regresni, faktoring unaprijed i faktoring dospijeca. O ovim vrstama faktoringa govorit će se u nastavku rada. Općenito Khushi navodi da faktoring znači da tvrtka predaje svoje fakture trećoj strani u zamjenu za primanje dijela tih faktura u gotovini u roku od nekoliko radnih dana.

Nadalje, na stranicama koje se bave faktoringom kao što su na primjer moj-bankar.hr (URL30, n.d.) navodi se da je „faktoring financijski posao gdje financijska institucija (faktor) kupuje nedospjela potraživanja svojih klijenata, najčešće izvoznika (proizvođača, trgovaca, davatelja ostalih usluga), koje oni imaju prema dužnicima iz ugovora o isporukama robe ili izvršenja usluga, prije dospijeca potraživanja.“ Torres za BanBif (URL2,n.d.) navodi da je faktoring financijska usluga putem koje se izvozniku osigurava administracija naplate faktura u inozemstvu, veća likvidnost dobivanjem avansa, sigurnost, stručna procjena dužnika bez troškova, prije otpreme robe, učinkovito prikupljanje informacija u inozemstvu, te konkurentnost na međunarodnom tržištu.

Kad govorimo o faktoringu govorimo i o međunarodnom faktoringu a Factor Chain Internacional na svojoj službenoj stranici (URL16,n.d.) navodi da je međunarodni faktoring 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 dospijeca fakture. Postoje dvije verzije međunarodnog faktoringa, a to su pojedinačni izvozni faktor i dvostruki dvofaktor. Dvostruki dvofaktor je kada izvozni čimbenik koristi usluge korespondentnog uvoznog čimbenika u zemlji za jamstvo, upravljanje sporovima i naplatu plaćanja od kupaca.

Faktoring izvoza, poznat i kao financiranje računa ili financiranje potraživanja, tehnika je u kojoj financijski posrednik kupuje potraživanja društva i predujmove za svoje poslovanje. Ova vrsta financiranja razlikuje se od tradicionalnog bankovnog kredita iz nekoliko razloga. Prvo, za razliku od bankovnih kredita, ne pojavljuje se u bilanci tvrtke kao dug. Također, mala i srednja poduzeća mogu se lakše kvalificirati za faktoring izvoza jer ova financijska usluga često ne zahtijeva kolateral. Nadalje, financiranje iz faktoringa izvoza temelji se na kreditnoj sposobnosti klijenata društva, a ne na vlastitim financijama zajmoprimca. (URL40,2020)

Finance Management (URL20,2022) navodi da je međunarodni faktoring usluga neophodna za tvrtke koje se bave uvozom i izvozom roba i usluga. Poduzeća koja se bave međunarodnom trgovinom, bez obzira na veličinu i djelatnost, često se susreću sa zahtjevima uvoznika za trgovinom na račun i duljim rokovima plaćanja. Međunarodni faktoring u osnovi djeluje kao osiguranje izvoza. Izvoznik angažira faktora, koji zauzvrat izvozniku jamči uvoznju cijenu robe. Možemo reći da je taj faktor odgovoran za novčani tok od uvoznika prema izvozniku.

Faktor je posrednik koji tvrtkama osigurava gotovinu ili financiranje kupnjom njihovih potraživanja. Faktor pristaje platiti tvrtki vrijednost fakture umanjenu za popust provizije i naknade. Također, on omogućuje tvrtki da odmah dobije kapital ili novac na temelju budućeg prihoda koji se pripisuje određenom iznosu duga na računu ili poslovnoj fakturi. (URL4,2022)

Vlada Meksika na svojoj službenoj stranici (URL23,2016) navodi kako je faktoring mehanizam kratkoročnog financiranja putem kojeg komercijalno, industrijsko, uslužno društvo ili pojedinac s poslovnom djelatnošću promiče svoj rast od prodaje svojih tekućih računa faktoring društvu. Međunarodni faktoring sklapa se ugovorom između faktoring društva (faktor) i dobavljača na temelju kojeg dobavljač faktoru dodjeljuje prava koja proizlaze iz njegovih međunarodnih kupoprodajnih ugovora sklopljenih sa svojim kupcima, osim onih koji se odnose na robu kupljenu uglavnom za njihovu osobnu, obiteljsku ili kućnu upotrebu. Također, faktor obavlja najmanje dvije od sljedećih funkcija: financiranje dobavljača, upravljanje portfeljem (kontrola potraživanja), naplata potraživanja i pokriće od rizika neplaćanja kupaca.

Nadalje, faktoring je financijska usluga koju pružaju faktoring društva, a radi se o otkupu potraživanja od prodavatelja robe ili usluga od strane faktora. Glavni poslovi faktoringa uključuju:

1. **Otkup potraživanja**- faktoring društvo otkupljuje potraživanja od prodavatelja robe ili usluga, što znači da prodavatelj ne mora čekati naplatu svojih računa od kupaca već odmah dobiva novac za svoje potraživanje.
2. **Financiranje**- faktoring društvo pruža financijska sredstva prodavatelju na osnovu prodanih potraživanja.
3. **Upravljanje potraživanjima**- faktoring društvo preuzima administrativne zadatke vezane za naplatu potraživanja, što uključuje i praćenje rokova plaćanja kupaca.

#### 4. **Osiguranje potraživanja** – faktoring društvo može pružiti osiguranje potraživanja od rizika neplaćanja ili drugih rizika vezanih za kupce.

Faktoring omogućuje prodavateljima da brzo dobiju novac za svoja potraživanja, što im omogućuje stabilnije poslovanje i lakše planiranje poslovnih aktivnosti. Također, faktoring društva preuzimaju administrativne zadatke vezane za naplatu potraživanja, što davateljima omogućuje da se fokusiraju na svoje osnovne poslovne aktivnosti.

Svi gore navedeni izvori svode se na isto, a to je da je faktoring vrsta financiranja, te „pomoć“ tvrtkama kod poslovanja, očuvanja likvidnosti te osiguranja kod naplate potraživanja. S obzirom na to da se radi o dinamičnom okruženju kao i bilo koji drugi način poslovanja i financiranja i faktoring ima svoje prednosti i nedostatke.

#### 2.2 Prednosti faktoringa

Kad govorimo o prednostima govorimo o tome da tvrtka koja prodaje svoja potraživanja odmah dobiva novčana sredstva, koja mogu pomoći u financiranju njezinih poslovnih operacija ili poboljšanju obrtnog kapitala. Može se reći kako faktoring kao vrsta financiranja skraćuje ciklus naplate potraživanja te pruža brzu realizaciju gotovine prodajom potraživanja. (URL4,2022) Naime, veća likvidnost poduzeća ponekad postaje odlučujući čimbenik konkurentnosti i može se usmjeriti prema poslovanju i financijskom planiranju što otvara mogućnost budućeg rasta, povećanje prodaje i bolju poziciju na tržištu.

Bilgin i Dinc(2019) navode da faktoring financiranje ima nekoliko prednosti u usporedbi s drugim opcijama financiranja. Osobito se može smatrati preferiranim rješenjem za tvrtke kada dosegnu ograničenja svojih bankovnih kreditnih linija ili kada trebaju osigurati svoj proces naplate. Tvrtke također koriste faktoring kao alat za upravljanje novčanim tokovima organiziranjem vremenskog rasporeda svojih novčanih tokova. Imovina poduzeća postaje likvidnija trenutnom naplatom potraživanja. Osim toga, faktoring tvrtke su izvor za provjeru vjerodostojnosti potraživanja svojih kupaca. Oni također mogu slijediti pravni postupak ako se potraživanje ne može naplatiti, ovisno o tome je li transakcija napravljena kao regresna ili neregresna. Nadalje, poduzeća se odlučuju za financiranje faktoringa za „ukrašavanje izloga“ u svojoj bilanci. Kada se uključe u faktoring, omjeri financijske poluge ostaju konstantni u smislu bilance iako se zaduženost povećava. Stoga poduzeća mogu ostavljati dojam da imaju mnogo jaču financijsku strukturu nego što stvarno jesu.

Međunarodni faktoring, komercijalna je operacija kojom financijska industrija kupuje potraživanja od izvoznika nabavom komercijalnih dokumenata nastalih prodajom u inozemstvu. (URL8,n.d.) Nadalje, međunarodni faktoring nudi nekoliko pogodnosti kao to da nudi podatke o sadašnjim i budućim inozemnim klijentima, prevladava probleme povezane sa stranim običajima i jezicima, koristi se manje dokumentacije nego kod drugih sličnih opcija što rezultira nižim troškovima, osigurava pravovremeni novčani tok i time povećava obrtni kapital, pomaže proširiti doseg na stranom tržištu te štiti od loših potraživanja. (Finance Management)

EU Federation (URL13,2022) navodi kako su prednosti za mala i srednja poduzeća:

1. Kao izvor obrtnog kapitala koji ne zahtijeva uspostavljeno poslovanje ili značajnu drugu imovinu, razina raspoloživog financiranja izravno je proporcionalna razini prodaje koju tvrtka ostvaruje i nepodmirenom dugu. To znači da, za razliku od tradicionalnog financiranja, korištenje objekta ne treba ponovno pregovarati u vrijeme rasta.
2. Prilika za outsourcing radno intenzivnih administrativnih funkcija outsourcinga prikupljanja i upravljanja knjigom prodaje.
3. Mogućnost odvajanja prodajnih odnosa od aktivnosti prikupljanja
4. Oblik financiranja koji obično pruža višu razinu financiranja od tradicionalnog pozajmljivanja i obično ne zahtijeva dodatno osiguranje ili kolateral
5. Mogućnost zaštite od loših dugova.

Za pružatelje usluga faktoringa i komercijalnog financiranja:

1. Rješenja za faktoring omogućuju faktoru da predujmi relativno više sredstava, sigurnije od tradicionalnog kreditnog proizvoda.
2. Faktoring i financiranje faktura je zadano rješenje s malim gubicima; ovo poboljšava povrate, podržava konkurentne cijene i može smanjiti faktorov trošak kapitala.
3. Bijela knjiga Federacije EU pokazuje da su gubici oko četiri puta niži od tradicionalnih kreditnih proizvoda za financiranje.
4. Svi dionici imaju koristi od jedinstvenih karakteristika ovog rješenja.

Za velika poduzeća i multinacionalne tvrtke:

1. Uživaju se iste financijske i vanjske pogodnosti kao i za mala i srednja poduzeća.



2. Za velika poduzeća financiranje se općenito nudi s manje radnih uvjeta i uvjeta izvedbe (uvjeta) u usporedbi s drugim oblicima financiranja. Također daje mogućnost povezivanja s opsežnijim pozajmljivanjem temeljenim na imovini, gdje su i ostala imovina poduzeća uključena i doprinose financijskom paketu.
3. Ne na temelju snage bilance, već na trenutnom učinku.
4. Može prikupiti više obrtnog kapitala nego tradicionalni pristupi kreditiranju.
5. U nekim okruženjima može se koristiti za poboljšanje omjera povrata imovine/vlastitog kapitala (ROA/E)
6. Mogućnost zaštite od loših dugova.
7. Može pomoći u podršci aktivnostima restrukturiranja, spajanja i preuzimanja.

### 2.3 Nedostaci faktoringa

Kao nedostatak može se navesti da u nekim slučajevima faktor naplaćuje kamate za izvršeni predujam te se tako smanjuje zarada poduzeća. Iako faktoring nudi mnoge usluge, ne može se reći da je savršen izvor financiranja za tvrtke. Poduzeće bi trebalo pažljivo procijeniti poslovne potrebe zato što uzimanje faktoring predujma bez odgovarajućeg razmatranja može negativno utjecati na profitabilnost poslovanja i odnose s kupcima. (Dewan & Zahid, 2020, 6-7)

Faktoring je financijski instrument osim brojnih i očitih prednosti, ima i neke nedostatke kao što su:

- pretjerano korištenje faktoringa i oslanjanje na faktor (može rezultirati pretjeranim trgovanjem i krivim upravljanjem te gubitkom izravne komunikacije i odnosa s poslovnim partnerima),
- troškovi faktoringa obično su veći od troškova bankovnih kredita,
- izvoznici se moraju osigurati od neslaganja s kupcem u pogledu kvalitete proizvoda,
- neki kupci ne žele uplitanje trećih strana
- ne može zadovoljiti sve poslovne potrebe kao oblik kratkoročnog financiranja
- faktoring se ugovara tek kada određeni faktor zna da je klijent solventan

- osim faktoringa bez regresa, u svim ostalim oblicima kupac ostaje odgovoran za neispunjenje obveza (čak i za diskont potraživanja),
- klijent može pretrpjeti znatan gubitak prihoda, uzimajući u obzir sve naknade i rizik gubitka koji je uključen.

Troškovi faktoringa kreću se u različitim omjerima i strukturirani su prema većini faktora na isti način: prvo faktoring naknada (0,2–4,0% ustupljenih potraživanja), drugo godišnje kamate (7–11% financiranog iznosa), i treće, administrativne pristojbe. Konačni troškovi faktoringa ovise o vrsti usluge, kreditnoj sposobnosti kupaca, obujmu i prosječnom iznosu fakture itd. (Ivanović & sur,2011)

Nedostatak faktoringa za klijenta može biti trošak faktoringa, koji je ponekad previsok, dok je nedostatak faktoringa sa stajališta faktora rizik od insolventnosti ili bilo koja druga smetnja u naplati potraživanja. (Spasić & sur,2012)

Prodaja na međunarodnom tržištu izazov je za mnoge tvrtke. Različiti valutni sustavi, zakonodavstvo i jezici i dalje su prepreke međunarodnoj trgovini. Jedan od najvećih problema je sve veće inzistiranje uvoznika da se trgovina odvija po uvjetima otvorenog računa. To često znači da se plaćanje primi nekoliko tjedana ili čak mjeseci nakon isporuke. Nuđenje kredita kupcima na ovaj način može uzrokovati probleme s protokom novca za izvoznike. Situacija se može pogoršati ako uvoznici odgode plaćanja - ili uopće ne izvrše plaćanje zbog vlastitih financijskih problema. (URL16,n.d.)

DeMarco za Nerdwallet(URL7,2023) navodi da su nedostaci kod rada s tvrtkom za faktoring ti da takvo poslovanje može biti skupo zbog naknada, te također tvrtka koja posluje s faktoring tvrtkom gubi dio kontrole nad odnosima s klijentima jer tvrtke za faktoring faktura preuzimaju vlasništvo nad svim fakturama i načinom na koji se plaća.

Naposlijetku, mnogi faktoring objekti nisu prikladni za tvrtke koje se uglavnom bave s jednim ili s dva glavna kupca. Razlog tomu su faktoring tvrtke koje propisuju niske 'granične vrijednosti koncentracije'. Također, često postoje i ograničenja na računima zbog stranih kupaca za izvoznju djelatnost. Mnogi poslovni klijenti radije održavaju vlastitu kreditnu kontrolu nego ulaze u faktoring društva koja inzistiraju na jurnjavi svojih kupaca za plaćanje. No, ono što je važno malim poduzećima je održavati zdrave i prijateljske odnose sa svojim kupcima. (URL29,2020)

## 2.4 Usporedba faktoringa i forfaitinga

Danas se faktoringom najviše koriste male i srednje tvrtke koje imaju veći broj potraživanja manjih vrijednosti. Uz faktoring, tvrtke imaju mogućnost prijenosa rizika naplate izvoznog posla na treću osobu i putem forfaitinga. Forfaiting je financijski posao u kojem izvoznik svoja nedospjela potraživanja za prodanu robu ili usluge na kredit prije dospjeća naplate prodaje financijskoj instituciji koja se naziva forfetar, pri čemu se forfetar odriče prava regresa prema izvozniku. Forfaiting kao oblik srednjoročnog financiranja trgovinskih poslova financira izvoz robe i usluga na kredit s rokom dospjeća od jedne do pet godina. Nadalje, faktoring je primjenjiv na domaću i međunarodnu trgovinu dok forfaiting u velikoj mjeri pokriva samo međunarodnu trgovinu. Faktoring se bavi kratkoročnim potraživanjima i iz tog razloga rok dospjeća jednak je ili manji od 3 mjeseca. Forfaiting se bavi srednjoročnim i dugoročnim potraživanjima pa je i rok dospjeća duži. Faktoring uključuje prodaju potraživanja za robu široke potrošnje. (URL31,2023)

*„Pojam "forfait" označava paušalno preuzimanje rizika od strane forfetera, jer s forfetingom dolaze ekonomski i politički rizici potraživanja, kao i pad cijene valute u kojoj se naplaćuje prenesena potraživanja. Kao temeljni kriteriji za razlikovanje faktoringa (kratkoročnog kreditiranja klijenta) od forfetinga (dugoročnog kreditiranja forfetera) uzimaju se rokovi dospjeća prenesenog potraživanja na faktora ili forfetera i trajanje kreditiranja klijenta ili forfetera, dok se sličnost između njih može tražiti samo ako se forfeting uspoređi sa stvarnim faktoringom u kojem je ugovorena funkcija del credere.“ (Brkić,n.d.)*

Del credere funkcija jedna je od temeljnih zadaća pravnog odnosa kod faktoringa. U pravnom odnosu banka-faktor obvezno preuzima rizik nesposobnosti dužnika, vezane za plaćanje. Faktor se kod del credere funkcije obvezuje klijentu isplatiti potraživanja u potpunosti, neovisno o tome hoće li se faktor moći naplatiti od klijentovog dužnika. Slijedom toga, ne postoji pravni temelj kod kojeg bi faktor mogao tražiti klijenta naknadu isplaćene cijene radi možebitne nemogućnosti naplate potraživanja od klijentovog dužnika. Za del credere rizik banka obično naplaćuje od 3 do 5 posto provizije faktoringa. No, preuzimanjem del credere jamstva banka – faktor ne preuzima i klijentovu odgovornost za veritet, količinu i kvalitetu potraživanja. (Konjhodžić & Knego,1999)

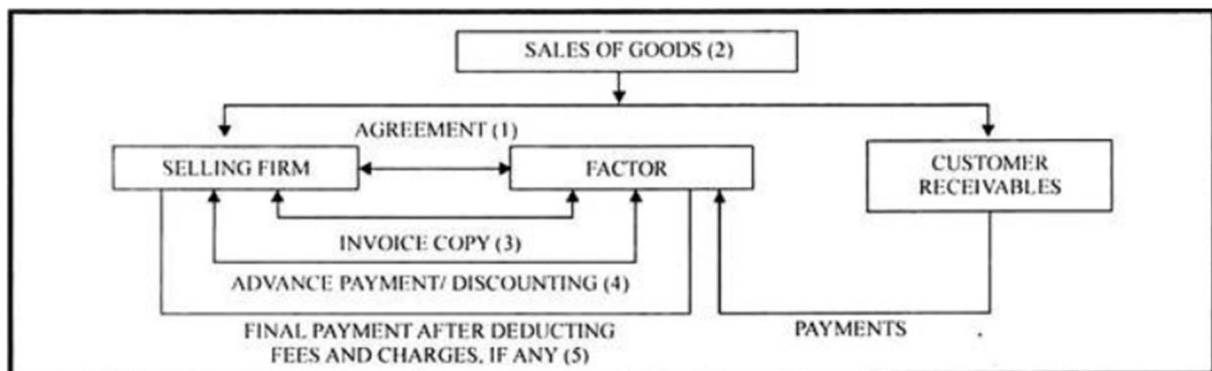
Posao forfaitinga sličan je poslu faktoringa, a najveća razlika odnosi se na to što se u slučaju faktoringa prodaja potraživanja vrši u zemlji, a u slučaju forfaitinga u inozemstvu. Tvrtka koja je izvezla robu prodaje svoje potraživanje od kupca u inozemstvu, odnosno odgovarajućoj financijskoj instituciji. Dakle, radi se o kupovini dugoročnog potraživanja gdje sav rizik naplate potraživanja snosi kupac tog potraživanja. Riječ forfaiting dolazi od

francuske riječi „a forfait“, odnosno njemačke riječi „forfaitung“, a obje znače da se proizvod kupuje u cjelini, s unaprijed definiranom cijenom. Forfetari su uglavnom velike banke ili slične financijske institucije koje imaju velike mogućnosti refinanciranja ili pribavljanja financijskih sredstava na tržištu. (URL37,n.d.)

Nadalje, faktoring je instrument financiranja za svakodnevnu uporabu, pogodan za ponavljajuće operacije pod istom već otvorenom linijom faktoringa. Naprotiv, forfaiting je prikladniji za određene operacije, s duljim kreditnim uvjetima koji uključuju pravne dokumente o plaćanju kao što su, na primjer, zadužnice. (URL3,n.d.)

Kao što smo već spomenuli, faktoring i forfaiting dva su načina financiranja međunarodne trgovine. One se uglavnom koriste za osiguranje nepodmirenih faktura i potraživanja. Faktoring uključuje kupnju svih potraživanja ili svih vrsta potraživanja, za razliku od forfaitinga koji se temelji na transakciji ili projektu.

Slika 1 mehanizam faktoringa



Izvor: URL1,n.d.

