

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**VPLIV GOSPODARSKE KRIZE NA POSLOVANJE SLOVENSКИH
FAKTORING PODJETIJ**

Ljubljana, september 2016

MOJCA KOVAČ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Mojca Kovač, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Vpliv gospodarske krize na poslovanje slovenskih faktoring podjetij, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Barbaro Mörec.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel/-a, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil/-a vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil/-a;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal/-a v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil/-a soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 20. 09. 2016

Podpis študenta(-ke): _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV POJMOV	2
1.1 Denarni tok	2
1.2 Plačilna sposobnost, likvidnost in solventnost	3
1.3 Plačilna nedisciplina	4
1.4 Terjatve	5
1.5 Plačilna politika	6
2 ZAGOTAVLJANJE PLAČIL	6
2.1 Oblikovanje ustrezne plačilne politike	9
2.2 Finančni instrumenti upravljanja s terjatvami	9
3 OPREDELITEV FAKTORINGA	12
3.1 Faktoring.....	12
3.2 Vrste faktoringa	14
3.3 Predpisi in pogoji za opravljanje dejavnosti v Sloveniji	14
4 GOSPODARSKA KRIZA V SLOVENIJI	15
4.1 Neporavnane obveznosti slovenskih podjetij	16
4.2 Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih	20
4.3 Likvidnost in insolvenčni postopki.....	21
5 POSLOVANJE NAJVEČJIH FAKTORSKIH PODJETIJ OD 2007 DO 2015.....	22
5.1 Populacija slovenskih podjetij za faktoring.....	22
5.2 Izbira podjetij za analizo.....	29
5.3 Predstavitev poslovanja največjih slovenskih faktoring podjetij	31
5.4 Analiza poslovanja trga faktoringa od 2007 do 2015.....	43
5.5 Razprava	49
SKLEP.....	50
LITERATURA IN VIRI.....	52
PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Število podjetij in neporavnane obveznosti slovenskih pravnih oseb med letom 2004 in letom 2015.....	18
Tabela 2:	Seznam slovenskih podjetij z dejavnostjo faktoringa	23
Tabela 3:	Osnovni podatki o poslovanju faktoring podjetij v letu 2015	26
Tabela 4:	Uvrščenost podjetij v vzorec po finančnih kriterijih	29
Tabela 5:	Tržni delež vzorca glede na stanje sredstev in prihodkov od prodaje v letu 2015	30
Tabela 6:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja S-factoring med letom 2007 in letom 2015.....	32
Tabela 7:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja Prva finančna agencija med letom 2007 in letom 2015.....	34
Tabela 8:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja KD invest med letom 2007 in letom 2015	36
Tabela 9:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja Pancom med letom 2007 in letom 2015 ...	37
Tabela 10:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja Euromedia med letom 2007 in letom 2015.....	39
Tabela 11:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja E-solventa med letom 2007 in letom 2015	41
Tabela 12:	Izbrani podatki o poslovanju podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015	42
Tabela 13:	Podatki o poslovanju faktoring podjetij v letu 2015	44
Tabela 14:	Podatki o poslovanju izbranih faktoring podjetij med letom 2007 in letom 2015	45
Tabela 15:	Gibanje prihodkov izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo BDP od leta 2007 do leta 2015	47
Tabela 16:	Korel. koef. rasti prihodkov izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo povp. dnevnega zneska dospelih neporavnanih obv. od leta 2007 do leta 2015.....	48

KAZALO SLIK

Slika 1:	Likvidnost in solventnost.....	3
Slika 2:	Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi od leta 2004 do leta 2015.....	17
Slika 3:	Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti od leta 2004 do leta 2015 (v mio EUR)	17
Slika 4:	Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po dnevih zamude za obdobje med letom 2004 in letom 2015	19
Slika 5:	Število podjetij za faktoring glede na leto registracije	25
Slika 6:	Dobičkonosnost prihodkov slovenskih faktoring podjetij v letu 2015 (v %).....	27
Slika 7:	Tržni delež slovenskih faktoring podjetij po stanju sredstev v letu 2015 (v %).....	28
Slika 8:	Tržni delež slovenskih faktoring podjetij po prihodkih od prodaje v letu 2015 (v %)	28
Slika 9:	Tržni delež izbranih faktoring podjetij glede stanja sredstev v letu 2015 (v %).....	30
Slika 10:	Tržni delež izbranih faktoring podjetij glede na prihodke od prodaje v letu 2015.	31