Slika 1 prikazuje mehanizam faktoringa. Mehanizam možemo podijeliti u četiri koraka:

1. Sklapa se sporazum između prodajnog društva i faktorskog društva. Sporazumom se pruža osnova i opseg dogovora postignutog između njih dvoje za pružanje faktorskih usluga.
2. Dokumenti o prodaji trebali bi sadržavati upute za plaćanje izravno faktoru kojem je dodijeljen posao naplate potraživanja.
3. Kada faktor primi plaćanje, faktor pripisuje račun prodajnog društva nakon odbitka njegovih naknada, naknada, kamata itd. Kao što je dogovoreno.
4. Faktor može osigurati unaprijed financiranje prodajnom društvu ako to zahtijevaju uvjeti sporazuma.

## 2.5 Pravna regulativa

S razvojem faktoring društava u Hrvatskoj, određena pravna pitanja postala su sve izraženija i zahtijevala su posebnu zakonsku pozornost kako bi se povećala učinkovitost i smanjila pravna nesigurnost faktoringa. Svrha uvođenja novog zakona bila je olakšati daljnji razvoj usluga faktoringa stvaranjem čvrstog, jasnog i predvidljivog pravnog okvira koji se bavi prethodno navedenim pitanjima i uvođenjem smislenog nadzora koji jamči stabilnost i legitimitet industrije (to jest, osigurava da su tržišni igrači dobro uspostavljeni komercijalni subjekti sposobni ispuniti određene regulatorne zahtjeve). Neke od bitnih značajki zakona uključuju: definiciju (okvirnog) ugovora o faktoringu kao ugovora svoje vrste, jasne definicije različitih vrsta usluga faktoringa, uključujući regresni faktoring i faktoring bez regresa, kao i definiciju ugovora o nabavi (obrnuto) faktoringa, olakšavanje jednostavnih i jasnih dodjela budućih i/ili višestrukih potraživanja, prepoznavanje prirode faktoringa kao transakcije prodaje, zakonitost faktoringa elektroničkim putem, zahtjev za licenciranje i minimalni početni kapital od najmanje 1 milijun kuna (ekvivalent 150.000 €) uplaćen u gotovini u cijelosti prije osnivanja, poštivanje systemske niskorizične prirode faktoring i jasna pravila i procedure za nadzor (ovlasti, mjere izvješćivanja i tako dalje). (Istuk & Labus,2015)

Zakon o faktoringu (URL42,2016) je zakon koji regulira poslove faktoringa u Republici Hrvatskoj. Prema Zakonu o faktoringu faktoring je financijska usluga koju pružaju faktoring društva, a radi se o otkupu potraživanja od prodavatelja robe ili usluga od strane faktora. Zakon o faktoringu definira pravila poslovanja faktoring društva te obvezuje faktoring društva da posluju u skladu s dobrim poslovnim običajima i poštenju. Zakon uključuje definicije pojedinih pojmova i obveze faktoring društva, kao što su obveza registracije, obveza izvještavanja i obveza otkupa potraživanja. Također, zakon propisuje pravila za zaštitu prava prodavatelja, jamstva faktoring društva i način rješavanja sporova. Ukratko, Zakon o faktoringu uređuje poslovanje faktoring društava i štiti prodavatelja čija potraživanja se otkupljuju od strane faktoring društva.

Poslovi faktoringa primjenjuju se na odredbe zakona kojim se uređuju obvezni odnosi, osim ako Zakonom nije drugačije određeno. Zakon o faktoringu također navodi da je predmet faktoringa otkup potraživanja od prodavatelja robe ili usluga od strane faktoring društva. To znači da faktoring društvo otkupljuje potraživanja od prodavatelja i preuzima rizik neplaćanja od strane kupaca. Faktoring društva mogu otkupljivati potraživanja koja su izdana na temelju isporuke robe ili pružanja usluga, a koja su dospijevajuća u roku od 180 dana od dana otkupa. Predmet faktoringa također može biti i financiranje prodavatelja na temelju prodanih

potraživanja. Faktoring društvo pruža financijska sredstva prodavatelju na osnovu prodanih potraživanja, čime prodavatelj dobiva novac prije nego što bi inače dobio naplatu od svojih kupaca. Uz otkup potraživanja i financiranje, predmet faktoringa može biti i upravljanje potraživanjima. Faktoring društvo preuzima administrativne zadatke vezane za naplatu potraživanja, što uključuje i praćenje rokova plaćanja kupaca.

Faktoring društvo obvezno je:

1. **Provjeriti kreditnu sposobnost kupaca** - prije otkupa potraživanja, faktoring društvo mora provjeriti kreditnu sposobnost kupaca prodavatelja, kako bi se smanjio rizik od neplaćanja.
2. **Obavijestiti kupce o otkupu potraživanja** - faktoring društvo mora obavijestiti kupce o otkupu potraživanja, kako bi se izbjegle eventualne nesporazume u vezi s naplatom.
3. **Ograničiti rizik** - faktoring društvo mora ograničiti rizik od neplaćanja tako da odredi granicu do koje će preuzeti rizik, te mora obavijestiti prodavatelja o toj granici.
4. **Otkupiti potraživanja po fer uvjetima** - faktoring društvo mora otkupiti potraživanja po fer uvjetima, što znači da mora poštivati fer cijenu otkupa, odnosno ponuditi cijenu koja je realna i usklađena s tržišnim uvjetima.
5. **Prijenos prava** - faktoring društvo mora upozoriti kupce da će potraživanje biti plaćeno na račun faktoring društva, a ne prodavatelja, te mora osigurati prijenos prava na naplatu potraživanja.

Obveze faktoring društva u procesu otkupa potraživanja od prodavatelja propisuju se s ciljem zaštite interesa prodavatelja i kupaca, te smanjenja rizika od neplaćanja.

Članak 13. Zakona o faktoringu (URL42,2016) govori o Ugovoru o faktoringu, te navodi da se posao faktoringa može obavljati samo na temelju ugovora o faktoringu sklopljenog pisanom obliku. Ugovor o faktoringu je ugovor kojim se regulira poslovni odnos između faktoring društva i prodavatelja robe ili usluga, dakle pružatelj usluga faktoringa obvezuje se pružiti uslugu faktoringa dobavljaču uz pravo za naplatu kamate, faktoring-naknade, administrativne naknade i drugih ugovorom utvrđenih troškova faktoringa. Faktoring-naknade su naknade za pružanje usluge faktoringa, dok su administrativne naknade za operativne poslove kao naprimjer vođenje evidencija, izrada analiza, prikupljanje podataka, dogovaranje i praćenje otplate predmeta faktoringa, davanje informacija o kreditnoj

sposobnosti dužnika. U članku se navodi da kupoprodajna cijena iznosi koliko i nominalni iznos faktoringa, dok se kamata zaračunava na predujmljeni dio kupoprodajne cijene predmeta faktoringa za razdoblje između isplate predujma i ugovorenog dana dospjeća plaćanja kupoprodajne cijene predmeta faktoringa.

Postotak predujma određen je brojnim varijablama, uključujući:

- Rezultati klijenta u prikupljanu punih uplata
- Evidencija kupca o plaćanju u cijelosti
- Financijska stabilnost tvrtke klijenta
- Pouzdanost dokumenata s potvrdom isporuke/plaćanja
- Klijentova industrija

Zapravo, klijentova industrija je jedna od primarnih odrednica postotka predujma. Na primjer, prijevoznike tvrtke koje koriste faktoring tereta obično ispunjavaju uvjete za predujmove koji u prosjeku iznose 90% (ili ponekad više). Isto tako, kadrovske agencije mogu dobiti predujam od 90%. S druge strane, građevinski podizvođači koji koriste faktoring gradnje obično dobivaju predujam od 75% jer računi podizvođača obično imaju zadržavanje od 10%, a glavni izvođači su notorno teški platitelji. Isto vrijedi i za tvrtke koje koriste medicinsko faktoring: predujmovi se kreću od 65% do 85% jer osiguravajuća društva mogu biti teški platitelji. (URL6,n.d.)

Slika 2 prikazuje avansne stope za svaku industriju.

<b>Industrija</b>	<b>Avansna stopa</b>
Opće poslovanje	70% – 85%
Osooblje	90% – 92%
Prijevoz	90% – 96%
Medicinski	60% – 80%
Građenje	70% – 80%

Izvor: URL6,n.d.

U članku 14. Zakona o faktoringu (URL42,2016) navodi se što sve Ugovor o faktoringu treba sadržavati, a to su obično sljedeći elementi:

1. **Opći uvjeti** – ugovor o faktoringu obično počinje s općim uvjetima koji se odnose na definicije pojedinih pojmova, opseg usluga koje pruža faktoring društvo, uvjete otkupa potraživanja i druga pitanja vezana uz poslovanje faktoring društva
2. **Identifikacija stranaka** – ugovor o faktoringu mora sadržavati osnovne podatke o prodavatelju robe ili usluga i faktoring društvu, kao što su naziv, sjedište, OIB i drugi relevantni podaci
3. **Opis usluga** – ugovor o faktoringu mora detaljno opisati usluge koje faktoring društvo pruža prodavatelju, uključujući otkup potraživanja, financiranje, upravljanje potraživanjima i druge usluge koje su dogovorene
4. **Cijena i provizije** – ugovor o faktoringu mora sadržavati informacije o cijeni otkupa potraživanja i drugih usluga, kao i o provizijama koje faktoring društvo naplaćuje za svoje usluge
5. **Rokovi i uvjeti plaćanja** – ugovor o faktoringu mora sadržavati informacije o rokovima i uvjetima plaćanja za otkupljena potraživanja, kao i za pružene usluge.
6. **Jamstva i zaštita prava** – ugovor o faktoringu mora sadržavati informacije o jamstvima koja faktoring društvo pruža prodavatelju, kao i o zaštiti prava prodavatelja u slučaju neplaćanja
7. **Rješavanje sporova** – ugovor o faktoringu mora sadržavati odredbe o načinu rješavanja eventualnih sporova koji se mogu pojaviti između stranaka
8. **Potpisi ovlaštenih osoba svake ugovorne strane**

Ugovor o faktoringu je važan dokument koji regulira odnos između faktoring društva i prodavatelja te osigurava zaštitu prava i interesa obje strane.

Ugovori o faktoringu kao posebni pravni instrumenti nastali su u poslovnoj praksi zemalja anglosaksonskog prava, temeljeni na institutu cesije, pa stoga primjena ovog ugovora u današnje vrijeme izaziva specifične probleme u zemljama građanskopravne tradicije. Najznačajniji problemi nemogućnosti prijenosa budućih ili skupnih potraživanja, sukcesivno ustupanje potraživanja, učinci ugovora između vjerovnika i dužnika na zabranu ustupanja prava (anticesijska klauzula). Usporednopravni pristup ukazuje da se u zemljama u kojima je faktoring reguliran posebnim zakonodavstvom sustav registracije ustupanja potraživanja nalazi omjer u prodajnoj pravnoj prirodi ugovora o faktoringu u SAD-u kada se izvorno pojavio. Takav zakonodavstveni sustav donesen je nakon što su transakcije faktoringa bile



prisutne u trgovačkoj praksi više godina i nakon velikog korpusa dugogodišnje sudske prakse. Vjerovnici koji rade u inozemstvu svjesni su činjenice da će neki od njegovih ugovora s inozemnim partnerima biti uređeni stranim pravom. Nepoznati zakon strane zemlje jedan je od rizika. Takav ga rizik čini nesigurnim u inozemnom tržištu jer nepoznavanje stranih pravnih rješenja stvara visok stupanj pravne nesigurnosti i nepredvidivost koja može strano poslovanje držati podalje od stranih tržišta u Europi. S druge strane, nematerijalna imovina poput potraživanja za financijera je najvrjedniji predmet osiguranja i na nju mogu utjecati samo pravni razlozi, a ne činjenični događaji. Nepokretnosti bi mogle izgubiti svoju vrijednost promjenama na tržištu nekretnina, vozila bi mogla biti uništena ili oštećena, skupa oprema bi mogla izgubiti većinu svoje vrijednosti zbog zastarjelosti, ali dug i potraživanja koja proizlaze iz ugovora su zaštićeni od takvih faktičkih rizika. Najveći rizik za takvu vrstu imovine je osjetljiv na pravne prepreke kao što su rizik hipoteke ili nesolventnosti dužnika, ili nesolventnosti jamstva, promjenjive naknade, neispunjenje ugovora ili drugi oblici neizvršenja ugovorne obveze. Ali najveći rizik je različit tretman transakcije ustupanja u različitim pravnim sustavima. (Milenković-Kerković & Denčić-Mihajlov,2011)

U Republici Hrvatskoj, nadzor nad faktoring društvima u nadležnosti je državne institucije, odnosno Hrvatske narodne banke (HNB). HNB ima ovlasti nadzora nad faktoring društvima u cilju očuvanja stabilnosti financijskog sustava i zaštite korisnika faktoring usluga, Nadzor se provodi u skladu sa Zakonom o faktoringu i podzakonskim aktima donesenim na temelju tog zakona. Faktoring društva su dužna prijaviti HNB-u sve bitne promjene vezane za njihovo poslovanje, a HNB ima pravo zatražiti od faktoring društva sve potrebne informacije i dokumentaciju te obaviti neophodne provjere. Faktoring društva su također dužna dostavljati godišnje financijske izvještaje HNB-u. U slučaju da se utvrdi da faktoring društvo ne posluje u skladu sa zakonom ili da postoji rizik po stabilnost financijskog sustava, HNB može poduzeti odgovarajuće mjere, uključujući oduzimanje dozvole za rad faktoring društvu. Nadalje, Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA) nadzire tržište vrijednosnih papira, mirovinskih fondova i osiguranja, te ne provodi nadzor nad faktoringom. Međutim, HANFA i HNB surađuju u nadzoru financijskog tržišta te razmjenjuju informacije u cilju poboljšanja nadzora financijskog sektora u Republici Hrvatskoj. (URL26,n.d.)

U svijetu, „osim u Austriji i djelomično u Italiji, gdje se faktoring društva tretiraju bankarskom regulacijom, nigdje ne postoji zakon ili bilo kakva opipljivija regulacija slična ovoj u Hrvatskoj, osim podzakonskih akata. Faktoring poslovanje u EU dominantno je

neregulirano u izravnom smislu.“ Razlog tomu su što ne postoji javni interes za faktoring te zbog toga što je faktoring financiranje koje dolazi iz visoko reguliranog sektora. (URL9,2016)

## 3 VRSTE FAKTORINGA

### 3.1 Regresni faktoring

Regresni faktoring je oblik faktoringa u kojem faktor (faktoring društvo) ne preuzima rizik neplaćanja od prodavatelja (dobavljača) već taj rizik ostaje na prodavatelju. To znači da u slučaju da kupac ne plati svoj dug, prodavatelj je dužan vratiti novac faktoru. Kod regresnog faktoringa, faktor kupuje potraživanja od prodavatelja po cijeni koja je niža od iznosa potraživanja, kako bi bio osiguran od gubitka u slučaju neplaćanja. U praksi, cijena po kojoj faktor otkupljuje potraživanja može biti oko 70 do 90 posto iznosa potraživanja. Regresni faktoring se često primjenjuje kod prodaje robe ili usluga s dužim rokovima plaćanja, kada prodavatelj želi osigurati likvidnost svojeg poslovanja i brzu naplatu potraživanja, ali nije spreman prenijeti rizik neplaćanja kupca na faktora. (URL22,2020)

Prema Zakonu o faktoringu (URL42,2016) kod regresnog faktoringa dobavljač jamči pružatelju usluga faktoringa za obvezu kupca. U slučaju nenaplativosti predmeta faktoringa kod regresnog faktoringa pružatelj usluga faktoringa ima pravo potraživati i faktoring kamatu, faktoring naknadu, administrativnu naknadu te ostale troškove sukladno ugovoru o faktoringu, bez primjene ograničenja iz odredbi kojima se uređuje odgovornost za naplativost ustupljenih tražbina sukladno zakonu kojim se uređuju obvezni odnosi.

Economy-pedia (URL11,2021) navodi da su karakteristike koje kod regresnog faktoringa treba iskoristiti to da je alat za financiranje, omogućuje tvrtki dobivanje likvidnosti, tvrtka dostavlja račune na čekanju banci dobivajući kapital u zamjenu. Nadalje, tvrtka dobiva potrebnu likvidnost te ako dužnik ne plati prenositelj je taj koji plaća kapital. Razlika između regresnog i bezregresnog faktoringa, o kojemu će se u radu govoriti kasnije, je u uvjetima koji su dogovoreni u trenutku potpisivanja ugovora. Da bi se bolje razumio faktoring s regresom navodi se primjer. Uzima se za primjer neka tvrtka koja prodaje naranče. Ta tvrtka nije sigurna da ima klijente s visokom kreditnom sposobnošću. Klijenti su naručili naranče u iznosu od 1.000 dolara koju će platiti u roku od 2 mjeseca, međutim tvrtki treba kapital pa se odlučuje potpisati ugovor o faktoringu s jednom bankom. Nadalje, banka nudi kapital s kamatom od 2%, ali uz iznimku da će faktoring biti regres. To znači da će tvrtka dobiti prethodno dobiveni kapital, a banka, odnosno faktor, stječe prava naplate po nižoj cijeni, istodobno kada dužnik ostaje predan banci. Ako dužnik na kraju ne plati 1.000 dolara banci, ona će to tražiti od tvrtke zbog povišenog stanja. S obzirom na to da je tvrtka potpisala ugovor s regresom, u konačnici će tvrtka biti ta koja će morati uplatiti predujam kapitala.

Prednosti regresnog faktoringa su:

- Regresni faktoring troškovno je učinkovitiji i pristupačniji u usporedbi s neregresnim faktoringom
- Postupak odobrenja koji je ovdje uključen je brži, a regresno djelovanje je vremenski učinkovitije
- Nudi veći broj povrata gotovine s faktura
- Faktor će kod regresnog faktoringa izvršiti provjeru kreditne sposobnosti i provjeru povijesti plaćanja klijenata faktura kako bi se smanjio rizik neplaćanja ili kreditni rizik

Nedostaci regresnog faktoringa su:

- Faktoring društvo ima ovlasti zahtijevati plaćanje od klijenata u slučaju neplaćanja računa.
- Klijentov bankovni račun i poslovni prihod pripisuje se faktoru ako klijent nije u mogućnosti vratiti faktoru u slučaju neplaćanja.
- Manje se truda ulaže u provjeru kreditne sposobnosti klijenta jer faktor zna da će u slučaju neplaćanja tvrtka snositi rizik
- Kreditni rizik klijenta ili poduzeća veći je u slučaju regresnog faktoringa nego u slučaju bezregresnog faktoringa (URL38,2023)

### 3.2 Bezregresni faktoring

Bezregresni faktoring je oblik faktoringa u kojem faktor (faktoring društvo) preuzima rizik neplaćanja od kupca, a ne prodavatelja (dobavljača). To znači da faktor garantira isplatu prodavatelju bez obzira na to hoće li kupac platiti ili ne, U slučaju da kupac ne plati svoj dug, faktor neće tražiti povrat novca od prodavatelja već će sam preuzeti taj rizik. Kod bezregresnog faktoringa, faktor obično otkupljuje potraživanja od prodavatelja po cijeni koja je veća od cijene regresnog faktoringa, jer faktor preuzima veći rizik. Cijena po kojoj faktor otkupljuje potraživanja može biti oko 90 do 98 posto iznosa potraživanja. Bezregresni faktoring je pogodan za prodavatelja koji žele osloboditi svoje poslovanje rizika neplaćanja kupaca, te unaprijediti svoju likvidnost i rast poslovanja. Ovaj oblik faktoringa također može biti koristan za prodavatelje koji posluju na konkurentnom tržištu i žele ponuditi svojim kupcima fleksibilnije uvjete plaćanja. (URL21,2020)

Prema Zakonu o faktoringu (URL42,2016) bezregresni faktoring je faktoring u kojemu cjelokupni rizik naplate tereti pružatelja usluge faktoringa, a dobavljač ne odgovara za naplativost predmeta faktoringa.