Slika 11: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja S-factoring med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)	32
Slika 12: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja S-factoring med letom 2007 in letom 2015 (v %)	33
Slika 13: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja Prva finančna agencija med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)	34
Slika 14: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja Prva finančna agencija med letom 2007 in letom 2015 (v %)	35
Slika 15: Čisti poslovni prihodki in čisti poslovni izid podjetja KD invest med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR).....	35
Slika 16: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja KD invest med letom 2007 in letom 2015 (v %)	36
Slika 17: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja Pancom med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR).....	37
Slika 18: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja Pancom med letom 2007 in letom 2015 (v %)	38
Slika 19: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja Euromedia med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)	39
Slika 20: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja Euromedia med letom 2007 in letom 2015 (v %)	40
Slika 21: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja E-solventa med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)	41
Slika 22: Čisti prihodki od poslovanja in čisti poslovni izid podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)	42
Slika 23: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015 (v %)	43
Slika 24: Gibanje prihodkov od prodaje in čistega poslovnega izida izbranih podjetij med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)	44
Slika 25: Rast izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo BDP med letom 2007 in letom 2015 (v %):	45
Slika 26: Dobičkonosnost kapitala in sredstev izbranih faktoring podjetij med letom 2007 in letom 2015 (v %)	46
Slika 27: Prihodki velikih in malih izbranih faktoring podjetij med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR).....	47
Slika 28: Rast prihodkov izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo BDP med letom 2007 in letom 2015 (v %)	48
Slika 29: Primerjava rasti prihodkov izbranih faktoring podjetij z rastjo povp. dnevnega zneska dospelih neporavnanih obv. med letom 2007 in letom 2015 (v %).....	49

UVOD

Plačilna nedisciplina je nespoštovanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja finančnih obveznosti (Mihelič, 2008, str. 8) in predstavlja eno ključnih ovir za razvoj mikro, malih in srednjih podjetij. Je posledica spleta institucionalnih, družbenih in sistemskih razlogov, povezanih z gospodarsko krizo in gospodarskim sistemom, vanjo pa so vpleteni tako podjetniški in bančni sektor kot države in mednarodne skupnosti. Tako na mednarodni kot na nacionalni ravni se pojavljajo številna prizadevanja v boju proti zamudam pri plačilih in pogosto se sprejemajo različne direktive, smernice, zakoni in priporočila v namen izboljševanja plačilne nediscipline, zadnji med njimi tudi Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (Ur.l. RS, št. 18/11, v nadaljevanju ZPreZP). Navkljub temu problem neplačevanja in zamujanja pri plačevanju obveznosti ostaja glavni vzrok za stečaje podjetij in upočasnevanje gospodarske rasti (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2009, v nadaljevanju OECD). Odgovornost za reševanje problematike je tako v namenu zagotavljanja lastnega obstoja smiselno prevzemati tudi s strani samih upnikov, ki se lahko pred neplačili in zamudami pri plačilih obvarujejo z različnimi instrumenti upravljanja, s terjatvami in njihovim zavarovanjem kot na primer avans, plačilo ob prevzemu, popust za predčasno plačilo, bančna garancija, izvršnica, menica, zavarovanje pri zavarovalnici, pa tudi dokumentarna plačila, kot so različne vrste dokumentarnih akreditivov in dokumentarni inkaso.

V diplomskem delu se osredotočamo na enega od instrumentov upravljanja s terjatvami, in sicer predstavljamo dejavnost faktoringa. Faktoring predstavlja danes eno izmed najbolj konkurenčnih in v svetovnem merilu vse bolj uveljavljenih finančnih storitev, ki postaja tudi v Sloveniji vse bolj prepoznavna. Število uporabnikov faktoringa se tako iz leta v leto povečuje in beleži kontinuirano 30-odstotno rast (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, 2016, v nadaljevanju MGRT). Namen diplomskega dela je ugotoviti gibanje obsega poslovanja dejavnosti ter dejavnike vplivanja nanj, kot sta gospodarska kriza in zakonodaja. Za proučevano obdobje smo si izbrali obdobje od leta 2007 do leta 2015. Skladno z namenom smo pri pisanju diplomskega dela sledili naslednjim ciljem:

- opredeliti osnovne teoretične pojme ter predstaviti finančna orodja za doseganje likvidnosti in solventnosti;
- predstaviti dejavnost faktoringa ter ga umestiti v kontekst slovenskega gospodarskega in zakonodajnega okolja;
- ugotoviti gospodarska gibanja in njihov vpliv na obseg dejavnosti faktoringa;
- ugotoviti zakonodajne spremembe in preveriti njihov vpliv na obseg dejavnosti faktoringa.

Pri doseganju namena diplomskega dela izhajamo iz v teoretičnem delu zastavljenega okvirja, ki ga nadgrajujemo z empiričnimi analizami. V prvem poglavju diplomskega dela na kratko opišemo osnovne pojme, kot so denarni tok, plačilna sposobnost, likvidnost, solventnost,

plačilna nedisciplina, terjatve in plačilna politika. V drugem poglavju analiziramo oblikovanje plačilne politike, v okviru katere predstavimo načine in instrumente za upravljanje s terjatvami. V okviru instrumentov za upravljanje s terjatvami v tretjem poglavju opredelimo faktoring, predstavimo vrste faktoringa, ga umestimo v sistem gospodarskih dejavnosti ter predstavimo predpise in pogoje za opravljanje faktoringa. V četrtem poglavju predstavimo gospodarsko okolje v Sloveniji s poudarkom na gospodarski krizi, tako da ugotavljamo gibanje števila pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi in povprečnega dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti od leta 2004 do leta 2015. Kot odziv na naraščanje neporavnanih obveznosti predstavljamo Zakon o preprečevanju zamud in plačil ter nadalje kot posledico zakonodajnih modifikacij ter gospodarskih gibanj obseg ter strukturo likvidnostnih in insolvenčnih postopkov.

V empiričnem delu opravljamo analizo poslovanja največjih slovenskih faktorskih podjetij od leta 2007 do 2015, pri čemer nas zanimajo trendi obsega poslovanja glede na gospodarsko krizo in ZPreZP. V ta namen iz različnih virov zajemamo podatke o slovenskih podjetjih za faktoring ter na vzorcu analiziramo njihove podatke o poslovanju. Populacijo podjetij, ki opravljajo dejavnost faktoringa, pridobivamo iz Poslovnega informatorja RS (v nadaljevanju PIRS), njihove podatke poslovanja pa iz Podatkovne baze GVIN (v nadaljevanju GVIN). Za podjetja predstavljamo podatke o stanju sredstev, prihodkov od prodaje, čistega poslovnega izida ter dobičkonosnosti prihodkov. Glede na te poslovne podatke ugotavljamo tržne deleže, na osnovi katerih izbiramo podjetja za podrobnejšo analizo. Podjetja z največjim tržnim deležem pri tem predstavljajo 95 % vseh podjetij v populaciji. Za ta podjetja z lastnim izračunom predstavljamo gibanje dobičkonosnosti poslovanja, gibanje čistega prihodka od prodaje in gibanje čistega poslovnega izida. Na osnovi izračunov korelacijskega koeficienta ugotavljamo, ali obstaja povezanost med gospodarskimi gibanji in obsegom faktoringa na slovenskem trgu.

1 OPREDELITEV POJMOV

Za mala in srednja podjetja lahko predstavlja zagotavljanje ustrezne višine obratnih sredstev velik zalogaj na eni strani, na drugi strani pa zahteva veliko načrtovanja in spremljanja. Čas kroženja denarja je ključen pri odzivih na trgu, pri pridobivanju novih kupcev in ne nazadnje pri postavljanju plačilnih pogojev. Slednje je posebej pereče v času velike plačilne nediscipline, ki ne izhaja le iz plačilne nesposobnosti, ampak velikokrat tudi iz zaostrenih razmer na trgu. Pomembno je, kako se podjetje spopade s problemom, če zna prebrati in uporabiti podatke o finančnem zdravju in plačilni sposobnosti posameznega partnerja.

1.1 Denarni tok

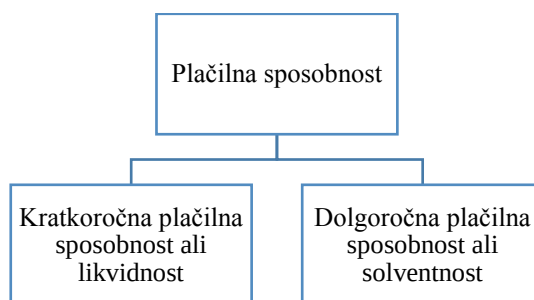
Denarni tok predstavlja osnovno gibalno poslovanja podjetij in nam pove, koliko denarja podjetje prejme v določenem obdobju in koliko ga porabi za poravnavanje svojih obveznosti. Glavni cilj poslovanja tako pravzaprav ni dobiček, ampak denar (Inter Prudens, 2016).

Ustrezno usklajevanje denarnih tokov je nujno za zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja. Pri tem bi bilo optimalno, da bi podjetje prejelo denar ravno v pravem trenutku in v taki višini, kot ga potrebuje za svoje investicije in poplačilo obveznosti, vendar pa je popolna usklajenost praktično neuresničljiva. Kljub temu pa moramo pri poslovanju skrbeti za najboljši približek temu razmerju, saj so nelikvidna sredstva nedonosna (Goodhart, 2008, str. 39–41). Podjetje mora tako z viri in naložbami gospodariti na način, da je v vsakem trenutku sposobno izpolniti vse svoje zapadle obveznosti (Ur.l. RS, št. 13/14, Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju, v nadaljevanju ZFPPIPP), kar pomeni, da morajo biti prejemi in izdatki podjetja časovno in količinsko usklajeni.