Bezregresni faktoring znači da faktoring poduzeće preuzima većinu rizika od neplaćanja od strane vaših kupaca. Međutim, ne-regres ne mora nužno zaštititi tvrtku od svih rizika. Obično postoje odredbe povezane s bezregresnim faktoringom, a situacije u kojima tvrtka nije odgovorna za neplaćanje kupaca vrlo su specifične. Na primjer, mnoga faktoring društva nude ne-regres koji se primjenjuje samo ako dužnik proglasi stečaj, što znači da će ograničiti ugovore bez regresa na dužnike koji imaju dobar kreditni rejting, odnosno da dužnici koji imaju loši kreditni rejting (koji su izloženi najvećem riziku od neplaćanja) čak neće imati pravo na ne-regres. Budući da sporazumi bez regresa obično imaju višu stopu faktoringa (ponekad za puni postotak), važno je utvrditi je li stopa zaista vrijedna troškova. (URL27,2019)

### 3.3 Faktoring unaprijed

Faktoring unaprijed (eng.“factoring in advance“) je financijski proizvod koji omogućuje prodavateljima (dobavljačima) da unaprijed dobiju novac za svoju prodaju prije nego što kupac plati svoj dug. To znači da faktor (faktoring društvo) unaprijed isplaćuje određeni postotak vrijednosti potraživanja prodavatelja, obično oko 80 do 90 posto iznosa potraživanja, a preostali iznos se isplaćuje nakon što kupac plati svoj dug. Faktoring unaprijed se obično primjenjuje kod prodaje robe ili usluga s dužim rokovima plaćanja, kada prodavatelj želi osloboditi svoje poslovanje od čekanja na naplatu i unaprijediti svoju likvidnost, tako prodavatelj može iskoristiti unaprijed dobiven novac za financiranje svojih poslovnih aktivnosti, plaćanje dobavljača, poboljšanje likvidnosti itd. Faktoring unaprijed može biti koristan i za kupce koji koriste dulje rokove plaćanja, jer im omogućuje fleksibilnost u upravljanju svojim novčanim tokom i plaćanjem obveza. (URL32,2023)

Međutim, u praksi se unaprijed plaća samo određeni postotak potraživanja, a ne cijeli iznos. Drugim riječima, prema takvom ugovoru o faktoringu, faktor zadržava određeni iznos (zadržani iznos), a pristaje platiti preostali postotak. Zadržani iznos je marža koja se kreće od 5% do 25%. Neće biti isplaćen klijentu dok se sav dug ne naplati od kupaca. Faktoring unaprijed može biti s ili bez regresa (regresni faktoring i bezregresni faktoring). (URL21,2022)

### 3.4 Faktoring dospijeća

U ovom obliku faktoringa dobavljač prima plaćanje potraživanja na datum dospijeća ili na određeni i fiksni datum, obično unaprijed dogovoren na temelju prosječnog roka plaćanja koji preuzima dužnik. Faktoring po dospijeću može biti s regresom ili bez regresa i omogućuje dobavljaču da predvidi i optimizira novčane tokove, da upravljanje potraživanjima prepusti stručnjaku i produlji rokove plaćanja (s posljedičnim pozitivnim učinkom na prodaju) bez dodatnih troškova. (URL12,2022)

Faktoring dospijeća je vrsta financiranja koja omogućuje tvrtki da proda svoja potraživanja (fakture) trećoj strani, poznatoj kao faktor, u zamjenu za trenutnu gotovinu. Faktoring dospijeća koristan je alat za tvrtke koje imaju velik broj potraživanja i trebaju poboljšati svoj novčani tok. Prodajom svojih faktura faktoru, tvrtke mogu pretvoriti svoja potraživanja u gotovinu brže nego da moraju čekati da klijenti plate svoje fakture. Ovo može biti posebno korisno za tvrtke koje imaju mnogo kupaca koji sporo plaćaju ili koje imaju privremene nedostatke novčanog toka. Faktoring dospijeća može biti koristan alat za financiranje za tvrtke koje trebaju poboljšati svoj novčani tok, ali važno je pažljivo razmotriti uključene troškove i rizike. Također je važno odabrati uglednog i pouzdanog faktora za suradnju. Zamislimo neku tvrtku A koja ima fakturu od 10.000 INR koju klijent treba platiti u roku od mjesec dana. Tvrtki A odmah treba gotovina za pokrivanje troškova, pa odlučuje prodati fakturu faktoru. Tvrtka A kontaktira faktora, faktor pristaje kupiti fakturu u zamjenu za predujam od 80% vrijednosti fakture ili 8.000 INR. Faktor potom plaća tvrtki A predujam od 8000 INR i preuzima fakturu. Faktor tada postaje odgovoran za prikupljanje plaćanja od kupca kada faktura dospijeva na naplatu. Kada faktura dospijeva na naplatu, kupac plaća faktoru punih 10.000 INR. Faktor oduzima svoju naknadu, koja je unaprijed dogovorena, a preostali iznos doznačuje tvrtki A. U ovom primjeru tvrtka A uspjela je pretvoriti svoja potraživanja u gotovinu brže nego da je čekala da kupac plati fakturu. Međutim, za tu je uslugu morala platiti naknadu faktoru. Za poduzeća je važno pažljivo razmotriti troškove i rizike faktoringa dospijeća i odabrati uglednog i pouzdanog faktora s kojim će raditi. (URL32, 2023)

## 4 FAKTORING U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU

### 4.1 Razvoj faktoringa

Poteškoće u gospodarskom okruženju koje karakterizira neadekvatan gospodarski rast, velika neizvjesnost i rizik, nelikvidnost brojnih gospodarskih subjekata te s time u vezi veliki problemi u području financiranja i kreditiranja kako na nacionalnoj tako i na međunarodnoj razini, nastoje se ublažiti novim specifičnim modelima, tehnikama i ugovornim instrumentima. Faktoring se u suvremenoj poslovnoj praksi nametnuo kao vrlo uspješan način financiranja i kreditiranja poslovanja. Pojava faktoring poslova seže daleko u povijest. Neki od njegovih tragova nalaze se u Rimskom Carstvu, a neki tragovi su iz drevne civilizacije Mezopotamije, za vrijeme vladavine kralja Hamurabija. Prvi naziv za kupca robe u ugovorima, između agenta i faktora, pojavljuje se u 15. stoljeću u trgovačkim naseljima koje su organizirali europski trgovci u kolonijalnim zemljama u kojima se otkupljuje roba. Bio je to primitivni tip faktoringa koji je u početku imao oblik komisijske prodaje jer kupci-faktori, jamče svojim kupcima da će robu platiti krajnji kupac ili da će platiti robu unaprijed. (URL36,n.d.)

Factoring se kao poseban oblik financiranja razvio krajem 19. stoljeća u anglo-američkoj povijesti, posebice u tekstilnoj industriji gdje se putem faktoringa trgovalo s 95% prometa. Naime, američki agenti uvozili su tekstil iz Europe (uglavnom iz Engleske) osiguravajući proizvođačima tekstila skladištenje i prodaju njihove robe. U tom je obliku faktoring omogućio trgovinu između udaljenih dijelova svijeta i između nepoznatih partnera te je predstavljao kombinaciju špediterskih poslova i otkupa potraživanja putem skladištenja i jamstva plaćanja, kao i kombinaciju klasičnih trgovačkih agenata za pronalaženje kupaca za uveznu robu, odnosno komisijsku prodaju gdje komisionar prodaje robu za svog komitenta (za nekog drugog) i za njihov rad dobiva određenu proviziju. Kroz svoj povijesni razvoj faktoring je poprimao različite oblike i prilagođavao se globalnim promjenama, potrebama sudionika u faktoring poslovanju, općenito ekonomskim i političkim situacijama i okolnostima, što je rezultiralo različitim vrstama i tipovima faktoringa koji se primjenjuju u poslovnoj praksi. Prema prostornim obilježjima može se razlikovati — domaći i međunarodni, prema nizu čimbenika — izravni i neizravni, na pravo regresa koje proizlazi iz ugovornog odnosa između sudionika s regresom i bez regresa, prema obavijesti vjerovnika o

prestanku potraživanja — objavljeni i neobjavljeni, te prema dospijeću potraživanja klijenta koje faktor otkupljuje — dospjeli i nedospjeli. (Bareša i sur., 2012)

Koncept faktoringa stigao je zajedno s hodočasnicima s putovanja brodom Mayflower u 17. stoljeću, kada je u Americi započela era faktoringa. Ova praksa je napredovala, kada je Del Credere faktoring uveden početkom 19. stoljeća, čime je započela era modernog faktoringa i stvaranja nezavisnih faktoring kompanija, nevezanih ni za jednu industriju. Faktoring se vratio u Europu nakon Drugog svjetskog rata. Početkom 1960-ih pojavili su se prvi vjesnici FCI-a, jer je grupa banaka i neovisnih čimbenika iz Švedske, Danske, Finske, Norveške, Ujedinjenog Kraljevstva i Sjedinjenih Država stvorila labavu federaciju, u početku nazvanu FACTORS CHAIN. Četiri godine kasnije, 1968., transformiran je u Factors Chain International, danas poznat kao FCI, kada se ova početna grupa od šest faktora sastala prvo u Njemačkoj, a kasnije u Švedskoj, gdje je održan prvi i službeni godišnji sastanak FCI-a, osnovan od strane 15 tvrtki iz 12 različitih zemalja. (URL35,2018) O FCI-u će se govoriti nešto više kasnije u radu.

Faktoring je globalna industrija s ogromnim prometom. Sada je općeprihvaćen kao ključan za financijske potrebe posebno malih i srednjih poduzeća. Faktoring je postao dobro uspostavljen u zemljama u razvoju, kao i onima koje su visoko industrijalizirane. Amerika i Europa sada imaju potpuno zrelu industriju faktoringa. Godišnja stopa rasta faktoringa u 2001. godini iznosila je 5,20 posto u Japanu. Za Hong Kong, Singapur, Kinu, Indiju i Šri Lanku odgovarajuće stope u 2001. Iako su stope rasta bile dramatične, nagli pad gospodarske aktivnosti do kraja 2012. drastično je smanjio podatke o rastu u nekim zemljama azijsko-pacifičkog područja poput Malezije, Indonezije i Južne Koreje. U Indiji i Šri Lanki faktoring se s vremenom širi dok se u Južnoj Americi financijske institucije nastavljaju pridružiti industriji. Sličnom scenariju svjedočili su i u srednjoj i istočnoj Europi. Osnovanim faktoring tvrtkama u Mađarskoj i Češkoj pridružile su se organizacije u Poljskoj, Rumunjskoj, Rusiji, Slovačkoj i Sloveniji. (Banerjee Prashanta & Finance,2003)

#### 4.2 Factor Chain International

Na službenoj stranici Factor Chain Internacional-a (URL19,n.d.) u nastavku FCI-ja stoji kako je FCI predstavničko tijelo za faktoring i financiranje otvorenog računa trgovinskih potraživanja. FCI kao neprofitno globalno udruženje osnovan je 1986. godine, a s današnjim danom ima blizu 400 tvrtki članica u više od 90 zemalja. FCI nudi jedinstvenu mrežu za suradnju u prekograničnom faktoringu, a transakcije članica predstavljaju gotovo 60%



svjetskog međunarodnog dopisnog faktoringa. Podrijetlo FCI-ja uključuje snažan pravni okvir kao što je Ustav FCI-ja, Međufaktorski sporazum, Opća pravila za međunarodni faktoring-GRIF, Edifactoring.com pravila, Dopunski sporazum za međunarodno islamski faktoring, Opća pravila za FCIreverse i FCI pravila arbitraže. FCI uključuje i platforme za prekogranične transakcije kao što su edifactoring.com i FCIreverse i više od 50 godina akumuliranog znanja (FCI akademija).

Povijest FCI-ja dijeli se na četiri faze.

Prva faza osnutka 1968. godine kada je faktoriranje bilo dostupno samo u Sjevernoj Americi i nekoliko europskih zemalja. Ova se faza odnosila na stvaranje odgovarajuće pravne infrastrukture i promicanje industrije. Koncept prekograničnog faktoringa i dalje je bio nov i ograničen nedostatkom geografskog doseg. Osnivači FCI-ja prepoznali su potencijal međunarodnog faktoringa te su smatrali da je potrebno neprofitno udruženje i industrijsko tijelo kako bi se faktoring uveo u zemlje u kojima još nije bio dostupan te kako bi se razvio okvir za međunarodni faktoring koji bi omogućio faktoring društvima u zemlji izvoznika i uvoznika da blisko surađuju. Kao rezultat mnogih ulaganja faktoring je porastao na 15 članica u 12 zemalja.

Druga faza započela je sredinom 1970.-ih kada se počeo promicati faktoring u istočnoj Aziji, Latinskoj Americi, istočnoj Europi, Kini i Indiji. U razdoblju od 1972. do 1997. godine obujam je porastao s 10 mlrd EUR na približno 600 mlrd EUR, a broj članica s 25 na više od 140 u više od 40 zemalja. U tom razdoblju razvio se Kodeks za međunarodnu faktoring carinu i FACT sustav. FACT sustav predstavlja sustav za razmjenu poruka prije interneta koji se temelji na telefaksu kako bi podržao rast prekograničnog faktoringa među članovima.

Treća faza započela je financijskom krizom poznatom kao azijska gripa. Azija je u to vrijeme činila 3% globalnog faktoringa. Razdoblje krajem 1990-ih poznato je kao početak revolucije na globalnoj trgovini otvorenim računima i usponu tržišta u nastajanju, predvođenih dominantom Kinom. Do 1997. FCI je imao oko 140 članova, ali do 2017. FCI bi se povećao na gotovo 400 članova. Industrija je generirala oko 600 milijardi EUR u obujmu. Do 2017. industrija bi generirala više od 2,5 bilijuna EUR u obujmu, što je povećanje od gotovo 8 % složene godišnje stope rasta (CAGR) tijekom tog 20-godišnjeg razdoblja.

Fenomenalan porast faktoringa izazvao je:

- 1) brzo širenje poslovanja u Aziji, na čelu s Kinom;

2) znatan rast prekograničnog faktoringa (s manje od 5 % ukupnog obujma 1997. na više od 22 % u 2017.) i

3.) brzo širenje faktoringa u Europi, potaknuto prijelazom poslovanja s banaka na uglavnom faktoring podružnice banaka.

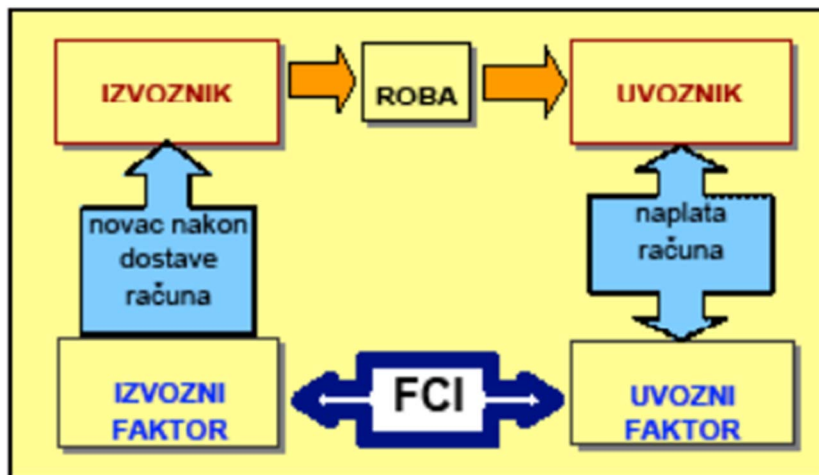
Posljednja faza, odnosno četvrta faza još uvijek traje. Udruženje dva najveća svjetska faktoring udruženja, International Factors Group (IFG) i FCI. 1. Siječnja 2016. Godine te dvije organizacije postale su jedna pod zastavom FCI-ja. Kombinacija je donijela jačanje okvira, povećanje broja članica i otvaranje mnogih novih tržišta, izdvajanje više sredstava za podizanje svijesti o mnogim prednostima koje faktoring pruža, posebno iz perspektive regulatora i kreatora politika.

FCI ima 6 stupova, a to su mreža, pravni stup, obrazovanje, unaprjeđenje, sukladnost te utjecaj. FCI nudi i tri glavna područja djelovanja a to su povezivanje, obrazovanje, utjecaj. Kad govorimo o povezivanju ono predstavlja poslovnu mrežu koja podržava prekogranične faktoring aktivnosti kroz koje njezini članovi surađuju kao izvozni i uvozni čimbenici. Kod obrazovanja FCI promiče i razvija najbolje prakse u domaćem i međunarodnom faktoringu i povezanim proizvodima Open Account Finance. Naposljetku, utjecaj kod kojeg FCI promiče i brani industriju s dionicima i kreatorima politika diljem svijeta.

Mulroy u članku „Factoring in the fast lane“ (n.d.) navodi da FCI pruža pravni temelj za provođenje prekograničnog faktoringa. Opća pravila međunarodnog faktoringa (GRIF) čine pravnu osnovu prema kojoj se provode gotovo sve prekogranične dvofaktorske poslovne transakcije, a taj pravni okvir prihvatile su gotovo sve međunarodne faktoring kompanije u svijetu. Slično Međunarodnoj trgovačkoj komori (ICC), FCI je tijelo koje donosi pravila i proglašava pravila međunarodnog faktoringa. Članovi FCI-a također koriste vlasnički komunikacijski sustav koji se zove Edifactoring.com. Popust SWIFT sustava za razmjenu poruka, edifactoring.com omogućuje članovima sljedeće:

- Izdavanje faktorskih garancija
- Slanje podataka o fakturi
- Izdavanje obavijesti o sporu
- Daje savjete o plaćanju

Slika 3 Primjer izvoznog faktoringa



Izvor: Poljičak (2009)

Slika 3 prikazuje izvozni faktoring. Kada se međunarodni faktoring odvija posredovanjem FCI-a sam proces uključuje pet ili šest koraka, ovisno o tome radi li se o izvoznom ili uvoznom faktoringu. Poljičak u članku za Poslovne financije (2009,117) opisuje primjer izvoznog faktoringa. Navodi da je prvi korak izvoznog faktoringa potpisivanje ugovora o faktoringu, a njegovim potpisivanjem faktor preuzima odgovornost za sve daljnje korake u realizaciji faktoringa. Drugi korak je da izvozni faktor odabire uvoznog faktora u onoj zemlji u kojoj uvozi, no taj faktor također mora biti član FCI-a te se tada potraživanja prenose na uvoznog faktora. Treći korak odnosi se na to da uvozni faktor ispituje tj. provjerava kreditnu sposobnost kupca kako bi mu se odredio prikladni limit za plaćanje robe i utvrdile sposobnosti za izvršavanje narudžbe. Četvrti korak se odnosi na to kada je roba otpremljena izvozni faktor avansira izvozniku oko 80 posto iznosa fakture i pri tome mu naplaćuje proviziju od oko 2 posto. Kada je prodaja realizirana uvozni faktor vodi brigu o naplati računa od uvoznika i transferu novca izvoznom faktoru, predstavlja peti korak. Naposljetku, šesti korak je da u slučaju da ni u roku od 90 dana fakture nije plaćena od strane uvoznika, uvozni faktor će to učiniti umjesto njega.

#### 4.3 Statistički podaci faktoring poslovanja u svijetu

Zemlje koje uspiju u nacionalnoj industrijskoj strategiji proaktivno su stvorile međunarodno konkurentne industrije. Načelo komparativne prednosti i teorija obdarenosti faktorima impliciraju da bi nacije trebale njegovati industrije koje koriste inpute koji su inherentni ili obilni u obdarenosti resursa nacije. I danas su brojne zemlje koje su u početku bile siromašne prirodnim ili drugim resursima stvorile vlastite konkurentne prednosti

vještom primjenom nacionalnih industrijskih politika. U većini industrija te su stečene prednosti postale važnije od prirodnih bogatstava. (Cavusgil & sur.,2015,165)

Također, nacionalna se gospodarstva udružuju kroz međunarodni faktoring kako bi financirala vlastite potrebe za likvidnošću i obrtnim kapitalom. Tako pokušavaju amortizirati negativne učinke svjetske ekonomske krize. (Kasavica,2015)

U posljednjem desetljeću većina kreditnih djelatnosti zabilježila je pad obujma kreditiranja, dok su faktoring djelatnosti umjesto toga zabilježile značajan porast u smislu obujma. Od globalne financijske krize 2008. mnoga su poduzeća, osobito mala i srednja poduzeća, imala veće poteškoće u dobivanju tradicionalnog bankovnog financiranja. Suprotno tome, financijska kriza povećala je potražnju tvrtki za trgovačkim kreditima, a to je objasnilo povećanje usluga faktoringa. Konkretno, ukupni volumen faktoringa u EU porastao je za 62% (s 990 € na 1606 € u milijardama) u razdoblju 2010. – 2017. Faktoring pruža kombinaciju financijskih usluga uključujući kreditnu zaštitu, upravljanje potraživanjima i naplatu. Sada je postao primarni izvor financiranja za većinu tvrtki u Europi (faktoring i komercijalno financiranje iznosilo je 10,4% europskog BDP-a u 2016.). Poput banaka, faktoring društva su pod nadzorom u većini europskih zemalja i za nadzirana tijela je ključno razumjeti hoće li veća konkurencija u industriji dovesti faktoring kompanije do povećanja preuzimanja rizika (npr. financiranje rizičnijih zajmoprimaca radi povećanja njihove tržišne snage) ili smanjenja njihovo preuzimanje rizika (npr. postajanje selektivnijim u provjeravanju zajmoprimaca kako bi se smanjili kreditni gubici). Dobro funkcioniranje faktoring industrije važno je za osiguravanje većih financijskih tokova tvrtkama. (Degl’Innocenti & sur,2020)