1.2 Plačilna sposobnost, likvidnost in solventnost

Zagotavljanje plačilne sposobnosti podjetja je najpomembnejši cilj njegove finančne funkcije. Podjetje mora biti sposobno zapadle obveznosti pravočasno izpolnjevati v vsakem trenutku, hkrati pa mora biti sposobno vse svoje obveznosti izpolnjevati tudi trajno. Dolgoročna plačilna sposobnost podjetja pomeni, da podjetje pri svojem delovanju z dolgoročnega vidika obvladuje tveganje pri zagotavljanju prihodnje kratkoročne plačilne sposobnosti, kar dosega z rastjo finančne moči ter ohranjanjem in vzpostavljanjem kapitalne ustreznosti podjetja. V okviru plačilne sposobnosti tako govorimo o likvidnosti kot kratkoročni plačilni sposobnosti in solventnosti kot dolgoročni plačilni sposobnosti, kot prikazuje Slika 1 (Jurančič, 2006, str. 135).

Slika 1: Likvidnost in solventnost



Vir: S. Jurančič, *Metodološke spremembe merjenja cenovne in stroškovne konkurenčnosti*, 2006, str. 135.

Izraz likvidnost izhaja iz latinske besede *liquidus*, ki pomeni tekoč (Turk & Melavc, 2001, str. 27). Pojem likvidnost se pogosto povezuje ali celo zamenjuje s pojmom plačilna sposobnost in solventnost. Čeprav gre pri tem za tesno povezane pojave, pa jih med seboj razlikujemo. Če likvidnost označujemo kot kratkoročno plačilno sposobnost, spodobnost in so zanjo običajno potrebni ustrezna količina denarja ali druga zelo likvidna sredstva, pa je solventnost podjetja, ki jo označujemo kot dolgoročno plačilno sposobnost, vezana zlasti na ustrezno dolgoročno financiranje in uspešno dolgoročno poslovanje (Mramor, 2003, str. 298). Likvidnost podjetja lahko tako opredelimo tudi kot sposobnost sprotnega poravnave zapadlih dolgov ali pa jo povezujemo z možnostjo preoblikovanja oz. unovčljivosti sredstev. Likvidnost torej

razumemo tudi kot unovčljivost sredstev, plačilno sposobnost pa lahko enačimo s solventnostjo (Bergant, 1993, str. 21–23).

Podjetje likvidnost dosega z usklajevanjem materialnih, denarnih in poslovno izidnih tokov ter obvladovanjem tveganja (Jurančič, 2006, str. 135). Likvidnost oziroma likvidno poslovanje torej pomeni sposobnost podjetja poravnati obveznosti ob zapadlosti. Če tega ni zmožno, je podjetje nelikvidno in mora iskati zunanje vire financiranja, če želi nadaljevati s svojim poslovanjem (Inter Prudens, 2015). V zvezi z likvidnostjo se tako v podjetju vedno pojavlja likvidnostno tveganje, ki ga ZFPPIPP (Ur.l. RS, št. 13/14, 30. člen) opredeljuje kot tveganje nastanka izgube zaradi kratkoročne plačilne nesposobnosti. Podjetje mora pri tem v izogib uresničitvi tega tveganja oziroma v namen upravljanja likvidnostnega tveganja oblikovati in izvajati politiko rednega upravljanja likvidnosti, ki vključuje (Ur.l. RS, št. 13/14, 31. člen, ZFPPIPP):

- načrtovanje pričakovanih znanih in morebitnih denarnih odtokov in zadostnih denarnih pritokov zanje ob upoštevanju normalnega poteka poslovanja in morebitnih položajev likvidnostnih kriz;
- redno spremljanje in upravljanje likvidnosti ter
- opredelitev ustreznih ukrepov za preprečitev oziroma odpravo vzrokov za nastanek nelikvidnosti in opredelitev drugih možnosti zanje.

1.3 Plačilna nedisciplina

Plačilna nedisciplina zajema nespoštovanje dogovorjenih zneskov, rokov in načinov poravnavanja finančnih obveznosti (Mihelič, 2008, str. 8). Podjetje pa lahko posluje z dobičkom in ima ustrezno strukturo financiranja dolgoročnih naložb, vendar je kljub temu kratkoročno plačilno nesposobno (Jurančič, 2006, str. 135). Zaradi plačilne nesposobnosti podjetje ni sposobno poravnati svojih obveznosti. V današnjem poslovnem svetu večina podjetij posluje z odloženim plačilom in plačilnimi roki od 8 do 90 dni ali še več. Kljub temu pa pri številnih poslih še vedno prihaja do zamud plačila, ko v predvidenem roku zaradi plačilne nezmožnosti dolžnika ne pride do poravnave terjatve (Vodlan, 2010, str. 539).

Plačilna nedisciplina je aktualna problematika v slovenskem gospodarstvu, saj zavira poslovne aktivnosti dveh tretjin vseh slovenskih podjetij, najbolj mikro in majhnih podjetij. Kovačič & Vehovar (2012, str. 1) sta za leto 2011 ugotovila, da plačilna nedisciplina eksistenčno ogroža kar 61 odstotkov mikro, 50 odstotkov malih, 44 odstotkov srednje velikih in 34 odstotkov velikih podjetij. Gospodarska zbornica Slovenije (GZS, 2012) opozarja, da je plačilna nedisciplina že globoko vraščena v slovenskem poslovnem okolju in poslovni praksi, posledice pa postajajo vse bolj obsežne in problematične. V obdobju finančne in ekonomske krize so izvori in povodi plačilne nediscipline še bolj potencirani. Plačilna nedisciplina tako v verigi poslovanja prizadene vse več deležnikov, v največji meri pa mala podjetja, ki v poslovnih verigah najpogosteje nastopajo kot končni upravičenci do plačila. Prav majhnim

podjetjem zamude v plačilu povzročajo tudi trajne težave, ker njihov finančni položaj kratkoročno in dolgoročno ne more prenašati večjih obremenitev v obliki zakasnitve izplačil ali celo njihovega izpada. Ta podjetja tako tudi sama postajajo nelikvidna ali insolventna ter posledice prenašajo naprej na svoje dobavitelje (GZS, 2012).

Subjekte plačilne nediscipline bi lahko pri tem razdelili v dve skupini, in sicer (Vodlan, 2010, str. 539):

- podjetja, ki poslujejo neekonomično in imajo večje odhodke od prihodkov ter jim brez korenitega zasuka grozi propad;
- podjetja, ki sicer poslujejo uspešno (imajo večje prihodke od odhodkov), vendar imajo težave z denarnim tokom zaradi razmeroma hitrega povečevanja obsega zapadlih neplačanih terjatev ter
- podjetja, ki rastejo prehitro in posledično naraščajoče obveznosti zapadajo prej kot pa terjatve, pri čemer ni problem v tem, da bi se pojavile zapadle neplačane terjatve, ampak preprosto to, da podjetje prehitro raste.

V drugo skupino neplačnikov se veliko podjetij uvrsti zgolj zato, ker tudi njihovi kupci dolgov ne poravnajo pravočasno. Ta podjetja imajo sicer ugodno razmerje med gibljivimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, vendar je večina gibljivih sredstev sestavljena iz zapadlih terjatev do kupcev, zato imajo težave z denarnim tokom. Zaposnena plačila imajo pri tem za podjetja hude posledice, saj vplivajo na pomanjkanje konkurenčnosti in donosnosti, hkrati pa lahko sprožajo verižno reakcijo zamud pri plačilih tudi v svojem okolju (Vodlan, 2010, str. 539). Veliko neplačanih zapadlih terjatev poslabša konkurenčnost podjetja zaradi tega, ker takšno podjetje težje pridobiva poslovne partnerje, in sicer tako dobavitelje kot tudi investitorje in ne nazadnje tudi kupce, ki se nočejo vezati na potencialno nestabilnega dobavitelja.

Vzroki za plačilno nesposobnost in posledično plačilno nedisciplino tako niso zgolj notranji, ampak tudi zunanji. Zunanji vzroki izhajajo iz okolja poslovnega sistema, nanje pa podjetje samo ne more neposredno vplivati, lahko pa se s primerno poslovno strategijo neugodnemu poslovnemu okolju prilagaja na način, da ohranja lastno plačilno sposobnost (Vodlan, 2010, str. 540).

1.4 Terjatve

Slovenski računovodski standard 5 (SRS 5, 2016) terjatve definira kot »na premoženjskopравnih in drugih razmerjih zasnovane pravice zahtevati od določene osebe plačilo dolga ali v primeru danih predplačil dobavo kakih stvari ali opravitev kake storitve« (SRS 5, 2016, str. 53). Gre torej za pogodbeno pravico prve pogodbene stranke, da dobi denar, z ustrezno obveznostjo druge pogodbene stranke, da to obveznost izpolni. Standard predvideva, da se bodo v podjetjih večinoma pojavljale terjatve do kupcev, do prevzemnikov

terjatev ali do drugih financerjev podjetja ter v manjši meri terjatve do dobaviteljev prvin poslovnega procesa, zaposlenih, udeležencev pri razporejanju poslovnega izida, financerjev, uporabnikov finančnih naložb in do države. Med terjatve uvršča tudi poslovne terjatve iz poslovanja za tuj račun, za odškodnine ter terjatve iz drugih poslovnih razmerij (SRS 5, 2016, str. 53).