Faktoring se u europskim zemljama počeo intenzivno razvijati u drugoj polovici 20. stoljeća. Razvoj komercijalnog kreditiranja bio je posljedica formiranja visoko konkurentnog tržišta. Čimbenici konkurentnosti nisu bili samo kvaliteta i cijena robe, već i uvjeti plaćanja za prodanu robu. Zbog nedostatka vlastitih sredstava i preferiranja robnog kreditiranja u odnosu na bankarstvo, trgovački posrednici prvo su nastojali prodati proizvod krajnjem korisniku, a zatim se obračunavati s proizvođačem robe. Međutim, sami proizvođači robe osjećali su nedostatak obrtnog kapitala i nisu mogli davati rate posrednicima. Dakle, vladajući uvjeti robne reprodukcije, kreditnih odnosa i potrošačkog tržišta u Europi odredili su preduvjete za intenzivan razvoj faktoringa. Faktori su financirali proizvođače robe odmah nakon otpreme proizvoda. Istodobno, proizvođači robe mogli su davati predujmove distributerima i prodavati robu na odgodu plaćanja, bez ugrožavanja svoje solventnosti. Sve je to u konačnici potaknulo

prodaju robe i ubrzao obrt kapitala uz smanjenje rizika nepovratnih potraživanja. (Bunich & sur,2018)

Factoring je dugovječan način pružanja niza usluga poslovne podrške:

- obrtni kapital (financije)
- kreditna procjena kupaca/kupaca
- vođenje i prikupljanje prodajne knjige
- kreditno pokriće

U cijeloj Europi, gdje je dobro uspostavljena, industrija predstavlja 10% BDP-a, globalno je ta brojka oko 3,5% i raste. To je 1,5 bilijuna eura prometa klijenata u Europi, 2,4 bilijuna eura u svijetu. Industrija u Europi porasla je s 845 milijardi eura u 2008. na trenutnu razinu, ovaj rast potvrđuje važnu ulogu koju igra factoring industrija u održavanju opskrbe poduzeća likvidnošću, osobito tijekom razdoblja financijske krize. Krajem 2016. godine oko 200 pružatelja usluga podržavalo je 180 000 poslovnih korisnika i osiguravalo im 200 milijardi eura financiranja. Od ovih korisnika, gotovo 90% su mala i srednja poduzeća. Factoring može pružiti više razine financiranja korisniku uz manje uvjeta od usporedivih tradicionalnih metoda financiranja. Drugim riječima, factoring pomaže industriji EU-a da poboljša svoju financijsku konkurentnost, što je bitan element koji joj omogućuje napredovanje i natjecanje na domaćem, pojedinačnom i međunarodnom tržištu. I ne samo to, to je također nizak gubitak s obzirom na zadano rješenje. Bijela knjiga EUF-a iz 2015. pokazala je da je to oko četiri puta sigurnije za financijsku instituciju od tradicionalnog kreditiranja. (URL13,2022)

BCR je vodeći pružatelj vijesti, tržišnih informacija, događaja za globalnu industriju financiranja potraživanja. U svom godišnjem izvještaju za 2021.godinu (URL43,n.d.,8) navodi da je globalni opseg factoringa pao po drugi put od 1996. Godine, od kada su prvi put objavili izvještaj. Prvi pad desio se 2009., tijekom financijske krize, te je tada pao 3%. Drugi pad zabilježen je 2020. Kao rezultat pandemije COVID-19, a iznosio je 6,5%. Konkretno, izdanje za 2021. godinu pokazalo je koliko je pandemija nejednako utjecala na tržišta factoringa, pa je tako Amerika teško pogođena, posebno Brazil, Meksiko i SAD. Isto se desilo i s većim dijelom Azije, posebno Indijom i Singapurom. Kina je, naprotiv, prekinula trend zabilježivši rast količine od 7%. U Africi, posebice Mauricijus i Južnoafrička Republika koji su izvijestili o povećanju volumena factoringa.

Od prvog izvještaja faktoring industrija se razvila na mnogo načina. Proširila se po cijelom svijetu, te je sada puno prihvaćenija nego 1996.godine. U izvještaju se može vidjeti i važnost koju vlade na tržištima u razvoju pridaju industriji faktoringa. To je dovelo do raširenijeg zakonodavstva i regulacije industrije što dovodi do uspostave središnjih elektroničkih registara faktura. Primjer za ovakav razvoj može se vidjeti u nekoliko zemalja Latinske Amerike, te Turskoj koja je krenula istim putem. Konačno, i svakako ne manje važno tehnološke inovacije imale su veliki utjecaj na faktoring. Tehnologija je dovela do razvoja novih proizvoda, novih procesa, ali i novih kupaca. Uspon fintecha počinje „gutati“ tržišni udio tradicionalnih čimbenika, a povećana konkurencija općenito je potaknula faktoring da postane svestraniji na način na koji odgovara na potrebe klijenata, a postao je i mnogo dostupniji. Nadalje, kriza je otvorila novu eru za industriju faktoringa s radom na daljinu, mrežnim događajima, digitalnim usvajanjem i tome slično.

Razvoj faktoringa podržan je radom lokalnih udruga, ali i međunarodnih tijela kao što je EUF –Europska federacija za industriju faktoringa i komercijalnog financiranja i FCI koji je organizirao događaje i programe obuke diljem svijeta, posebice na tržištima u razvoju.

S obzirom na nesigurna vremena u kojima živimo u industriji faktoringa i financiranja potraživanja postigao se nevjerojatan uspjeh.

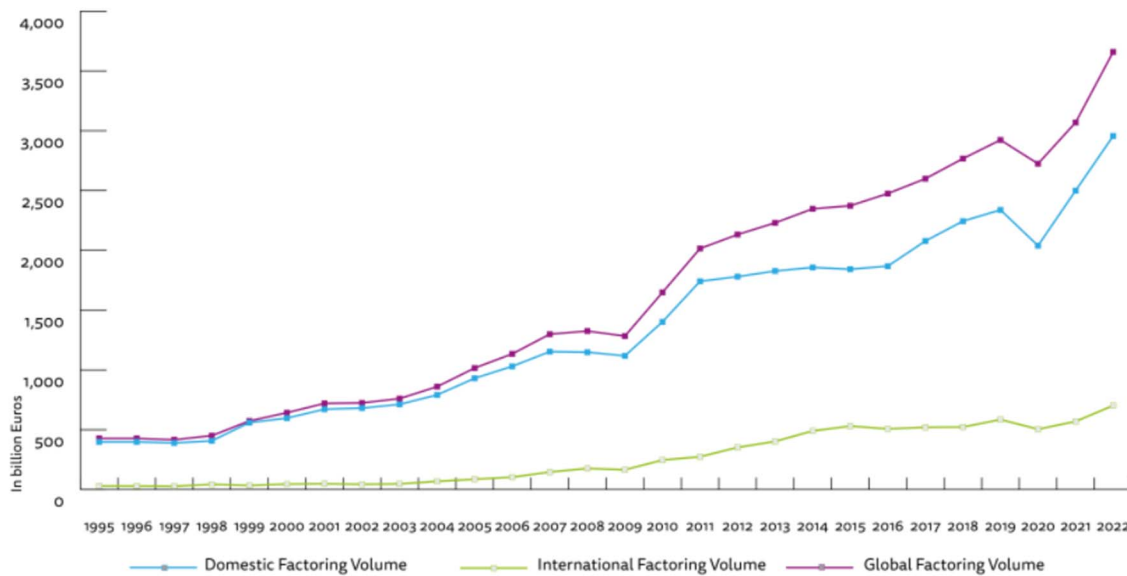
FCI razvio je petogodišnji strategijski plan(URL17,n.d.,2) kako repositionirati određene elemente te kako se izdići iz krize koja je nastala kao posljedica COVID-19. Četiri glavna elementa plana su:

1. **Ulagati u obrazovanje** – FCI ima moćnu akademiju s 10 tečajeva e-učenja o svim aspektima faktoringa. 2020. Godine, FCI je pokrenuo prvu seriju webinar. Njihova „vidljivost“ drastično porasla jer su omogućili svojim članovima, osoblju i menadžmentu u 2021 webinar, te su uspješno pokrenuli i organizirali više od 1400 bilateralnih sastanaka u prvoj polovici 2021. Zadovoljavanjem potreba članova, dionika i šire javnosti o faktoringu, FCI pokušava osigurati kontinuirani rast sektora.
2. **Ulagati u decentralizaciju** – U siječnju 2021. godine, FCI je zaposlio novog regionalnog menadžera za Afriku, a njegova prva dužnost bila je izvršavanje novorazvijene bespovratne pomoći koju FCI-u nudi Afrička razvojna banka, uz potporu i upravljanje AfreximBank. Također, u planu se navodi zapošljavanje regionalnog menadžera za Zapadnu Europu. Organizacijom "prednjeg ureda" upravlja

se kroz ambiciozne ciljeve i jake KPI-ove kako bi se osiguralo da organizacija ispuni očekivanja.

3. **Ulagati u zagovarane** – Zagovaranje je ključno ako se želi obraniti industrija i osigurati da propisi ne dovedu do neželjenih posljedica. Jedan takav primjer je nova definicija neispunjavanja obveza (NDOD), koja će rezultirati značajnim negativnim utjecajem na način na koji faktoring industrija procjenjuje neispunjenje obveza u Europi, što će rezultirati nepotrebnim povećanim rezervacijama i potencijalnim gubicima. Zajedno sa Europskom unijom Federacije (EUF), pokušali su uvjeriti Europsko bankovno tijelo (EBA) da pruži određene olakšice za industriju, budući da su dospjela pitanja u faktoringu podložna ugovornim klauzulama koje nameću uvjete plaćanja (upravo suprotno u usporedbi s tradicionalnim zajmom). Drugim riječima, plaćanje od strane kupca uvijek podliježe operativnim procedurama kao i uvjete nabave (i zaostala plaćanja općenito nemaju nikakve veze s kreditnom sposobnošću, likvidnošću ili općom kvalitetom dužnika). Stoga se ovim i drugim globalnim pitanjima koja utječu na industriju mora pozabaviti FCI kako bi podržao članove u njihovim jurisdikcijama. U tom području FCI bi trebao biti vidljiviji i prisutniji, posebice na faktoring tržištima u razvoju. Iz tog razloga, u planu se navodi da bi željeli zaposliti stručnjaka na pola radnog vremena i nastaviti ulagati u lobiranje, te blisku suradnju s partnerima kao što su IFC/Svjetska banka, AfreximBank, Europska banka za obnovu i razvoj (EBRD), Azijska razvojna banka (ADB), IDB Invest for the Americas, ICC Banking Commission i nacionalna faktoring udruženja.
4. **Ulagati u tehnologiju** - FCI se mora transformirati u moderno, digitalno tehnološko središte, prihvaćajući sve vrste tehnologija (AI, Cloud, blockchain, API-je, kibernetička sigurnost), stvarajući ekosustave i nove platforme, povezujući kupce i prodavače. Kao rezultat toga, FCI je poduzeo značajna ulaganja u ponovnu izgradnju edifactoring platforme za trgovanje koju koristi 400 FCI-jevih članova. Značajke novog sustava članovima pružaju korisničko iskustvo, s modernim izgledom i osjećajem, ugrađenim najsofisticiranijim softverom, s višestrukim novim funkcijama, uključujući alat za ukrcavanje kupca/prodavača, mogućnost AI (umjetne inteligencije) za kontrolu razrjeđivanja, pomoću moćne aplikacije temeljene na zajednici. S obzirom na oštrinu pandemije i njen dugotrajni doseg koji se osjeća globalno više nego ikad, planiraju biti proaktivni i kombinirati pristup odozgo prema dolje / odozdo prema gore.

## Evolution of Global Factoring Volume (in Euro billions)

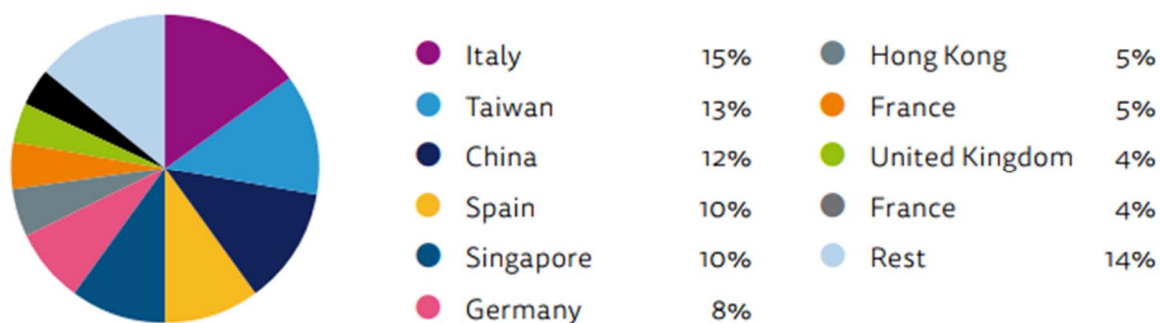


Izvor: URL15,n.d.

Slika 4 prikazuje evoluciju globalnog faktoringa po FCI-u. U promatranom razdoblju može se vidjeti da je globalni faktoring rastao od 1995. godine kada je iznosio malo manje od 500 milijarde eura, pa sve do 2007. godine kada je iznosio malo manje od 1,500 milijarde eura. Nakon toga dvije godine dolazi do blagog pada nakon čega dolazi do naglog rasta do 2010. godine na preko 2,000 milijarde eura. Od tada pa sve do 2018. godine volumen je u porastu te tada iznosi oko 3,000 milijarde eura. 2019. godine dolazi do pada na malo više od 2,500 milijarde i potom ponovno raste do 2022. godine na nešto više od 3,500 milijarde eura. Kad gledamo volumen domaćeg faktoringa možemo zaključiti kako ima ista kretanja poput globalnog faktoringa no u nešto manjim iznosima. Tako je od 1995. godine pa do 2006. godine gotovo jednak kao globalni nakon čega je ta razlika malo veća. U posljednjoj promatranoj godini domaći faktoring iznosi oko 3,000 milijarde eura. Naposljetku, međunarodni faktoring je dosta niži od druga dva promatrana faktoringa, no ima isto kretanje. Od 1995. godine do 2006. godine niži je od 100 milijardi, no u konstantnom je porastu. Međunarodni faktoring kao i prethodno navedena faktoringa najveći iznos bilježi u 2022. godini kada iznosi malo manje od 1,000 milijardi eura.



Slika 5 Udio članova FCI-a u međunarodnom faktoringu 2020. godine  
**Share of 2020 FCI International Factoring Volume**

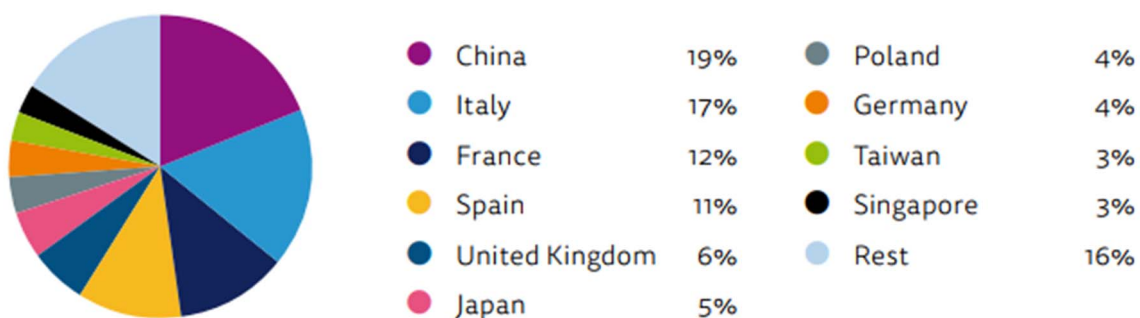


Izvor: URL17,n.d.,30

Slika 4 prikazuje udio članova FCI-a u međunarodnom faktoringu za 2020. Godinu. Iz slike se može vidjeti da najboljih 10 članica čini 86% od ukupnog volumena. Italija koja je na prvom mjestu s 15%, a slijede je Tajvan 13%, Kina 12%, Španjolska i Singapur po 10%, Njemačka 8%, Hong Kong i Francuska po 5%, te naposljetku Velika Britanija i Poljska po 4%. Ostatak čini 14%.

Slika 6 Udio članova FCI-a u faktoringu za 2020 godinu

**Share of 2020 FCI Factoring Volume**



Izvor: URL17,n.d.,30

Slika 6 prikazuje udjele u volumenu faktoringa za 2020. Godinu. Najboljih 10 članova nose 84% od ukupnog volumena. Prednjači Kina s 19%, a slijede je redom Italija sa 17%, Francuska 12%, Španjolska 11%, Velika Britanija 6%, Japan 5%, Poljska i Njemačka s 4%, Tajvan i Singapur 3%. Ostatak članica čini udio od 16%.

Daniela Bonzanini u FCI godišnjem izvještaju iz 2022. godine (URL18,n.d.) navodi kako im je najvažnija inicijativa pokretanje 2-godišnjeg strateškog plana koji će se fokusirati na osam tema. Te teme uključuju potporu industriji, nova članstva te zadržavanje postojećih, jačanje trgovačke mreže, implementacija platforme Edifactoring 2.0, poboljšano zagovaranje, poboljšano financijsko planiranje, jačanje modela upravljanja, te okoliš, društvo i upravljanje. Njihov prioritet je osigurati da svi članovi dobiju podršku i pažnju koja im je potrebna u određenom trenutku, žele izgraditi odnose s članovima kako bi ostvarili sve zahtjeve tržišta te iz tog razloga osnivaju nove skupine unutar svog Izvršnog odbora koji će se baviti upravo tim pitanjima. Bonzanini navodi i kako su sklopili strateško partnerstvo s regionalnim razvojnim bankama poput Europske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Afričkom izvorno- uvoznom bankom (Afreximbank) i Azijskim razvojnom bankom (ADB). Također usmjerili su pažnju na obrazovanje. Afrička razvojna banka pokrenula je potporu za rast faktoringa na kontinentu, što je uključivalo uvođenje obrazovanja i obuke na stotine studenata. Uz podršku FCI akademije, Afreximbank je također pokrenula jednogodišnji obrazovni sustav zajedno s američkim sveučilištem u Kairu pod nazivom „Certificate od Trade Finance in Africa (COTFIA)“ za pomoć u razvoju nadarenih kadrova za financiranje trgovine i potraživanja unutar sektora financijskih usluga.

U godišnjem izvještaju iz 2022. godine (URL18,n.d.) navode se projekti za period 2020-2021, a to su utjecaj digitalizacije i tehnologije, donacija Afričke razvojne banke, financiranje lanca opskrbe i projekt FCInverse, utjecaj bankrota Greensilla, financiranje trgovine kao klasa imovine koja se može uložiti, porast razmjene potraživanja, porast razmjene potraživanja, razvoj islamskog međunarodnog faktoringa.

1. **Utjecaj digitalizacije i tehnologije-** S pojavom digitalizacije, umjetne inteligencije, blockchaina, računalstva u oblaku i velikih podataka, svi smo svjedoci značajnog razvoja u tome kako će porast novih tehnologija utjecati na industriju. Uz besprijekornu lakoću u kojoj će korporacije, mala i srednja poduzeća, financijske institucije, fintech i treće strane jednog dana međusobno komunicirati na jednoj platformi otvorenog koda, u interoperabilnom okruženju, u visoko sigurnom načinu, stvara povećanu transparentnost, eliminira prijevaru, značajno smanjuje rizik razrjeđivanja, poboljšane mogućnosti preuzimanja rizika i na kraju stvara znatno poboljšano okruženje kreditnog rizika za industriju. FCI je 2021. započeo izgradnju blokova kroz Edifactoring 2.0, znatno poboljšanu platformu za trgovanje za svoje članove, koja je uvedena u 1. kvartalu 2022. FCI je također uložio u druge projekte,

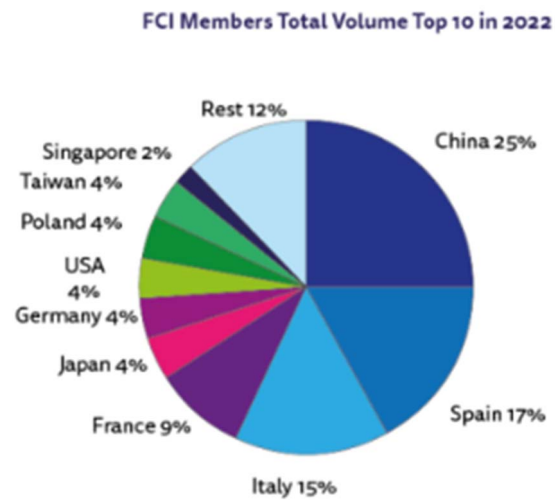
uključujući nastavak decentralizirati udruženje, izgradnjom svojih regionalnih faktoring centara; početak preispitivanja koncepta razvoja globalne razmjene potraživanja i potpore razvoju registara potraživanja; nastavak poboljšanja usluga financiranja opskrbnog lanca (SCF), uključujući FCIreverse; povećali su ulaganja u područje zagovaranja i javnih politika.