Standard uvaja izraze dolgoročna in kratkoročna terjatev, in sicer dolgoročno opredeljuje kot »terjatev, ki zapade v plačilo v obdobju daljšem od leta dni po datumu bilance stanja«, kot kratkoročno pa »terjatev, ki zapade v plačilo v obdobju krajšem od leta dni po datumu bilance stanja« (SRS 5, 2016, str. 56). Pozna tudi dvomljivo ter sporno terjatev. Kot dvomljivo razloži »terjatev, za katero se domneva, da ne bo poravnana oz. ne bo poravnana v celotnem znesku«, kot sporno pa »terjatev, ki med upnikom in dolžnikom sproži spor, ki ga rešuje sodišče«. Definira tudi odplačno vrednost terjatev, in sicer kot »znesek, s katerim se terjatev izmeri ob začetnem pripoznanju, zmanjšan za odplačilo glavnice, ter zmanjšan zaradi prevrednotenja na nižjo udenarljivo vrednost« (SRS 5, 2016, str. 56).

1.5 Plačilna politika

Plačilna politika podjetja se nanaša na formalno ali neformalno opredeljeno prakso podjetja glede določanja plačilnih pogojev (Ho, Ouyang & Su, 2008, str. 496). Plačilna politika je del poslovne politike podjetja, ki se nanaša na finančno funkcijo poslovanja, in katere namen je učinkovito upravljanje s finančnimi tokovi na eni strani ter hkrati pozitivno vplivanje na ostale poslovne funkcije. Plačilna politika mora podjetju na eni strani zagotavljati ugodne finančne razmere ter potrebna sredstva za uresničevanje delovnih procesov, na drugi strani pa predstavlja tudi konkurenčno vrednost podjetja s plačilnimi pogoji, ki jih ponuja svojim kupcem (Brigham & Ehrhardt, 2013, str. 498).

2 ZAGOTAVLJANJE PLAČIL

Sposobnost zagotavljanja plačilne sposobnosti podjetja se lahko spreminja v odvisnosti od različnih notranjih in zunanjih dejavnikov. V določenem trenutku je tako podjetje lahko plačilno sposobno, čeprav posluje z izgubo, ali pa npr. financira dolgoročne naložbe s kratkoročnimi obveznostmi, s čimer povečuje tveganje insolventnosti (Jurančič, 2006, str. 136). Insolventnost je pglavitna za poslovanje in obstoj podjetja na dolgi rok, osnovni pogoj za vzdrževanje dolgoročne plačilne sposobnosti pa je donosnost poslovanja podjetja. Donosnost poslovanja pa ne zadostuje za doseganje kratkoročne plačilne sposobnosti. Podjetje mora zato voditi takšno politiko poslovanja, da se ne povečajo samo trajni viri poslovnih sredstev, ampak tudi finančna moč podjetja kot celote (Peterlin, 2003, str. 13). Finančna moč podjetja zajema obseg in gibanje lastniškega kapitala oziroma informacije o trajnem kapitalu podjetja, poslovnem izidu, bilanci poslovnih tokov, finančnem izidu in finančno-posredniškem položaju podjetja (Grossman & Livingstone, 2009, str. 126). Tudi finančna moč pa je zgolj potreben, ne pa tudi zadosten pogoj za dolgoročno plačilno

sposobnost. V prvi vrsti je torej tako za zagotavljanje likvidnosti kot za zagotavljanje solventnosti bistveno ustrezno razmerje med zagotavljanjem kratkoročne in zagotavljanjem dolgoročne plačilne sposobnosti (Jurančič, 2006, str. 136).

Ne glede na to, ali je podjetje plačilno nesposobno na kratek in dolgi rok, to zanj pomeni velike težave, ki se medsebojno prepletajo. Zaradi kratkoročne plačilne nesposobnosti namreč ne more nadaljevati s poslovanjem brez novih virov financiranja, pridobitev teh pa mu preprečuje njegova dolgoročna plačilna nesposobnost, v kolikor je tudi dolgoročno plačilno nesposobno. V podjetju so zato potrebni tako ukrepi za zagotavljanje kratkoročne kot ukrepi za zagotavljanje dolgoročne plačilne sposobnosti (Jurančič, 2006, str. 136).

Na povečanje kratkoročne plačilne sposobnosti lahko podjetje vpliva z ukrepi, kot so (Jurančič, 2006, str. 136):

- povečevanje prejemkov (vključno z unovčevanjem kratkoročnih finančnih naložb in novim zadolževanjem),
- zmanjševanje izdatkov,
- usklajevanje prejemkov in izdatkov,
- zmanjševanje možnosti nepričakovanih negativnih vplivov poslovnega okolja.

Povečevanje prejemkov kot ukrep povečevanja kratkoročne plačilne sposobnosti zajema različne strategije, med katerimi so na primer prodaja nepotrebnih osnovnih sredstev, unovčevanje vrednostnih papirjev, izplačevanje dobička odvisnih podjetij, izdajanje lastnih vrednostnih papirjev, pospeševanje izterjave terjatev do dolžnikov, povečevanje prodaje, skrajšanje prodajnih plačilnih rokov, povečevanje zahtevanih predujmov pri prodaji ter povečanje proizvodnje proizvodov, ki hitreje povečujejo denarni tok. Kratkoročno plačilno sposobnost lahko podjetje zagotavlja tudi z unovčevanjem kratkoročnih finančnih naložb ali pa z novim zadolževanjem (Jurančič, 2006, str. 136).