2. **Donacija Afričke razvojne banke-** FCI je podržao dodjelu darovnice posebne namjene koju je odobrila Afrička razvojna banka (AfDB) za izgradnju zgrade s novim kapacitetima na tržištu faktoringa u nastajanju u Africi, što će u konačnici koristiti malim i srednjim poduzećima diljem kontinenta. Projekt je trebao pomoći nadogradnji i omogućiti izgradnju kapaciteta za nove i etablirane faktoring tvrtke u Africi, razviti održivo znanje i izgraditi novu platformu za učenje u Africi. Potpora uključuje usluge za savjetovanje novoosnovanih poduzeća u faktoring prostoru, pruža savjetodavne i mentorske usluge. Potpora je pomogla je u organizaciji konferencije i radionice u Keniji i Nigeriji, kao i u obučavanju korisnika i vladinih dužnosnika. Osigurane su potrebne stipendije za upis na online tečajeve FCI akademije. Također, financirao se i ulazak u program FCI-Afreximbank Certificate of Trade Finance in Africa (COTFIA).
3. **Financiranje lanca opskrbe i projekt FCIreverse-** Ovaj je projekt pokrenut 2019., ali je zaustavljen 2020. i 2021. zbog pandemije. Unatoč tome, potpisali su četiri Memoranduma o razumijevanju (MOU) 2021. godine. Platforma ne samo da omogućuje članovima pristup operativnoj platformi za uključivanje i glavnih kupaca i njihovih domaćih i stranih dobavljača, već omogućuje korištenje izvoznih čimbenika diljem svijeta za podršku glavnoj FI educiranjem dobavljača o mnogim prednostima ponude obrnutog faktoringa, potpisivanje lokalnog ugovora o faktoringu s dobavljačem, pružanje smjernica za upoznavanje svog kupca (KYC)/protiv pranja novca (AML) i potencijalno čak i financiranje na temelju ustupljenih potraživanja, ako to zatraži središnja FI.
4. **Utjecaj bankrota Greensilla-** Propast Greensill Capitala, tvrtke za financijske usluge sa sjedištem u Ujedinjenom Kraljevstvu koja je 8. ožujka 2021. podnijela zahtjev za zaštitu od bankrota, izazvala je šok u industriji. Bili su miljenici Wallstreeta, ali bilo je mnogo sumnjivih znakova, sa sumnjivim praksama preuzimanja i/ili usklađenosti; oslanjanje na značajan portfelj protiv nepoznatog igrača kreditnog osiguranja; upitne prakse financiranja u odnosu na buduće fakture; i očitu negativnu praksu značajnog rizika koncentracije u financiranju među tvrtkama/povezanim stranama. Uz

zagovaranje FCI-a i industrije, otkriveno je da je Greensill izuzetak, a ne sistemski rizik za industriju.

5. **Financiranje trgovine kao klasa imovine koja se može uložiti-** Još jedna važna inicijativa bili su naponi radne skupine pod nazivom “Financiranje trgovine kao klasa imovine koja se može uložiti”. S postojećim članovima "fonda" i dodatnim članovima koji nisu banke, uključujući vanjske strane poput osiguravatelja, mirovinskih fondova i drugih bitnih dionika, FCI je stvorio radnu skupinu za raspravu o poboljšanju iskustva članova u prikupljanju dužničkog kapitala izvan tradicionalnih sredstava putem bankovnog financiranja. FCI je imao sastanke s rejting agencijama FITCH i Moodys kako bi pomogao podići rast financiranja s tržišta kapitala na faktoring i potraživanja financijska industrija.
6. **Porast razmjene potraživanja-** FCI je također svjedočio povećanom interesu za razvoj razmjene potraživanja jer je sve više kompanija uključeno u osiguravanje dužničkog kapitala industriji. Koncept razmjene potraživanja testiran je početkom ovog stoljeća formiranjem The Receivables Exchange u SAD-u. Ideja o stvaranju elektroničkog aukcijskog tržišta za investitore za kupnju potraživanja bila je nešto relativno novo u vrijeme kada su dizajnerali platformu za razmjenu aukcije faktura. Mala i srednja poduzeća (SME) pristupaju obrtnom kapitalu putem dražbe faktura globalnoj mreži institucionalnih kupaca koji se natječu za kupnju potraživanja putem tržišta u stvarnom vremenu. Koncept je bio alternativa tradicionalnom faktoringu kakav poznajemo danas. Tehnologija je toliko napredovala da se sada pojavljuje nekoliko novih igrača, a FCI razmatra ulaganje u ovaj prostor.
7. **Razvoj islamskog međunarodnog faktoringa-** Konačno, FCI je razvio, zajedno s određenim članicama na Bliskom istoku, novi skup pravila koja reguliraju islamski faktoring. U lipnju 2019. FCI je potpisao Memorandum o razumijevanju s Islamskom korporacijom za financiranje trgovine (ITFC) za stvaranje novog Islamskog odjela za faktoring. Ovo ograničava trogodišnji napor da se: razviju nova pravila o islamskom faktoringu, uključe islamske banke i nebankarske financijske institucije, i stvori novi ogranak islamskog faktoringa. FCI je, zajedno s članicom, Islamskom razvojnom bankom/ITFC, organizirao prvi virtualni sastanak Islamskog odjela za faktoring. Predviđaju da će upravo to pomoći u poticanju članstva u FCI-u i, zauzvrat, dovesti do značajnog rasta islamskog faktoringa širom svijeta.

Slika 7 Najboljih 10 članova FCI-a po volumenu



Izvor: URL15,n.d.

Slika 7 prikazuje 10 najboljih članova FCI-a u 2022. godini. Tako vidimo da najveći udio ima Kina u iznosu od 25%, a prati je Španjolska sa 17%. Treće mjesto zauzela je Italija sa 15%. Što se tiče ostalih država Francuska je u iznosu od 9% dok su Taiwan, Poljska, SAD, Njemačka, Japan ostvarili jednaki postotak od 4%. Prati ih Singapur, a ostale zemlje sve zajedno nose 12%.


Slika 8 Ukupni faktoring volumen po zemljama od 2016.-2021. godine I. dio

**FCI** Total Factoring Volume by Country in the Last 7 Years

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Var
<b>EUROPE</b>								
Armenia	100	120	135	150	160	160	164	2.5%
Austria	19,621	21,091	24,107	27,220	26,762	30,459	35,884	17.8%
Azerbaijan	56	65		112	112	112	112	0.0%
Belarus	330	250	380	570	610	754	636	-15.6%
Belgium	62,846	69,641	76,340	84,819	81,716	99,368	124,166	25.0%
Bosnia Herzegovina				91	50	69	69	0.0%
Bulgaria	1,947	2,919	3,211	3,532	3,300	5,100	7,599	49.0%
Croatia	2,825	1,340	1,094	1,140	1,132	1,230	1,365	11.0%
Cyprus	2,925	2,830	3,585	3,181	2,940	3,200	4,807	50.2%
Czech Republic	4,848	6,121	6,778	7,240	6,990	9,224	11,857	28.5%
Denmark	13,237	14,948	18,637	18,838	18,695	21,910	25,532	16.5%
Estonia	2,495	2,495	3,600	3,900	3,900	3,900	3,900	0.0%
Finland	22,000	24,000	25,800	28,000	28,000	28,000	28,000	0.0%
France	268,160	290,803	320,409	349,714	323,567	364,900	421,500	15.5%
Georgia	14	25	28	137	152	185	247	33.5%
Germany	216,878	232,431	244,300	275,491	275,000	309,400	372,923	20.5%
Greece	12,782	13,151	14,635	15,045	14,430	17,656	23,507	33.1%
Hungary	3,635	5,730	6,911	8,550	8,820	10,671	12,053	13.0%
Ireland	23,952	26,294	26,294	28,617	28,617	28,617	28,617	0.0%
Italy	208,642	228,421	247,430	263,364	234,842	258,350	296,106	14.6%
Kosovo					30	30	30	0.0%
Latvia	867	720	784	805	815	823	920	11.8%
Lithuania	3,100	3,000	3,660	3,400	2,700	3,300	5,500	66.7%
Luxembourg	339	339	339	339	339	339	339	0.0%
Malta	275	350	554	696	696	696	696	0.0%
Moldova	17	3	4	5	5	3	5	66.7%
Netherlands	82,848	89,713	98,368	112,148	113,758	131,940	163,663	24.0%
North Macedonia					23	25	25	0.0%
Norway	21,867	22,682	25,923	26,441	25,235	28,105	30,914	10.0%
Poland	39,396	44,300	56,474	66,141	62,864	78,950	98,201	24.4%
Portugal	24,517	27,008	31,757	33,800	31,468	34,487	42,078	22.0%
Romania	4,037	4,560	5,007	4,854	5,023	5,990	7,847	31.0%
Russia	28,004	33,792	43,840	45,125	42,302	68,684	82,600	20.3%
Serbia	555	603	650	883	930	1,080	1,690	56.5%
Slovakia	1,646	1,646	2,521	2,032	1,604	2,263	2,914	28.8%
Slovenia	1,000	1,200	1,400	2,000	1,750	2,000	2,190	9.5%
Spain	130,656	146,292	166,391	185,559	182,264	199,364	257,636	29.2%
Sweden	20,481	20,094	19,822	20,625	20,625	21,473	21,473	0.0%
Switzerland	3,832	3,832	593	593	593	593	2,707	356.5%
Turkey	35,085	34,575	26,894	21,857	18,966	15,944	24,094	51.1%
Ukraine	295	295	295	258	258	258	592	129.5%
United Kingdom	326,878	324,260	320,193	328,966	272,677	328,429	353,539	7.6%
<b>Total Europe</b>	<b>1,592,988</b>	<b>1,701,939</b>	<b>1,829,143</b>	<b>1,976,239</b>	<b>1,844,721</b>	<b>2,118,041</b>	<b>2,498,697</b>	<b>18.0%</b>
<b>NORTH AMERICA</b>								
Canada	5,609	5,392	2,280	2,985	2,448	2,700	3,100	14.8%
USA	89,463	87,000	87,821	83,757	64,150	94,300	100,800	6.9%
<b>Total North America</b>	<b>95,072</b>	<b>92,392</b>	<b>90,101</b>	<b>86,742</b>	<b>66,598</b>	<b>97,000</b>	<b>103,900</b>	<b>7.1%</b>
<b>SOUTH AMERICA</b>								
Argentina	1,891	2,282	3,064	4,133	2,662	3,502	4,114	17.5%
Bolivia	44	44						0.0%
Brazil	45,379	50,432	47,281	46,711	18,850	20,998	26,679	27.1%
Chile	25,050	22,756	26,500	33,600	27,000	29,400	41,000	39.5%
Colombia	7,630	7,655	7,142	7,667	5,525	6,241	8,260	32.4%
Costa Rica	231	231			836	900	900	0.0%

Izvor: URL15

Slika 9 Ukupni faktoring volumen po zemljama od 2016.-2021. godine II. dio

 **Total Factoring Volume by Country in the Last 7 Years**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Var
Dominican Republic		144	302	337	253	276	276	0.0%
Guatemala			282	300	300	300	300	0.0%
Honduras	27	27	67	75	52	52	80	52.5%
Mexico	22,510	23,314	24,477	25,200	14,361	16,994	34,179	101.1%
Peru	1,550	10,105	12,023	13,905	13,657	7,270	8,194	12.7%
Uruguay	84	98	110	103	63	115	115	0.0%
<b>Total South America</b>	<b>104,396</b>	<b>117,088</b>	<b>121,248</b>	<b>132,031</b>	<b>83,559</b>	<b>86,048</b>	<b>124,097</b>	<b>44.2%</b>
<b>AFRICA</b>								
Botswana					180	180	180	0.0%
Egypt	550	418	517	589	604	1,153	1,181	2.4%
Kenya	215	215				6	6	0.0%
Mauritius	256	208	227	230	203	250	144	-42.4%
Morocco	2,708	3,374	2,532	2,532	2,532	2,532	2,532	0.0%
South Africa	16,291	17,117	18,582	20,873	21,465	27,905	37,393	34.0%
Tunisia	373	339	316	338	258	311	378	21.5%
Uganda							8	0.0%
<b>Total Africa</b>	<b>20,393</b>	<b>21,671</b>	<b>22,174</b>	<b>24,562</b>	<b>25,242</b>	<b>32,345</b>	<b>41,822</b>	<b>29.3%</b>
<b>ASIA PACIFIC</b>								
Australia	47,658	47,658	54,330	54,330	54,330	54,330	54,330	0.0%
China	301,635	405,537	411,573	403,504	433,162	469,575	576,885	22.9%
Hong Kong	42,676	46,945	53,500	48,150	45,743	44,000	45,000	2.3%
India	3,881	4,269	4,532	5,089	3,562	8,600	15,771	83.4%
Indonesia	682	682		458	458		458	0.0%
Japan	49,466	37,284	49,348	49,446	51,225	58,666	57,277	-2.4%
Kazakhstan	106	106						0.0%
Korea	14,142	13,094	25,645	26,927	25,604	25,604	25,604	0.0%
Malaysia	1,527	1,650	4,459	4,459	4,459	4,459	4,459	0.0%
Mongolia							44	100.0%
New Zealand				35	35	35	35	0.0%
Singapore	40,500	44,000	44,000	39,600	29,034	29,034	44,000	51.5%
Sri Lanka	116	116		200	200	200	200	0.0%
Taiwan	47,189	49,548	41,198	48,419	42,500	49,000	50,000	2.0%
Thailand	5,300	5,600	5,877	5,877	5,877	6,105	6,105	0.0%
Vietnam	658	700	1,100	1,100	904	1,030	1,144	11.1%
<b>Total Asia Pacific</b>	<b>555,536</b>	<b>657,189</b>	<b>695,562</b>	<b>687,594</b>	<b>697,093</b>	<b>751,096</b>	<b>881,312</b>	<b>17.3%</b>
<b>MIDDLE EAST</b>								
Israel	3,080	3,295	2,665	2,734	3,748	4,000	4,200	5.0%
Lebanon	610	662	675	675	675	83	83	0.0%
Oman				93	93	93	93	0.0%
Qatar	62	62						0.0%
UAE	3,831	4,000	5,500	6,435	5,000	5,000	5,000	0.0%
<b>Total Middle East</b>	<b>7,583</b>	<b>8,019</b>	<b>8,840</b>	<b>9,937</b>	<b>9,516</b>	<b>9,176</b>	<b>9,376</b>	<b>2.2%</b>

Izvor: URL15

Slika 8 i slika 9 prikazuju ukupni faktoring volumen po zemljama od 2016. godine do 2021. godine. Može se vidjeti kako Europa ima udio u ukupnom faktoringu u iznosu od 18,0%. Europa redom od 2016. do 2021. bilježi iznose od 1.592.988 eura, 1.701.939 eura, 1.829.143 eura, 1.976.239 eura, 1.844.721 eura, 2.118.041 eura te 2.498.697 eura. Zatim, Sjeverna Amerika koja ima udio od 7,1%, Južna Amerika 44,2%, Afrika 29,3%, Azija 17,3% te Bliski Istok 2,2%.

#### 4.4 Najbolje faktoring tvrtke

U faktoringu nema ništa složeno. To je jedinstvena mješavina usluga osmišljenih da se olakšaju tradicionalni problemi prodaje po uvjetima otvorenog računa. Dobavljači se okreću faktoringu iz dva razloga:

- Zaštita od gubitaka loših potraživanja (kreditna zaštita) i
- Predujmove za vlastita potraživanja radi povećanja likvidnosti

Tipične usluge faktoring društva uključuju:

- Ispitivanje kreditne sposobnosti kupaca
- Preuzimanje kreditnog rizika putem faktoring jamstva
- Pružanje 100 % kreditne zaštite od otpisa kupaca
- Naplata i upravljanje potraživanjima
- Osiguranje financiranja putem trenutnih predujmova u gotovini za nenaplaćena potraživanja

Pristup mrežnim informacijama o potraživanjima u bilo kojem trenutku, uključujući uslugu "aplikacije" gdje klijent može preuzeti stanje svojih potraživanja i stanje gotovine preko svog ručnog uređaja, još je jedan razlog rastuće popularnosti faktoringa.

Kada postoji neizvjesnost u maloprodaji, na primjer tijekom ekonomske krize, uvijek postoji skok potražnje za faktoringom (koji se naziva i kreditna zaštita). Drugi razlog povećane potražnje za faktoringom je dodatna likvidnost koju može pružiti klijentima. U mnogim slučajevima članovi će posuđivati u odnosu na vrijednost nepodmirenog stanja potraživanja koja ispunjavaju uvjete u bilo kojem trenutku. To dobavljaču daje mjeru likvidnosti koja raste kako rastu njegova potraživanja.(Mulroy,n.d.)

U poslovima faktoringa redovito se pojavljuju mnogi sudionici u poslovanju; to su prije svega faktor, zatim faktorovi klijenti (izvoznik, prodavatelj), dužnik (naručnikov suugovaratelj na temelju ugovora o prometu robe, najčešće kupac u kupoprodajnom ugovoru), u složenim poslovima međunarodnog faktoringa (faktoring organizacije iz inozemstva koje sudjeluju u realizaciji faktoring poslova) pojavljuju se tzv. korespondentni faktori. Specifični oblici faktoring poslova (koji se javljaju osobito u anglosaksonskim zemljama) podrazumijevaju veći broj subjekata, sudionika u poslovanju. Poslove faktoringa obično obavljaju specijalizirane tvrtke – faktori. Danas u svijetu postoji izuzetno velik broj tvrtki koje su se specijalizirale za obavljanje poslova faktoringa. Na nacionalnoj razini, većina nezavisnih



factoring organizacija osnivaju banke (domaće i strane), osim toga, banke mogu obavljati ovaj posao u odjelima (specijaliziranim za te poslovne poslove). Na međunarodnoj razini brojna factoring društva najčešće su povezana u multinacionalna i transnacionalna factoring društva. Velika financijska moć ovih multinacionalnih mreža temelji se na sudjelovanju velikog broja banaka, društava za osiguranje i reosiguranje te drugih financijskih institucija. Osim financiranja, važan aspekt poslovanja factoring organizacija za klijenta je i činjenica da su factoring organizacije dobro upoznate sa stanjem likvidnosti sudionika na tržištu, stoga je korištenje njihovih usluga (za klijenta) značajno smanjuje rizike naplate potraživanja, rizike naravno preuzimaju i čuvaju factoring organizacije. Gledano s ekonomskog aspekta preuzimanjem naplate potraživanja (čak i u slučajevima kada su vjerovnici i dužnici jedva solventni) čimbenici utječu na podizanje opće razine likvidnosti gospodarskih subjekata i gospodarstva općenito, pri čemu poboljšavaju i sigurnost poslovanja, posebno kada se radi o međunarodnim transakcijama. (Spasić & sur, 2012, 195)

No, kako odabrati prikladne factoring tvrtke? Treece za Forbes (URL41, 2023) donosi savjete za usporedbu factoring tvrtke. Prvo trebali bi potvrditi kriterije prihvatljivosti. Poznavanje zahtjeva svake tvrtke ključno je kada se sastavlja popis potencijalnih opcija factoring tvrtki. Neke factoring tvrtke zahtijevaju određenu količinu mjesečnih faktura da bi se kvalificirale ili da fakture budu manje od 90 dana. Drugo, trebale bi se razmotriti stope predujma svake tvrtke. Stopa predujma factoringa je postotak vrijednosti fakture koji će tvrtka platiti unaprijed. Neke tvrtke nude stope predujma od 100 posto, dok druge ograničavaju predujmove na 60 posto vrijednosti fakture. Treće, trebala bi se obratiti pažnja na ograničenja financiranja. Naime, razne factoring nude različite granice financiranja. Na primjer, neki nude ograničenja do 10 milijuna dolara, dok drugi nude ograničenja do 2 milijuna dolara.

Factoring obično nude online zajmodavci i fintech tvrtke, od kojih su mnoge specijalizirane za takvu vrstu poslovnog financiranja. Određene banke također pružaju usluge factoringa faktura. DeMarco za Nerdwallet (URL7, 2023) navodi sljedeće vrhunske factoring tvrtke: AltLINE, Fund Through, RTS financije, ECapital, TCI Business Capital. AltLINE radi s raznim malim poduzećima, uključujući startupove i one s ne baš savršenom kreditnom poviješću. Tvrtka nudi predujmove do 90% vrijednosti vaših faktura, s faktorskim stopama počevši od 0,5%. Za razliku od nekih tvrtki za factoring faktura, AltLINE je izravni zajmodavac, što smanjuje troškove posuđivanja kod njih. AltLINE radi s malim poduzećima u nizu industrija, kao što su proizvođači, transportne i kamionske tvrtke, veleprodaja i distributeri, tvrtke za zapošljavanje i više. Možete dobiti besplatnu ponudu ako na web

stranici AltLINE date osnovne podatke o svom poslovanju. Nakon što pošaljete zahtjev za ponudu, predstavnik će vam se javiti u roku od 24 sata kako bi vam pomogao dovršiti postupak prijave. Ako ispunjavate uvjete, dobit ćete brzi pristup sredstvima. DeMarco navodi da je FundThrough najbolja za faktoring faktura pomoću softvera za računovodstvo odnosno financije. FundThrough omogućuje upravljanje i faktoriziranje faktura pomoću svoje online platforme. Sinkronizacijom QuickBooks Online računa, ili sličnog softverskog računa, mogu se odabrati koje fakture se žele financirati. Ako FundThrough ne podržava odabrani softver, korisnik može prenijeti fakture na njegovu platformu. Tvrtke se mogu besplatno prijaviti na FundThrough račun pružanjem osnovnih podataka o poslovanju, povezivanjem softvera za fakturiranje i povezivanjem poslovnog bankovnog računa. Nakon prijave, FundThrough nudi preporuke za financiranje koje nisu obavezne za prihvaćanje. Nadalje, tvrtka nudi faktoring tvrtkama koje imaju nepodmirene fakture od najmanje 100.000 USD u potraživanjima ili fakture jednom kupcu, s akontacijskim stopama od 100%, minus naknade. Naknade za faktore kreću se od 2,75% do 8,25% i cijene se temelje na rokovima plaćanja od mjesec dana.