Tudi zmanjševanje izdatkov kot ukrep povečevanja kratkoročne plačilne sposobnosti zajema različne strategije, med katerimi so na primer podaljševanje roka, v katerem zapadejo v plačilo obveznosti do drugih, preoblikovanje kratkoročnih obveznosti v dolgoročne, zmanjševanje danih predujmov pri nabavi, zmanjšanje obsega poslovanja ter odlaganje uresničevanja načrtovanih naložb (Jurančič, 2006, str. 136).

Tretja možnost za povečevanje kratkoročne plačilne sposobnosti zajema usklajevanje prejemkov in izdatkov in tako vključuje kombinacijo vseh naštetih strategij, hkrati pa tudi prilagajanje vseh z izdatki povezanih odločitev gibanju prejemkov (Jurančič, 2006, str. 136).

Tudi ko se podjetje ne znajde v položaju povečanega tveganja za pojav kratkoročne plačilne nesposobnosti, je smiselna realizacija četrtega ukrepa, in sicer zmanjševanje možnosti nepričakovanih negativnih vplivov tržnega tveganja, tveganja obrestne mere in valutnega

tveganja ter pri kratkoročnih finančnih naložbah tveganja sprememb bonitete dolžnika. Negativni vpliv na plačilno sposobnost imajo seveda tudi napake v poslovanju, zato je bistveno tudi zmanjševanje možnosti tovrstnih napak (Jurančič, 2006, str. 136). Taleb in sodelavci med najpogostejšimi napakami pri obvladovanju poslovnih tveganj ugotavljajo (2009, str. 78–81):

- mišljenje, da je mogoče tveganja obvladovati s predvidevanjem ekstremnih dogodkov;
- mišljenje, da je mogoče tveganja obvladovati z raziskovanjem preteklosti poslovanja;
- neupoštevanje nasvetov glede odsvetovanih poslovnih praks;
- prepričanje, da je mogoče tveganja meriti s standardnim odklonom;
- enačenje matematičnih in psiholoških ekvivalentov ter
- prepričanje, da učinkovitost in maksimiranje vrednosti delničarjev ne tolerirata redundance.

Tako kot na povečevanje kratkoročne plačilne sposobnosti lahko podjetja z različnimi ukrepi vplivajo tudi na povečevanje dolgoročne plačilne sposobnosti. Med temi ukrepi so (Jurančič, 2006, str. 136):

- povečanje koeficienta obračanja kratkoročnih in dolgoročnih finančnih naložb;
- zmanjšanje koeficienta obračanja kratkoročnih obveznosti;
- povečanje zmožnosti kratkoročnih posojil;
- povečanje sposobnosti obnavljanja dolgoročnih posojil, če je skupni znesek čistega dobička, ki ga podjetje v letih svojega poslovanja ni izplačalo v obliki dividend ali kako drugače razporedilo, manjši od zneska odplačila dolgoročnih posojil;
- povečanje sposobnosti povečevanja dolgoročnega financiranja za znesek izgube, ki ni nadomeščena s povečanjem vplačanega lastnega kapitala;
- zmanjšanje dolgoročnih naložb, ki ni v celoti pokrito z novim dolgoročnim financiranjem;
- zmanjšanje obsega poslovanja, ki ga ne spremlja ustrezno povečevanje dolgoročnega financiranja;
- povečanje kapitala;
- povečanje donosnosti kapitala;
- sorazmerno povečanje dolgoročnega financiranja kratkoročnih sredstev;
- novo zadolževanje.

Navedeni ukrepi pa nujno ne pomenijo rešitev in so potrebni kritičnega razmisleka. Skrajšanje plačilnih rokov kupcem lahko namreč povzroči novo težavo, da kupce s tem odženemo. Zavlačevanje s plačili dobaviteljem lahko hkrati prinaša višje cene dobaviteljev ali pa prekinitve sodelovanja z njihove strani. Banka Slovenije tudi navaja, da je prav pretirana zadolženost razlog, zakaj banke ne dajejo kreditov in zato novo zadolževanje včasih ni mogoče.

2.1 Oblikovanje ustrezne plačilne politike

Oblikovanje in upravljanje plačilne politike zahteva učinkovit odločitveni sistem, ki je relativno stalen in se redko spreminja, hkrati pa predvideva različne možnosti, ki se v praksi pojavljajo v zvezi s specifikami dejavnosti. Na splošno vsebuje plačilna politika tri komponente, in sicer roke plačil, finančne ugodnosti za hitrejša plačila in sankcije za zamujena plačila (Ross et al., 2005, str. 812). Plačilne roke podjetje določi na osnovi treh dejavnikov, in sicer na osnovi velikosti terjatve, pokvarljivosti blaga in tveganja za neplačilo s strani kupca. Finančne olajšave za hitrejša plačila so pogojene z manjšimi oportunitetnimi stroški vezave denarnih sredstev, zmanjšanjem stroškov izterjav in zmanjšanjem stroškov zaradi lažjega spremljanja terjatev. Sankcije za zamujena plačila se običajno določijo glede na postavke Zakona o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (Ur.l. RS, št. 11/07, v nadaljevanju ZPOMZO; Rakovec, 2009, str. 789–790).