RTS financije više od 25 godina pruža pomoć prijevoznim tvrtkama kod smanjenja troškova goriva, bržu zaradu te kako da učinkovitije vode svoje poslovanje. RTS Financial i RTS Carrier Services dio su obitelji brendova Shamrock Trading Corporation. RTS Financial pruža rješenja za obrtni kapital tvrtkama u više industrija, prvenstveno kamionskom prijevozu i uslugama naftnih polja. RTS Carrier Services pruža programe uštede goriva i održavanja za prijevoznike tvrtke. Povijest RTS financija počinje 1986.godine kada je Bill Ryan osnovao tvrtku Ryan Transportation, tvrtku koja je posredovala za prijevoz tereta. 1995.godine pokrenut je RTS Financial kako bi pomogao manjim prijevoznim tvrtkama u izgradnji novčanog toka i upravljanju zadacima u pozadinskim uredima poput naplate, provjere kreditne sposobnosti i fakturiranja. Od tada pa do danas nude financijske usluge tvrtkama u nekoliko industrija u više od 40 zemalja, pokrenuli su mobilnu i web aplikaciju, udružili su se sa softverskom tvrtkom za prijevoz kamiona ProTransport kako bi klijentima ponudili jeftinu tehnologiju jednostavnu za korištenje, pregovaraju o popustima na velikim benzinskim postajama., (URL34,n.d.)

Ecapital više od dva desetljeća pruža podršku malim i srednjim tvrtkama te im osigurava novčani tok kada im je potreban. Temeljne vrijednosti koje slijede u svakodnevnom poslovanju su pristupačnost, fleksibilnost, odgovornost, transparentnost, etičnost, odnos-povjerenje, jasnoću, inovacije te usmjerenost na rješenje. (ECapital) S Ecapitalom tvrtke dobivaju pristup vlasničkom softveru za upravljanje računom koji im omogućuje upravljanje

financijama i podnošenje faktura za plaćanje. Nakon slanja fakture, sredstva mogu biti primljena istog dana. Ecapital omogućuje faktoriziranje faktura od čak 30 milijuna USD, s avansnim stopama do 90%. (URL7,2023)

Od 1994. TCI Business Capital nudi najbolja factoring rješenja tisućama malih i srednjih tvrtki diljem Sjedinjenih Država. TCI im pruža kreativne komercijalne usluge financiranja kao što su factoring i financiranje potraživanja. Nude rotirajuće kreditne linije između 10.000 i 20 milijuna USD mjesečno. Najveći dio poslovanja TCI-ja dolazi od tvrtki u telekomunikacijama, zapošljavanju osoblja, naftnim poljima, energetici, transportu, tehnologiji itd. Uz pristup korisničkoj službi, TCI blisko surađuje s klijentima kako bi objasnio proces factoringa uključujući troškove i naknade. Naposljetku, TCI sa zadovoljstvom vodi klijente kroz teške situacije od bankovnih založnih prava do bankrota kako bi mogli dobiti kapital koji im je potreban za napredak poslovanja. (URL14,n.d.)

Bishop za Money (URL5,2022) navodi da su uz prethodno navedene RTS Financial, altLINE, TCI Business Capital najbolje factoring tvrtke i Triumph, Aladdin Capital, TBS, Apex Capital Corp i TAFS. Navodi da je Triumph još jedna factoring tvrtka koja pomaže prijevoznim i teretnim tvrtkama da pristupe financiranju istog dana. Web portal MyTriumph kupcima Triumph-a daje neograničene kreditne provjere trenutnih i potencijalnih klijenata, pomažući im da izbjegnu vlastite nevjerođostojne kupce. MyTriumph nudi povratne informacije o fakturama u stvarnom vremenu, upozorava klijente na račune koji zahtjevaju njihovu pažnju i izravno ih povezuje s Triumphovim timom za korisničku podršku ako im je potrebna pomoć. Nadalje, program factoringa Aladdin Capital-a posebno je dizajniran za prijevoznike tvrtke s 10 ili više kamiona i nudi odobrenje financiranja istog dana ili sljedećeg dana. Aladdin Capital također nudi usluge leasinga, financiranja i usklađenosti s propisima kako bi pomogao podići poslovanje na višu razinu bez ikakvih skupih pogrešnih koraka. Možete financirati radna računala, specijalizirana vozila, uredsku opremu i još mnogo toga, omogućujući svojim da s vremenom rasporede troškove velikih kupnji. TBS nudi niz jednostavnih alata i tehnologija koji pomažu prijevoznim tvrtkama da razviju svoje poslovanje i upravljaju svojim financijama. Ti alati uključuju 24/7 live chat, aplikaciju Get Paid za neovisne vlasnike kamiona i tražilicu goriva koja omogućuje pristup sniženom gorivu diljem SAD-a. TBS nudi kartice s popustom na gorivo uz uštedu do 90 centi po galonu i plaćanja za račune istog dana. TBS također nudi program koji klijentima omogućuje financiranje do 50% predjma osiguranja kamiona putem osam tjednih plaćanja s faktoriranih

računa. Apex Capital jedna je od najbržih faktoring tvrtki u industriji, dovoljno brza da primite uplatu samo nekoliko minuta nakon kupnje računa za prijevoz tereta. Brzinu pruža novi sustav digitalnog plaćanja Apex Capital, koji osigurava da će klijent biti plaćen sigurno i na vrijeme. Apex Capital-ov paket faktoringa pune usluge uključuje besplatne kreditne čekove, mobilnu aplikaciju s mogućnostima snimanja slika, regresa i bez regresa, pristup svojoj utovarnoj ploči za prijevoznike, otpremnike i brokere i Apex TCS karticu za gorivo za uštedu od prosječno 69 centi po galonu. Apex Capital pruža faktoring za tvrtke 24/7, čak i vikendom i praznicima. TAFS je jedna od vodećih tvrtki za faktoring prijevoza koja pruža pouzdano financiranje potraživanja. TAFS često pruža plaćanje u roku od sat ili dva, a istovremeno pruža stope konkurentne ostatku industrije. TAFS-ova mobilna aplikacija omogućuje klijentima prijenos računa izravno sa svojih pametnih telefona i nudi vozačima kamiona popuste na gorivo, besplatne kreditne provjere i pozadinsku podršku.

Neke tvrtke mogu biti sputane nekim vanjskim silama te ne uspijevaju procvjetati ni na domaćem ni na inozemnom tržištu faktoringa. Te sile Mulroy naziva „sedam stupova faktoringa“, a one su redom:

1. **Slaba pravna infrastruktura** – dobar pravni sustav koji omogućuje pravni prijenos potraživanja trećoj strani. Ustupanje mora biti pravno provedivo, obično bi trebala biti potrebna pravna obavijest dužniku (kupcu), a sva prava potraživanja moraju biti apsolutna.
2. **Stroge porezne zapreke** – ukidanje sustava poreza na biljeg, koji je uveo britanski sustav običajnog prava tijekom uspona Britanskog carstva, koči rast faktoringa na mnogim tržištima u nastajanju.
3. **Nedostatak središnjeg registra ili mehanizma za sprječavanje prijevara** – većina tržišta u razvoju nema pravni postupak za registraciju potraživanja koja kupuju, stoga je povećana vjerojatnost financiranja faktura koje je već financirala treća strana.
4. **Stroge kontrole stranih valuta** – NBFİ (non-bank financial intermediation sektor odnosno sektor nebankarskog financijskog posredovanja) trebaju dopuštenje za primanje i upravljanje stranom valutom u ime svojih klijenata.

To znači ukidanje kontrole strane valute gdje je uvoznicima i izvoznicima zabranjeno nabavljati ili izvoziti na otvorenom računu.

5. **Promjenjivi teret imovine**– mnogi čimbenici nailaze na problem nemogućnosti "izdvojiti" dio računa od banke koja je preuzela fiksni teret na imovini tvrtke (opterećenje potraživanja), što ih čini neprikladnim za faktoring.
6. **Neregulirana tržišta dovode do lihvarjenja**– tamo gdje je faktoring dopušten od strane lokalnih vlasti, ali je nereguliran ili bez ikakvih smjernica, to dovodi do agresivnog lihvarjenja i na kraju do loše reputacije proizvoda zbog njegovih pretjeranih troškova.
7. **Nedostatak kulture otvorenog računa**–većina tržišta je zapela u prošlosti i središnji bankari će podržati samo financiranje trgovine na temelju lokalnih troškova.

## 5 FAKTORING U REPUBLICI HRVATSKOJ

### 5.1 Povijest i kretanje broja faktoring društva u Republici Hrvatskoj

Iako se faktoring u svijetu pojavljuje davnijih dana i ima dobro razvijen sustav, u Hrvatskoj je prisutan od 2003. godine. Brojni poduzetnici nisu upoznati s faktoringom kao načinom financiranja.

Stoga, faktoring mora nastaviti razvijati i unapređivati svoje proizvode i usluge kako bi se ubrzao proces proizvodnje, te kako bi se osiguralo i olakšalo poslovanje poduzeća, njihova konkurentnost, kontinuitet i rast poslovanja, prije svega kako bi se poduzećima olakšalo dobivanje novih radnih mjesta potaknuli su razvoj konkurentnosti u europskom okruženju. U tom nastojanju Hrvatska gospodarska komora je 19. lipnja 2012. godine osnovala Udruženje faktoring društava radi promicanja i zaštite zajedničkog interesa, te razvoja faktoring poslovanja u Hrvatskoj. Kao jedan od prioriteta ovog društva je edukacija o faktoringu. U nastojanju da se unaprijedi razvoj i transparentnost, te regularizacija, izradio se zakon o faktoringu, čiji bi pravni i regulatorni okviri zasigurno trebali doprinijeti razvoju faktoring poslovanja. Povećana nelikvidnost na tržištu, te prepoznavanje koristi koje faktoring pruža, posebice kao brz i fleksibilan način financiranja gdje nisu potrebna dodatna osiguranja (primjerice hipoteka), potaknula je potražnju za ovim alternativnim načinom financiranja i rast prihoda faktoring društava. Iako su u Republici Hrvatskoj učinjeni brojni naponi u smislu zakonske regulative koja će doprinijeti poboljšanju financijske discipline poslovanja, te rješavanju krize u gospodarstvu, ostaje otvoreno pitanje učinkovitosti i djelotvornosti njezine provedbe i procesa koji neko vrijeme za testiranje i prilagodbu. Stoga su predviđanja budućeg razvoja faktoring poslovanja u Republici Hrvatskoj optimistična i pozitivna. (Bareša & sur,2012,158)

Slika 10 Broj faktoring društva u Republici Hrvatskoj

Broj faktoring društava *															
Number of factoring companies *															
Na kraju razdoblja / At the end of period															
Ažurirano / Updated: 23.5.2023															
	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.3.2023
Ukupno / Total	13	15	19	17	16	14	17	13	13	7	6	4	4	4	4

Izvor: URL24,2023.

Slika 10 prikazuje broj društva u Republici Hrvatskoj od 2008. godine do 2023. godine. Broj faktoring društava se odnosi na broj društava koja obavljaju poslove faktoringa te su HANFA-i dostavila financijska izvješća o svom poslovanju. Od 31.03.2011. podaci se dostavljaju kvartalno. Iz slike se može vidjeti da je 2008. godine broj društva iznosio 13, nadalje 2009. Bilježi se broj od 15 društava. 2010. godine bilježi se najveći broj društava u promatranom razdoblju a iznosio je 19 društava. Od tada pa sve do 2017. godine broj društava je iznosio 13 i na više, do je 2018. godine on gotovo dvostruko manji kada je zabilježeno 7 društava. 2019. godine bilježi se 6 društava a od tada pa do danas od iznosi 4.

Slika 11 Aktivna faktoring društva u Hrvatskoj za izvoz

The screenshot shows a web application interface for factoring companies. At the top, there are three dropdown menus: 'Europe', 'Croatia', and 'Choose a member type'. Below these is an 'Export Factor' dropdown. Two tabs, 'List' and 'Map', are visible, with 'List' being the active tab. The main content area is titled 'Europe' and 'Croatia'. It lists three active factoring companies with their details:

Company Name	Address	Contact Information
<b>Adriatic Zagreb Factoring DOO</b> Associate Member	Andrije Zaje 61 - HR-10000 ZAGREB - Croatia	<b>Ms Kristina PRSKALO, Relationship Manager</b> E-mail: <a href="mailto:kristina.prskalo@azfactoring.hr">kristina.prskalo@azfactoring.hr</a> Tel: +385 1 3780 015 <a href="http://www.azfactoring.hr">www.azfactoring.hr</a>
<b>OTP banka d.d.</b> Associate Member	Ulica Grada Vukovara 284 / 13th floor - 10000 ZAGREB - Croatia	<b>Ms Nives RUDEŽ, Head of Factoring</b> E-mail: <a href="mailto:nives.rudez@otpbanka.hr">nives.rudez@otpbanka.hr</a> Tel: +385 72 206 495 <a href="http://www.otpbanka.hr">www.otpbanka.hr</a>
<b>Privredna banka Zagreb d.d.</b> Associate Member	Radnicka Cesta 50 - 10000 ZAGREB - Croatia	<b>Ms Tatjana JAKUPEC, Chief Relationship Manager</b> E-mail: <a href="mailto:tatjana.jakupec@pbz.hr">tatjana.jakupec@pbz.hr</a> Tel: +385-1-6364 113

Izvor: URL24,2023.

Iz slike 11 može se vidjeti kako su trenutno aktivna društva u Hrvatskoj koja se bave izvoznim faktoringom Adriatic Zagreb Factoring d.o.o., OTP banka d.d., te Privredna banka Zagreb d.d.

Slika 12 Aktivno faktoring društvo za uvoz

Europe ▼ Croatia ▼ Choose a member type ▼

Import Factor ▼

List Map

---

### Europe

---

#### Croatia

<b>OTP banka d.d.</b> Associate Member	Ulica Grada Vukovara 284 / 13th floor - 10000 ZAGREB - Croatia	<b>Ms Nives RUDEŽ, Head of Factoring</b> E-mail: <a href="mailto:nives.rudez@otpbanka.hr">nives.rudez@otpbanka.hr</a> Tel: +385 72 206 495 <a href="http://www.otpbanka.hr">www.otpbanka.hr</a>
---	--	--

---

Izvor: URL24,2023.

Iz slike 12 može se vidjeti kako je OTP banka d.d. jedino faktoring društvo koje se bavi uvoznim faktoringom.

Adriatic Zagreb factoring d.o.o. kao aktualno faktoring društvo u Republici Hrvatskoj jedan je od primjera. Naime, oni su društvo za financijske usluge koje je licencirano za obavljanje poslova vezanih za faktoring. Svoje usluge temelje na brzini i dostupnosti njihovih usluga, profesionalnosti te dugogodišnjem iskustvu. Adriatic Zagreb factoring d.o.o. s pružanjem usluga faktoringa započinje 2003. godine. Godinu dana nakon što je donesen Zakon o faktoringu odnosno 2015. godine dobivaju licencu za pružanje usluga faktoringom i od tada rade pod nadzorom HANFA-e. Od iste godine članovi su FCI-a. (Krešić,2021)

U Republici Hrvatskoj društva koja pružaju usluge faktoringa moraju ispunjavati niz uvjeta koji su definirani kao i za većinu financijskih institucija, a kao preduvjet za obavljanje poslova međunarodnog faktoringa potrebno je ispunjavanje uvjeta za osnivanje, rad i prestanak kreditne institucije i pružanje bankarskih i/ili financijskih usluga koja obavlja poslove faktoringa u državi članici u skladu sa zakonom kojim se uređuju uvjeti osnivanja, poslovanja i prestanka kreditnih institucija i pružanja bankarskih i/ili financijskih usluga. Faktoring društvo koje ne ispunjava uvjete za obavljanje poslova faktoringa kao uzajamno priznate usluge izvan teritorija Republike Hrvatske, prema zakonu kojim se uređuju uvjeti



osnivanja, rada i prestanka kreditnih institucija i pružanje bankarskih i/ ili financijske usluge, mogu te poslove obavljati preko podružnice registrirane u određenoj zemlji. (Ristić & Rička,2015)

Posao faktoringa u Republici Hrvatskoj može obavljati društvo sa sjedištem u Republici Hrvatskoj, društvo iz druge države članice te podružnica društva iz treće države i društva iz druge države članice. Također, društva mogu obavljati i poslove koji su u posrednoj ili neposrednoj vezi s poslovima faktoringa, oni uključuju prikupljanje, izradu, analizu i davanje informacija o kreditnoj sposobnosti pravnih i fizičkih osoba koje obavljaju samostalne djelatnosti. Nadalje, poslovi se odnose na otkup dospjelih potraživanja, kao i izdavanje kreditnog pokrića prilikom obavljanja inozemnog faktoringa. Naposljetku, poslovi su i financiranje na osnovi bezregresa dugoročnih nedospjelih potraživanja i otkupa s diskontom, te upravljanje potraživanjima klijenata nastalih s osnove prodane robe, pruženih usluga i savjetovanja u vezi s tim. (URL33,n.d.)

## 5.2 Financijska analiza poslovanja faktoring društva u Republici Hrvatskoj

Šarić u svom radu (2016,22) navodi kako je faktoring u Hrvatskoj relativno mlad „proizvod“ te da mnogi njegov razvoj povezuju s nastankom ekonomske krize. Faktoring je alternativni način financiranja i kao takav nije toliko velika konkurencija kreditu, kao jednom od klasičnih oblika financiranja. No, u razvijenim zemljama u Europi, poput Engleske i Njemačke, faktoring ima važnu ulogu u financiranju gospodarstva.

Očigledna otpornost hrvatske faktoring industrije uglavnom je posljedica činjenice da se turizam, koji je ključni dio gospodarstva, tradicionalno ne financira iz faktoring industrije, a i iz činjenica da je hrvatska faktoring industrija već bila u depresiji. Krajem 2020. u Hrvatskoj su postojale samo četiri nezavisne faktoring kompanije, u usporedbi sa šest krajem 2019. i sedam krajem 2018. godine. Otprilike tridesetak kompanija nudilo je usluge faktoringa krajem 2015. To je bilo prije zahtjeva iz zakon o faktoringu koja je u potpunosti stupila na snagu 2017., a prije propasti najvećeg hrvatskog konglomerata Agrokora, zbog čega je faktoring industrija tijekom 2017. i 2018. pretrpjela gubitke veće od 140 milijuna eura. (URL43,n.d.,24)

U Svjetskom faktoring godišnjaku(URL43,n.d.,25) navodi se i kako bi poboljšali status faktoring industrije u Hrvatskoj, banke i nezavisna faktoring društva osnovala su Udrugu pružatelji usluga faktoringa unutar Hrvatske gospodarske komore. Cilj Udruge je povećanje transparentnosti faktoring industrije, promicanje jedinstvenih standarda faktoring

usluga u hrvatskog tržišta i uvrštavanje statistike faktoring poslovanja banaka u svoje obvezno izvješćivanje HANFA-i, kako bi bili dostupni cjeloviti tržišni podaci. Udruga također radi na razjašnjavanju raznih poreznih pitanja, pripremali su se za ulazak Hrvatske u eurozonu 2023. Godine, te predlaganje izmjene zakona o faktoringu koje bi omogućile razvoj novih proizvoda. Faktoring imovina nezavisnih faktoring društava predstavljala je samo 0,05 % ukupne aktive svih financijskih institucija u Hrvatskoj na kraju 2020. godine. Čak i ako se uključi procijenjena faktoring aktiva povezana s bankama, ukupna faktoring aktiva zemlje manja je od 300 milijuna eura ili 0,34 posto ukupne imovine hrvatskih financijskih institucija.

Slika 13 Izvještaj o strukturi portfelja I.dio - potraživanja

Izvještaj o strukturi portfelja - potraživanja							
Na kraju razdoblja, u tisućama EUR / At the end of period, in thousand EUR							
Ažurirano / Updated: 23.5.2023							
Opis / Description	31.12.2017 *	31.12.2018	31.12.2019 *	31.12.2020*	31.12.2021*	31.12.2022	31.3.2023**
<b>FAKTORING / FACTORING</b>							
Prema postojanju regresnog prava / <i>By recourse</i>	95.637	52.324	60.011	15.394	19.134	7.690	15.728
S regresom / <i>With recourse</i>	66.050	30.669	24.591	11.779	14.764	7.564	15.673
Bez regresa / <i>Without recourse</i>	29.587	21.655	35.420	3.614	4.370	126	55
Prema rezidentnosti subjekata / <i>By residence of entities</i>	95.637	52.324	60.011	15.394	19.134	7.690	15.728
Domaći / <i>Domestic</i>	82.851	43.800	49.851	14.935	16.172	7.401	15.722
Uvozni / <i>Import</i>	0	0	0	37	0	0	0
Izvozni / <i>Export</i>	12.786	8.524	10.160	421	2.962	289	6
Prema ugovorenom dospeljeću / <i>By maturity</i>	95.637	52.324	60.011	15.394	19.134	7.690	15.728
Do tri mjeseca / <i>Less than three months</i>	47.220	19.263	25.531	13.632	14.507	5.745	14.341
Od tri do šest mjeseci / <i>From three to six months</i>	28.847	17.572	14.849	1.431	2.239	1.470	1.133
Od šest do devet mjeseci / <i>From six to nine months</i>	7.248	4.671	7.936	199	381	253	93
Od devet mjeseci do 1 godine / <i>From nine months to one year</i>	1.203	938	11.463	132	2.007	223	161
Preko 1 godine / <i>Over one year</i>	11.119	9.880	231	0	0	0	0
Prema sektorima / <i>By sectors</i>	95.637	52.324	60.011	15.394	19.134	7.690	15.728
Nefinancijske institucije (trgovačka društva) / <i>Non-financial institutions (companies)</i>	70.968	27.151	35.648	11.847	13.924	3.808	3.277
Financijske institucije / <i>Financial institutions</i>	133	249	1	0	9	0	0
Državne jedinice / <i>Government units</i>	21.814	21.948	20.587	3.347	5.200	3.616	11.895
Neprofitne institucije / <i>Non-profit institutions</i>	0	0	0	0	0	0	550
Stanovištvo (domaćinstva) / <i>Population (households)</i>	86	0	3	0	0	0	0
Nerezidenti / <i>Non-residents</i>	2.635	2.977	3.772	200	0	266	6

Izvor: URL24,2023

Na slici 13 promatra se razdoblje od 2017. godine do 2023. godine, a možemo vidjeti kako se prema postojanju regresnog prava izdvaja faktoring s regresom i bez regresa. U promatranom razdoblju jedino je 2019. godine bezregresni faktoring iznosio više od regresnog. Kad gledamo regresni faktoring može se primijetiti da su u promatranom razdoblju njegove vrijednosti varirale. Najviši iznos bilježi se 2017. godine a on iznosi 66.050 eura. 2018. godine iznosio je 30.669 eura, 2019. godine 24.591 eura, 2020. godine 11.779 eura. Potom dolazi do malog rasta pa se 2021. bilježi iznos od 14.764 eura, zatim ponovno pada i to gotovo za duplo odnosno 2022. Regresni faktoring bilježi iznos od 7.564 eura i naposljetku 2023. kada se desio ponovno veliki rast regresni faktoring iznosi 15.673 eura. Nadalje, bezregresni faktoring bilježi još veće varijacije nego regresni, jednu godinu bi rastao pa bi već sljedeću opadao. Najveći iznos bilježi se 2019. godine kada je bezregresni faktoring iznosio

35.420 eura, dok već sljedeću godinu bilježi jako veliki pad na 3.614 eura. 2021. godine iznosi 4.370 eura, 2022. godine 126 eura a 2023. godine samo 55 eura. Napomena, za 2023. godinu kod oba dva faktoringa uzimali su se agregirani podaci za tri faktoring društva.

Nadalje, prema rezidentnosti subjekata dijelimo ih na domaći, uvozni i izvozni. Potraživanja za uvozni gotovo da i nema, dok je najveći domaći a nešto niža potraživanja bilježi izvozni faktoring. Prema ugovornom dospijeću dijelimo do tri mjeseca, od tri do šest mjeseci, od šest do devet mjeseci, od devet mjeseci do jedne godine te preko jedne godine. Najzanimljiviji je onaj do tri mjeseca dok preko godine bilježi najniže iznose. Prema sektorima faktoring se dijeli na nefinancijske institucije gdje su potraživanja najveća, potom financijske institucije, državne jedinice, neprofitne institucije, stanovništvo te nerezidenti.

Slika 14 Izvještaj o strukturi portfelja II.dio - potraživanja

Izvještaj o strukturi portfelja - potraživanja							
Na kraju razdoblja, u tisućama EUR / At the end of period, in thousand EUR							
Ažurirano / Updated: 23.5.2023							
Opis / Description	31.12.2017 *	31.12.2018	31.12.2019 *	31.12.2020*	31.12.2021*	31.12.2022	31.3.2023**
<b>Prema djelatnosti / By activity</b>	<b>95.637</b>	<b>52.324</b>	<b>60.011</b>	<b>15.394</b>	<b>19.134</b>	<b>7.690</b>	<b>15.728</b>
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo / Agriculture, forestry and fishing	2.019	2.357	4.485	186	1.803	0	179
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije <i>Manufacturing, mining and quarrying and other industries</i>	20.898	14.387	14.081	3.623	4.669	2.195	1.307
Građevinarstvo / Construction industry	6.817	2.057	5.754	444	668	400	7.590
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane <i>Wholesale and retail trade, transportation, storage, accommodation and food service activities</i>	38.673	9.960	10.199	3.471	273	47	314
Informacije i komunikacije / Information and communication	5.070	2.162	2.038	944	292	450	123
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja / Financial and insurance activities	281	767	1	191	9	0	0
Poslovanje nekretninama / Real estate activities	0	235	96	35	117	21	0
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti <i>Professional, scientific, technical, administrative and support service activities</i>	1.393	891	166	158	278	542	319
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi <i>Public administration and defence, education, human health and social work activities</i>	19.270	18.273	21.609	4.653	5.017	3.638	4.429
Ostale uslužne djelatnosti / Other service activities	1.216	1.236	1.581	1.690	6.007	398	1.466
Stanovništvo (domaćinstva) / Population (households)	0	0	0	0	0	0	0
<b>Prema veličini poduzetnika / By entrepreneur size</b>	<b>95.637</b>	<b>52.324</b>	<b>60.011</b>	<b>15.394</b>	<b>19.134</b>	<b>7.690</b>	<b>15.728</b>
Mali poduzetnici / Small entrepreneurs	22.000	18.082	25.769	4.173	5.142	1.505	3.541
Srednji poduzetnici / Medium-size entrepreneurs	12.335	10.316	14.475	5.385	3.796	1.798	1.399
Veliki poduzetnici / Large entrepreneurs	61.302	23.927	19.766	5.835	10.196	4.387	10.788

Izvor: URL24,2023

Slika 14 kao i 13 prikazuje izvještaje o strukturi portfelja – potraživanja. Tu možemo vidjeti podjelu prema djelatnosti te prema veličini poduzetnika. Prema veličini poduzetnika mogu biti mali, srednji i veliki. Kod sve tri promatrane veličine može se primijetiti veliki pad s 2019. godine na 2020. godinu, a razlog tomu je COVID-19. Veliki poduzetnici u 2017. godini bilježe najveća potraživanja u iznosu od 61.302 eura, kao i 2018. godine kada ona iznose 23.927 eura što je također poprilično veliki pad. Nadalje, u 2019. godini najviše potraživanja ostvaruju mali poduzetnici. 2020. godine bilježe se približna potraživanja sve tri veličine. Od 2021. do 2023. godine najviše potraživanja bilježe veliki poduzetnici.

## Slika 15 Izvještaj o strukturi portfelja I. dio – volumen transakcija

Izvještaj o strukturi portfelja - volumen transakcija <sup>1</sup>							
Za razdoblje, u tisućama EUR / For the period, in thousand EUR							
Ažurirano / Updated: 23.5.2023							
Opis / Description	1.1. - 31.12.2017 *	1.1. - 31.12.2018	1.1. - 31.12.2019 *	1.1. - 31.12.2020*	1.1. - 31.12.2021*	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.03.2023**
<b>FAKTORING / FACTORING</b>							
<b>Prema postojanju regresnog prava / By recourse</b>	<b>317.852</b>	<b>228.463</b>	<b>248.167</b>	<b>104.005</b>	<b>98.239</b>	<b>67.958</b>	<b>23.995</b>
S regresom / With recourse	180.157	106.746	110.282	91.082	85.347	65.673	23.940
Bez regresa / Without recourse	137.696	121.717	137.885	12.923	12.892	2.286	55
<b>Prema rezidentnosti subjekata / By residence of entities</b>	<b>317.852</b>	<b>228.463</b>	<b>248.167</b>	<b>104.005</b>	<b>98.239</b>	<b>67.958</b>	<b>23.995</b>
Domaći / Domestic	238.915	167.812	195.427	98.955	90.429	64.502	22.333
Uvozni / Import	0	0	0	37	56	0	0
Izvozni / Export	78.937	60.651	52.741	5.013	7.754	3.456	1.662
<b>Prema ugovorenom dospjeću / By maturity</b>	<b>317.852</b>	<b>228.463</b>	<b>248.167</b>	<b>104.005</b>	<b>98.239</b>	<b>67.958</b>	<b>23.995</b>
Do tri mjeseca / Less than three months	220.263	168.606	169.424	92.041	90.398	63.417	23.357
Od tri do šest mjeseci / From three to six months	84.540	50.372	52.445	10.171	5.380	3.999	617
Od šest do devet mjeseci / From six to nine months	11.599	8.252	14.568	1.649	579	320	16
Od devet mjeseci do 1 godine / From nine months to one year	1.381	1.232	11.730	145	1.882	223	5
Preko 1 godine / Over one year	70	0	0	0	0	0	0
<b>Prema sektorima / By sectors</b>	<b>317.852</b>	<b>228.463</b>	<b>248.167</b>	<b>104.005</b>	<b>98.239</b>	<b>67.958</b>	<b>23.995</b>
Nefinancijske institucije (trgovačka društva) / Non-financial institutions (companies)	226.357	148.280	164.277	77.423	59.991	28.204	5.655
Financijske institucije / Financial institutions	207	1.394	71	0	9	0	0
Državne jedinice / Government units	49.302	50.032	67.503	25.580	38.067	37.687	16.128
Neprofitne institucije / Non-profit institutions	108	0	0	120	0	1.364	550
Stanovništvo (domaćinstva) / Population (households)	312	1.078	668	0	0	0	0
Nerezidenti / Non-residents	41.566	27.680	15.648	883	172	704	1.662

Izvor: URL24,2023

Slika 15 prikazuje volumen transakcija. Faktoring s regresom 2017. godine bilježi 180.157 eura kada bilježi najveći volumen, 2018. godine 106.746 eura, 2019. godine 110.282 eura, 2020. godine volumen je 91.082 eura, dok je 2021. godine 85.347 eura, a 2023. godine 23.995 eura u kojoj su podaci također agregirani za tri faktoring društva. Bezregresni faktoring kao i u slučaju potražnje bilježi manje iznose nego regresni faktoring. Najveći volumen transakcija bilježi 2019. godine kada je bio veći od regresnog, dok najniži iznosi također 2023. godine, no i kod njega su prikazani agregirani podaci tri faktoring društva.

## Slika 16 Izvještaj o strukturi portfelja II. dio – volumen transakcija

Izvještaj o strukturi portfelja - volumen transakcija <sup>1</sup>							
Za razdoblje, u tisućama EUR / For the period, in thousand EUR							
Ažurirano / Updated: 23.5.2023							
Opis / Description	1.1. - 31.12.2017 *	1.1. - 31.12.2018	1.1. - 31.12.2019 *	1.1. - 31.12.2020*	1.1. - 31.12.2021*	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.03.2023**
<b>Prema djelatnosti / By activity</b>	<b>317.852</b>	<b>228.463</b>	<b>248.167</b>	<b>104.005</b>	<b>98.239</b>	<b>67.958</b>	<b>23.995</b>
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo / Agriculture, forestry and fishing	2.756	3.880	5.344	186	3.736	86	0
Prerađivačka industrija, rudarstvo i vađenje te ostale industrije Manufacturing, mining and quarrying and other industries	81.990	101.670	85.297	15.272	16.164	10.704	3.589
Građevinarstvo / Construction industry	23.940	16.564	18.379	15.256	7.380	9.092	10.033
Trgovina na veliko i na malo, prijevoz i skladištenje, smještaj, priprema i usluživanje hrane Wholesale and retail trade, transportation, storage, accommodation and food service activities	116.735	35.381	46.767	24.361	6.098	1.090	638
Informacije i komunikacije / Information and communication	40.735	10.778	6.513	4.574	3.169	1.043	0
Financijske djelatnosti i djelatnosti osiguranja / Financial and insurance activities	665	9.837	71	485	9	632	0
Poslovanje nekretninama / Real estate activities	4.190	2.002	2.006	116	782	216	0
Stručne, znanstvene, tehničke, administrativne i pomoćne uslužne djelatnosti Professional, scientific, technical, administrative and support service activities	3.678	2.352	2.470	1.994	2.044	2.348	293
Javna uprava i obrana, obrazovanje, djelatnosti zdravstvene zaštite i socijalne skrbi Public administration and defence, education, human health and social work activities	38.420	41.275	69.508	31.241	36.141	31.989	7.339
Ostale uslužne djelatnosti / Other service activities	4.741	4.724	11.813	10.521	22.716	10.759	2.102
Stanovništvo (domaćinstva) / Population (households)	0	0	0	0	0	0	0
<b>Prema veličini poduzetnika / By entrepreneur size</b>	<b>317.852</b>	<b>228.463</b>	<b>248.167</b>	<b>104.005</b>	<b>98.239</b>	<b>67.958</b>	<b>23.995</b>
Mali poduzetnici / Small entrepreneurs	54.529	47.668	73.559	28.227	25.769	15.822	4.653
Srednji poduzetnici / Medium-size entrepreneurs	55.177	58.291	68.697	38.557	16.616	10.141	2.514
Veliki poduzetnici / Large entrepreneurs	208.147	122.505	105.911	37.221	55.854	41.995	16.828

Izvor: URL24,2023

Na slici 16 prikazuje se drugi dio volumena transakcija, a podjela je također ista kao i kod potraživanja. Kada gledamo podjelu prema djelatnosti te njihove ukupne iznose kroz

promatrano vrijeme možemo vidjeti da je 2017. godine bio najveći volumen transakcija, a iznosio je 317.852 eura dok najniži bilježi 2023. godine kada je volumen iznosio 23.995 eura. Prema veličini poduzetnika može se vidjeti kako u svim promatranim godinama najveći volumen ostvaruju veliki poduzetnici. Što se tiče njihovih ukupnih vrijednosti, najveći volumen bilježi se 2017. godine kada je iznosio 317.852 eura, 2018. godine iznosio je 228.463 eura, 2019. godine 248.167 eura, a od tada pa do 2023. On je u konstantnom padu te se bilježi volumen od 23.995 eura.

### Slika 17 Sveobuhvatna dobit faktoring društva

<b>Izveštaj o sveobuhvatnoj dobiti faktoring društava</b>							
Za razdoblje, u tisućama EUR / For the period, in thousand EUR							
Ažurirano / Updated: 23.5.2023							
Opis / Description	1.1. - 31.12.2017 *	1.1. - 31.12.2018	1.1. - 31.12.2019 *	1.1. - 31.12.2020 *	1.1. - 31.12.2021*	1.1. - 31.12.2022	1.1. - 31.03.2023*
<b>PRIHODI OD KAMATA / INTEREST INCOME</b>	14.329	10.269	5.388	2.127	2.454	2.215	133
Prihod od kamata - faktoring / Interest income - factoring	3.925	2.581	1.806	615	610	505	103
Prihod od kamata - faktoring koji uključuje otkup mjenice	6.220	2.702	577	161	138	35	14
Interest income - factoring including discounting of bills of exchange	3.684	2.936	1.880	190	126	74	6
Prihod od kamata - dobavljački (obrnuti) faktoring / Interest income - reverse factoring	0	77	578	912	1.254	210	0
Prihod od kamata - poslovi koji su u neposrednoj ili posrednoj vezi s poslovima faktoringa	31	74	2	0	0	0	0
Receivables - arrangements directly or indirectly related to factoring arrangements	469	1.899	546	249	327	1.390	10
Prihod od kamata - dani depoziti / Interest income - deposits given	5.997	4.186	2.423	982	1.199	614	43
Ostali prihodi od kamata / Other interest expenses	1.132	1.833	1.349	760	836	433	34
RASHODI OD KAMATA / INTEREST EXPENSES							
Rashod od kamata - domaće banke i financijske institucije							
Interest expenses - domestic banks and financial institutions	4.742	2.043	605	14	1	3	0
Rashod od kamata - inozemne banke i financijske institucije	123	309	468	208	363	177	10
Interest expenses - foreign banks and financial institutions	8.332	6.084	2.966	1.145	1.255	1.601	90
Ostali rashodi od kamata / Other interest expenses	1.393	1.449	2.359	1.194	4.297	1.307	181
<b>DOBIT/GUBITAK OD KAMATA / INTEREST PROFIT/LOSS</b>	998	590	449	410	3.167	1.952	60
<b>PRIHODI OD NAKNADA I PROVIZIJA / INCOME FROM FEES AND COMMISSIONS</b>	395	859	1.910	784	1.130	-645	121
<b>RASHODI OD NAKNADA I PROVIZIJA / EXPENSES ON FEES AND COMMISSIONS</b>							
<b>PROFIT/LOSS ON FEES AND COMMISSIONS</b>	1.819	1.528	1.569	873	533	959	206
OSTALI POSLOVNI PRIHODI / OTHER OPERATING INCOME	187	452	71	147	83	72	2
Dobit od tečajnih razlika / Profit from exchange rate differences	1.632	1.076	1.499	726	451	887	205
Ostali prihodi / Other income	129.038	22.024	4.857	1.758	1.977	2.290	292
OSTALI POSLOVNI RASHODI / OTHER OPERATING EXPENSES	2.160	2.490	1.804	947	1.129	789	130
Opći i administrativni troškovi / Overheads and administrative operating costs	2.543	2.474	1.975	773	797	627	126
Troškovi osoblja / Staff costs	43	298	349	27	8	1	0
Gubitak od tečajnih razlika / Loss on exchange rate differences	122.875	15.657	-355	-208	-159	131	24
Troškovi vrijednosnog usklađenja / Costs of value adjustment	1.417	1.106	1.085	220	201	741	12
Ostali rashodi / Other expenses	<b>-127.219</b>	<b>-20.496</b>	<b>-3.288</b>	<b>-885</b>	<b>-1.444</b>	<b>-1.331</b>	<b>-86</b>
<b>DOBIT/GUBITAK IZ OSTALIH PRIHODA I RASHODA / PROFIT/LOSS ON OTHER INCOME AND EXPENSES</b>	17.541	13.247	9.317	4.194	7.284	4.481	521
<b>UKUPNI PRIHODI / TOTAL INCOME</b>	136.033	26.800	7.729	3.150	6.343	4.856	395
<b>UKUPNI RASHODI / TOTAL EXPENSES</b>	-118.493	-13.553	1.588	1.044	941	-375	126
<b>DOBIT/GUBITAK PRIJE POREZA NA DOBIT / PROFIT/LOSS BEFORE PROFIT TAX</b>	-1.568	68	125	116	114	27	-13
Porez na dobit / Profit tax	<b>-116.925</b>	<b>-13.621</b>	<b>1.463</b>	<b>929</b>	<b>826</b>	<b>-403</b>	<b>139</b>
<b>DOBIT/GUBITAK NAKON POREZA NA DOBIT / PROFIT/LOSS AFTER PROFIT TAX</b>							

Izvor: URL24,2023

Slika 17 prikazuje dobit faktoring društva u Republici Hrvatskoj od 2017. godine do 2023. godine. „Izmjene donesene Pravilnikom o izmjenama Pravilnika o financijskim i dodatnim izvještajima te kontnom planu faktoring društava (NN, br. 132/17) u dijelu koji se odnosi na financijska i dodatna izvješća prvi se puta primjenjuju na godišnje financijske izvještaje koji se sastavljaju sa stanjem na dan 31. prosinca 2018. te za tromjesečne financijske izvještaje koji se sastavljaju sa stanjem na dan 31. ožujka 2018. godine. Nerealizirani dobiti/gubici financijske imovine raspoložive za prodaju - ne iskazuje se od 2018“ (URL24,2023), a 2023. godine također su prikazani agregirani podaci od tri faktoring društva. Iz slike se može vidjeti kako prihodi od kamata u promatranom razdoblju iz godine u godinu padaju, pa su tako 2017. godine zabilježeni prihodi od kamata 14.329 eura, dok su

2023. godine oni svega 133 eura. Rashodi od kamata imaju isto kretanje te i oni najveći iznos bilježe u 2017. godini kada iznose 5.997 eura, dok 2023. godine iznose 43 eura. Naposljetku, nakon što se zbroje i oduzmu svi prihodi i rashodi te se pogleda dobit/gubitak nakon poreza na dobit može se zaključiti kako se u promatranom razdoblju u 2017. Godini ostvario gubitak od 116.925 eura, zatim 2018. bilježi se gubitak od 13.621 euro a onda se od 2019. godine do 2021. godine bilježi dobitak, pa tako redom on iznosi, 2019. godine (1.463 eura), 2020. (929 eura), 2021. (826 eura). 2022 godine bilježi se gubitak u iznosu od 403 eura, a naposljetku 2023. godine dobitak od 139 eura uz napomenu da su to agregirani podaci od tri faktoring društva.

## 6 ZAKLJUČAK

Factoring je posao koji je popularan širom svijeta upravo zahvaljujući uslugama koje pruža, te predstavlja alat koji široko koriste industrije koje rade s visokom sezonalnošću jer tvrtkama osigurava gotovinu za kupnju sirovina i omogućuje financiranje tehnološke opreme i obrtnog kapitala. Financiranje putem faktoringa je brže i povoljnije nego financiranje kroz kreditna zaduženja kod banaka. Factoring je naročito pogodan za mala i srednja poduzeća koja zbog niske kreditne sposobnosti često imaju otežan pristup bankarskim sredstvima, fleksibilniji je od bankarskih kredita te ne ovisi o kreditnoj sposobnosti poduzeća. Financiranje putem faktoringa utječe na povećanje obrtnih sredstava (otkupom potraživanja prije dospjeća omogućen je priliv sredstava), brži rast društva, porast prodaje, a time i lakše planiranje novčanih tokova. Može se zaključiti kako factoring poduzetniku poboljšava vlastitu likvidnost tako što omogućuje pretvaranje potraživanja u gotovinu putem avansiranja prije stvarne naplate. Smanjuju se i operativni troškovi, jer se kreditnu funkciju premješta iz poduzeća u factoring društvo što pridonosi smanjenju fiksnih troškova. Tako factoring u poslovanju poduzetnika utječe i na rast rentabilnosti, jer novcem dobivenim od faktora poduzetnik može isplatiti vlastite dobavljače ili uložiti u investicije.

Stoga je najveća prednost koju nudi ova operacija to što daje financijske mišiće prodajnoj tvrtki da dobije gotovinu prije stvarnog dospjeća.

## Literatura

### Knjige, znanstveni i stručni članci:

1. Banerjee, Prashanta K., Finance I. D., (2003) Global Factoring Business: Trend and Performance , ProQuest, Vol. 17, Iss. 4, str. 1399-1414. , <Raspoloživo: <https://www.proquest.com/docview/224365282?fromopenview=true&pq-origsite=gscholar> > Pristupljeno: 09.03.2023.
2. Baresa, S., Bogdan, S., Ivanovic, Z., (2012) Faktoring perspektiva: Hrvatska protiv europske unije, UTMS Journal of Economics, Skopje, ProQuest, Vol. 3, Iss. 2, str. 141-166. , <Raspoloživo: <https://www.proquest.com/docview/1289017839/256599D19D4D4FD6PQ/2?accountid=176251> > Pristupljeno: 09.03.2023.
3. Bareša S., Bogdan, S., Ivanović, Z. (2012) Perspektiva faktoringa: Hrvatska protiv Europske unije, Econstor, <Raspoloživo: [Factoring perspective: Croatia vs European Union \(econstor.eu\)](https://www.econstor.eu/urn:nbn:de:hbz:5:1-63882-p0011-7) > Pristupljeno: 09.03.2023.
4. Belyaeva, E., Svetovtseva, T., (2016) Main trends of factoring market development at present economic conditions, Institute of Society Transformation, Central and Eastern European Online Library, Iss.3-4(1), str. 65-67, <Raspoloživo: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=354492> > Pristupljeno: 09.03.2023.
5. Bilgin, R., Dinc, Y., (2019) Factoring as a determinant of capital structure for large firms: Theoretical and empirical analysis, Borsa Istanbul Review, Volume 19, Issue 3, str. 273-281, ScienceDirect, <Raspoloživo: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214845018302370> > Pristupljeno: 10.03.2023.
6. Bunich, G.A., Rovenskiy, Y.A., Dashkov, L.P., (2018), Factoring development: Theory and practice, Revista ESPACIOS, vol. 39, br. 19
7. Brkić, A.,(n.d.) Normativno uređenje ugovora o faktoringu u svjetlu domaćih i međunarodnih izvora prava, Anali Pravnog fakulteta Univerziteta u Zenici
8. Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J., (2015) International business: The new realities, Pearson Australia, <Raspoloživo: [https://books.google.hr/books?hl=hr&lr=&id=KcSaBQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=factoring+in+international+business&ots=mARiLYKWUz&sig=4y\\_y-irHTlJygnj6SV5zF9t5EMU&redir\\_esc=y#v=onepage&q=factoring%20in%20international%20business&f=false](https://books.google.hr/books?hl=hr&lr=&id=KcSaBQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=factoring+in+international+business&ots=mARiLYKWUz&sig=4y_y-irHTlJygnj6SV5zF9t5EMU&redir_esc=y#v=onepage&q=factoring%20in%20international%20business&f=false) > Pristupljeno: 10.03.2023.
9. Čendo Metzinger, Tamara, Toth, Marko, (2020) Metodologija istraživačkog rada za stručne studije, Veleučilište Velika Gorica, <Raspoloživo: [METODOLOGIJA-ISTRAŽIVAČKOG-RADA-ZA-STRUČNE-STUDIJE.pdf \(vvg.hr\)](#) > Pristupljeno 09.03.2023.
10. Degl'Innocenti, M., Fiordelisi, F., Trinugroho, I., (2020) Competition and stability in the credit industry: Banking vs. factoring industries, The British Accounting Review, Volume 52, Issue 1, ScienceDirect, <Raspoloživo: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S089083891930037X> > Pristupljeno: 11.03.2023.
11. Dewan, Sazzadul Karim, Zahid, Jawad R., (2020) Faktoring kao alternativni način financiranja međunarodne trgovine, SSRN, <Raspoloživo: [Factoring as an Alternative](#) >



- Mode of International Trade Finance by Sazzadul Karim Dewan, Jawad R Zahid :: SSRN > Pristupljeno: 26.6.2023.
12. Istuk, I, Labus, M., (2015) Factoring and reverse factoring reforms, Law in transition journal,30-33, <Raspoloživo: <file:///C:/Users/Korisnik/OneDrive/Radna%20povr%C5%A1ina/law-in-transition-2015-english.pdf> > Pristupljeno: 23.06.2023.
  13. Ivanović, S., Bareša, S., Bogdan, S., (2011) Faktoring, Alternativni model financiranja, ECONSTOR, University of Tourism and Management Skopje, UTMS Journal of Economics, Volume 2, Issue 2, str. 189-206, <Raspoloživo: <https://www.semanticscholar.org/paper/FACTORING%3A-ALTERNATIVE-MODEL-OF-FINANCING-Ivanovic-Bare%C5%A1a/9791d618293ec0327369302512091c3d5c784734> > Pregledano: 23.06.2023.
  14. Kasavica, P., (2015) Fenomen faktoringa, benefiti sa stanovišta korisnika i nacionalne ekonomije,SCI, Ekonomski signali:poslovni magazin, vol.10, iss. 1, str. 23-44, <Raspoloživo: <https://scindeks.ceon.rs/Article.aspx?artid=1452-44571501023K> > Pristupljeno 11.03.2023.
  15. Konjhodžić,H., Knego, N., (1999) Financiranje brodogradnje putem faktoringa, NAŠE MORE: znanstveni časopis za more i pomorstvo, Hrčak, vol. 46, br. 5-6, str. 177-182, <Raspoloživo: <https://hrcak.srce.hr/clanak/307311> > Pristupljeno: 09.03.2023.
  16. Krešić, K., (2021) Značaj faktoringa kao oblika kratkoročnog financiranja u praksi hrvatskih poslovnih sustava, završni rad, Sveučilište u Dubrovniku, <Raspoloživo: <https://zir.nsk.hr/islandora/object/unidu:1711> > Pristupljeno: 09.03.2023.
  17. Lazibat, T., Baković, T., Štulec, I., Damić, M., Dužević, I., Buntić, L., (2020) Međunarodno poslovanje, Zagreb, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.
  18. Milenković Kerković, T., Dencic Mihajlov, K., (2012) Faktoring u promjenjivom okruženju: pravni i financijski aspekti, Procedia – Društvene i biheavioralne znanosti, Volume 44, str. 428-435, ScienceDirect, <Raspoloživo: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812011688> > Pristupljeno: 11.03.2023.
  19. Mulroy, P., (n.d.) Factoring in the fast lane, <Raspoloživo: <file:///C:/Users/Korisnik/OneDrive/Radna%20povr%C5%A1ina/FCI%20Article%20in%20Trade%20Finance%20Review.pdf> > Pristupljeno: 15.04.2023.
  20. Poljićak, A.,(2009) Faktoring - alternativni oblik kratkoročnog financiranja, stručni članak, Poslovne financije, str. 115-118, <Raspoloživo: <https://www.bib.irb.hr/1052834> > Pristupljeno: 09.03.2023.
  21. Ristić, D., Rička, Ž.,(2015) Mogućnosti korištenja faktoringa na tržištu bosne i hercegovine i regije, Tranzicija, Hrčak, Vol. 17, br., 35, str. 57-76, <Raspoloživo: <https://hrcak.srce.hr/clanak/216973> > 09.03.2023.
  22. Spasić, I., Bejatović, M., i Dukić-Mijatović, M. (2012). 'FACTORING - INSTRUMENT OF FINANCING IN BUSINESS PRACTICE –SOME IMPORTANT LEGAL ASPECTS', *Economic research - Ekonomska istraživanja*, 25(1), str. 191-211. <Raspoloživo: <https://hrcak.srce.hr/80021> > Pristupljeno: 09.03.2023.
  23. Šarić,M., (2016) Faktoring kao suvremeni način financiranja malih i srednjih poduzeća, završni rad, Specijalistički diplomski studij, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, <Raspoloživo: <https://zir.nsk.hr/islandora/object/efst:131> > Pristupljeno: 12.03.2023.

24. Toth Đurić, K., (n.d.), Faktoring – financiranje prodajom potraživanja, Financije i računovodstvo, <Raspoloživo: [https://www.dodana-vrijednost.hr/wp-content/uploads/2015/03/18\\_k\\_toth-racunovodstvo-factoringa.pdf](https://www.dodana-vrijednost.hr/wp-content/uploads/2015/03/18_k_toth-racunovodstvo-factoringa.pdf) > Pristupljeno: 24.04.2023.

Ostali izvori:

25. URL1 Ashok, M., (n.d.) Factoring: Mechanism, Types and Benefits, Accounting Notes. <Raspoloživo: [Factoring: mehanizam, vrste i koristi \(accountingnotes.net\)](https://www.accountingnotes.net/factoring-mehanizam-vrste-i-koristi) > Pristupljeno: 24.04.2023.
26. URL2 BanBif,(n.d.) Factoring Internacional, <Raspoloživo: <https://www.banbif.com.pe/Empresas/Comercio-Exterior/Exportaciones/Factoring-Internacional> > Pristupljeno: 09.03.2023.
27. URL3 Bankinter,(n.d.) Factoring internacional, <Raspoloživo: <https://www.bankinter.com/empresas/mercado-internacional-divisas/financiacion/factoring-internacional> > Pristupljeno: 12.03.2023.
28. URL4 Barone, A., (2022) Factor Definition: Requirements, Benefits, and Example , Investopedia, <Raspoloživo: <https://www.investopedia.com/terms/f/factor.asp> > Pristupljeno: 09.03.2023.
29. URL5 Bishop, J., (2022), 8 Best Factoring Companies of 2023, Money, <Raspoloživo: <https://money.com/best-factoring-companies/> > Pristupljeno: 09.03.2023.
30. URL6 Commercial Capital LLC, USA & Canada (n.d.) What is the Factoring Advance?, <Raspoloživo: <https://www.comcapfactoring.com/blog/understanding-the-factoring-advance/> > Pristupljeno: 24.04.2023.
31. URL7 DeMarco,J., (2022) Factoring Company: What It is and Best Options, Nerdwallet, <Raspoloživo: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/factoring-company> > Pristupljeno: 09.03.2023.
32. URL8 Diario del exportador, Portal especializado en comercio exterior y gestion de los negocios internacional, (n.d. ), En que consiste el factoring internacional?, <Raspoloživo: <https://www.diariodelexportador.com/2015/11/en-que-consiste-el-factoring.html#> > Pristupljeno: 09.03.2023.
33. URL9 Dozan, J.,(2016) Fišer: Razvoj faktoring tržišta u Hrvatskoj zakočila je pretjerana regulacija, poslovni dnevnik, <Raspoloživo: <https://www.poslovni.hr/trzista/fiser-razvoj-factoring-trzista-u-hrvatskoj-zakocila-je-pretjerana-regulacija-315993> > Pristupljeno: 12.03.2023.
34. URL10 Ecapital, <Raspoloživo: <https://ecapital.com/en-gb/company/> > Pristupljeno: 24.04.2023.
35. URL11 Economy-pedia, (2021) Regresni faktoring – što je to, definicija i koncept, <Raspoloživo: <https://hr.economy-pedia.com/11040163-factoring-with-recourse> > Pristupljeno: 24.04.2023.
36. URL12 EUFederation, (2022) Maturity Factoring, <Raspoloživo: <https://euf.eu.com/industry-overview/maturity-factoring.html> > Pristupljeno: 24.04.2023.
37. URL13 EUFederation, (2022) Benefits of factoring, <Raspoloživo: <https://euf.eu.com/industry-overview/introduction/a-win-win-form-of-funding-financing-economic-growth-while-ensuring-financial-stability.html> > Pristupljeno: 24.04.2023.

38. URL14 Factoring directory, (n.d.) TCI Business Capital, <Raspoloživo: <https://factoringdirectory.org/factoring-company/tci-business-capital/> > Pristupljeno: 09.03.2023.
39. URL15 FCI- Facilitating Open Account , Global Factoring Volume Evolution, (n.d.), <Raspoloživo: [https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/international-factoring-statistics?language_content_entity=en) > Pristupljeno: 09.03.2023.
40. URL16 FCI- Facilitating Open Account, Receivables Finance, What is international factoring? , (n.d.) <Raspoloživo: [https://fci.nl/en/international-factoring?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/international-factoring?language_content_entity=en) > Pristupljeno: 24.04.2023.
41. URL17 FCI- Facilitating Open Account, Receivables Finance, Annual Review 2021, <Raspoloživo: [Annual Review | FCI](#) > Pristupljeno: 05.05.2023.
42. URL 18 FCI- Facilitating Open Account, Receivables Finance, Annual Review 2022, <Raspoloživo: [Annual Review | FCI](#) > Pristupljeno: 05.05.2023.
43. URL 19 FCI- Facilitating Open Account, Receivables Finance, About FCI, <Raspoloživo: [https://fci.nl/en/about-fci?language\\_content\\_entity=en](https://fci.nl/en/about-fci?language_content_entity=en) > Pristupljeno: 05.05.2023.
44. URL20 Finance Management (2022), Advance and Maturity Factoring, <Raspoloživo: <https://efinancemanagement.com/sources-of-finance/advance-and-maturity-factoring> > Pristupljeno: 24.04.2023.
45. URL21 FiNyclopedia (2020), Non-Resource Factoring, <Raspoloživo: [Non-Recourse Factoring – Fincyclopedia](#) > Pristupljeno: 09.03.2023.
46. URL22 FiNyclopedia (2020), Resource Factoring, <Raspoloživo: [Recourse Factoring – Fincyclopedia](#) > Pristupljeno: 09.03.2023.
47. URL23 Gobierno de Mexico,(2016) Preguntas frecuentes de Factoraje Internacional, <Raspoloživo: <https://www.gob.mx/bancomext/acciones-y-programas/preguntas-frecuentes-de-factoraje-internacional> > Pristupljeno: 09.03.2023.
48. URL24 HANFA – Statistics, (2023) <Raspoloživo: <https://www.hanfa.hr/publications/statistics/#section4> > Pristupljeno: 15.05.2023.
49. URL25 Hrvatska enciklopedija,(2021) Faktoring, *mrežno izdanje*, Leksikografski zavod Miroslav Krleža, <Raspoloživo: <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=18883> > Pristupljeno: 09.03.2023.
50. URL26 Hrvatska narodna banka, <Raspoloživo: [Pretraga - HNB](#) > Pristupljeno: 24.04.2023.
51. URL27 Jorgensen, W.,(2019) The difference between recourse and non-recourse factoring, RTS, <Raspoloživo: <https://www.rtsinc.com/guides/difference-between-recourse-and-non-recourse-factoring> > Pristupljeno: 12.03.2023.
52. URL28 Khushi, T., (2020) What is factoring? Definition, types & procedure, Medium, <Raspoloživo: <https://techykhushi.medium.com/what-is-factoring-definition-types-procedure-ff5f710452ae> > Pristupljeno: 09.03.2023.
53. URL29 Kriya formerly marketfinance, (2020) Factoring explained, <Raspoloživo: <https://www.kriya.co/knowledge-centre/factoring-explained> > Pristupljeno: 09.03.2023.
54. URL30 Moj-bankar.hr, (n.d.) Faktoring, <Raspoloživo: <https://www.moj-bankar.hr/Kazalo/F/Faktoring> > Pristupljeno: 09.03.2023.
55. URL31 Navi, (2023) What is Factoring and its Importance in Financial Management, <Raspoloživo: <https://navi.com/blog/factoring/> > Pristupljeno: 24.04.2023.

56. URL32 Parekh, Siddhi, Advanced Factoring, (2023), DRIP-Finance guides, <Raspoloživo: <https://www.dripcapital.com/en-in/resources/finance-guides/what-is-advance-factoring> > Pristupljeno: 26.06.2023.
57. URL33 PSC-Jedinstvena točka za usluge, (n.d.), Fakoring, <Raspoloživo: <https://psc.hr/factoring/> > Pristupljeno: 24.04.2023.
58. URL34 RTS, <Raspoloživo: <https://www.rtsinc.com/page/about-us> > Pristupljeno: 24.04.2023.
59. URL35 Sinclair, J., (2018), What is the history of factoring?, TFG- Tarde finance global, <Raspoloživo: <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/what-is-the-history-of-factoring/> > Pristupljeno: 12.03.2023.
60. URL36 Southstar Capital, (n.d.) The history of Factoring, <Raspoloživo: <https://www.southstarcapital.com/history-of-factoring> > Pristupljeno: 24.04.2023.
61. URL37 Stanislavić, M., (n.d.) Forfeting, Institut za pravo i financije, <Raspoloživo: <https://ipf.rs/forfeting/> > Pristupljeno: 24.04.2023.
62. URL38 Thakur, M., (n.d.) Definition od Recouese Factoring, EDUCBA, <Raspoloživo: <https://www.educba.com/recourse-factoring/> > Pristupljeno: 12.03.2023.
63. URL39 The Economic Times, (2023) What is Factoring <Raspoloživo: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/factoring> > Pristupljeno: 09.03.2023.
64. URL40 Tradewind-Intelligent Trade Finance (2020), Što je faktoring izvoza?, <Raspoloživo: [Što je faktoring izvoza? | Tradewind financije \(tradewindfinance.com\)](https://www.tradewindfinance.com/što-je-factoring-izvoza/) > Pristupljeno: 24.04.2023.
65. URL41 Treece, K., (2023), Best Factoring Companies of 2023, Forbes advisor, <Raspoloživo: <https://www.forbes.com/advisor/business-loans/best-factoring-companies/> > Pristupljeno: 09.03.2023.
66. URL42 Zakon o faktoringu,(2016) NN 94/14,85/15,41/16, <Raspoloživo: <https://www.zakon.hr/z/742/Zakon-o-factoringu> > Pristupljeno: 09.03.2023.
67. URL43 [World Factoring Yearbook 2021,BCR,](https://bcrpub.com/world-factoring-yearbook-2021) <Raspoloživo: <https://bcrpub.com/world-factoring-yearbook-2021> > Pristupljeno: 12.03.2023.

## Popis slika

1. Slika 2 mehanizam faktoringa, izvor: URL1,n.d.
2. Slika 3 Avansne stope za svaku industriju, izvor: URL6,n.d.
3. Slika 4 Primjer izvoznog faktoringa, izvor: Poljičak (2009)
4. Slika 5 Evolucija globalnog faktoringa od 1995.-2022. godine, Izvor: URL15,n.d.
5. Slika 6 Udio članova FCI-a u međunarodnom faktoringu 2020. godine, izvor: URL17,n.d.,30
6. Slika 7 Udio članova FCI-a u faktoringu za 2020 godinu, izvor: URL17,n.d.,30
7. Slika 8 Najboljih 10 članova FCI-a po volumenu, izvor: URL15,n.d.
8. Slika 9 Ukupni faktoring volumen po zemljama od 2016.-2021. godine I. dio, izvor: URL15
9. Slika 10 Ukupni faktoring volumen po zemljama od 2016.-2021. godine II. dio, izvor: URL15
10. Slika 11 Broj faktoring društva u Republici Hrvatskoj, Izvor: URL24,2023
11. Slika 12 Aktivna faktoring društva u Hrvatskoj za izvor, izvor: URL24,2023
12. Slika 13 Aktivno faktoring društvo za uvoz, Izvor: URL24,2023
13. Slika 14 Izvještaj o strukturi portfelja I.dio - potraživanja, izvor: URL24,2023
14. Slika 15 Izvještaj o strukturi portfelja II.dio - potraživanja, izvor: URL24,2023
15. Slika 16 Izvještaj o strukturi portfelja I. dio– volumen transakcija, izvor: URL24,2023
16. Slika 17 Izvještaj o strukturi portfelja II. dio – volumen transakcija, izvor: URL24,2023
17. Slika 18 Sveobuhvatna dobit faktoring društva, izvor: URL24,2023