Pri določanju plačilne politike mora podjetje ob finančnem vidiku upoštevati tudi tržni vidik in plačilne roke prilagoditi prodajnim, proizvodnim in nabavnim tokovom. Bistvenega pomena pri tem je, da so usklajeni plačilni roki, vrednosti in valute med dobavitelji in kupci, oz. da so za upravljanje z razlikami med roki vzpostavljeni ustrezni mehanizmi, s katerimi podjetje sledi načelu financiranja obveznosti podjetja do dobaviteljev z naslova terjatev do svojih kupcev (Rakovec, 2009, str. 790). Optimalno realizacijo tega načela predstavljajo negativen obratni kapital oz. negativni dnevi vezave denarja, ko so kratkoročne obveznosti večje od kratkoročnih sredstev, tako da obveznosti do dobaviteljev financirajo celotne zaloge in terjatve do kupcev ter del stalnih sredstev. S tovrstno strategijo lahko podjetje dosega daljše plačilne roke pri dobaviteljih, kot jih samo dovoljuje svojim kupcem (Glavina & Peterlin, 2007, str. 66).

Dobra plačilna politika temelji na dobrem poznavanju različnih instrumentov zavarovanja terjatev in upravljanja z njimi, kot so avans, plačilo ob prevzemu, popust za predčasno plačilo, bančna garancija, izvršnica, menica, zavarovanje pri zavarovalnici, pa tudi dokumentarna plačila, kot so različne vrste dokumentarnih akreditivov in dokumentarni inkaso (Galič, 2013, str. 1179). Različne finančne instrumente upravljanja s terjatvami predstavljamo v nadaljevanju.

2.2 Finančni instrumenti upravljanja s terjatvami

Tveganju neplačila se lahko izognemo z različnimi instrumenti zavarovanja plačil, za katere se odločamo na osnovi različnih dejavnikov, kot so domicil kupca, vrednosti sklenjenega posla, bonitetne ocene kupca, zgodovina skupnega poslovnega sodelovanja s kupcem, osebnostne značilnosti kupcev in podobno. Različne oblike upravljanja s terjatvami pri tem prinašajo tudi različne prednosti in slabosti, ki so prav tako dejavnik odločitve (Galič, 2013, str. 1179). Glede na specifičnost dobavitelja in glede na specifičnost kupca se lahko podjetja odločajo za različne načine poravnave terjatev, kot so avans ali predujem, plačilo ob

prevzemu, popust za predčasno plačilo, bančna garancija, izvršnica, poroštvo, menica, zavarovanje pri zavarovalnici, dokumentarno plačilo, dokumentarni inkaso, pobot ali kompenzacija, asignacija in cesija.

Avans ali predujem oz. predplačilo pomeni vnaprejšnje plačilo dobavitelju za obveznost, ki še ni zapadlo v plačilo. Avans pri kupcu predstavlja terjatev do dobavitelja, pri dobavitelju pa obveznost do kupca. Prednost avansa je odsotnost dodatnih stroškov, povezanih s tovrstnim zavarovanjem pred neplačili, slabost pa zlasti negativni vpliv na poslovne odnose s partnerji, saj zahteva plačila vnaprej implicira nezaupanje do kupca ter predstavlja neugodni plačilni pogoji (Volk & Zadravec, 2009, str. 12).

Plačilu ob prevzemu pomeni, da kupec plačilo opravi ob prevzemu blaga ali storitve, na osnovi plačila pa mu dobavitelj blago oz. storitev izroči. Plačilu ob prevzemu prav tako kot avans ni povezano z dodanimi stroški, vendar prinaša tudi podobne slabosti, saj predstavlja neugodni plačilni pogoji za kupce (Volk & Zadravec, 2009, str. 12).

Popust za predčasno plačilo predstavlja motivacijo kupcu, da plačilo poravnava, še preden obveznost zapade v plačilo, npr. v obliki avansa ali plačila ob prevzemu. Popust za predčasno plačilo je povezan z dodatnimi stroški oz. z nižjim dobičkom pri prodaji, vendar predstavlja manj agresivni plačilni pogoji za kupca, saj je povezan z ugodnostjo (Volk & Zadravec, 2009, str. 13).

Bančna garancija zahteva vključitev banke v poslovno transakcijo kupca in dobavitelja. Banka garancijo izstavi ter s tem prevzame obveznost v razmerju do upravičenca garancije, oz. da bo poravnala obveznosti kupca, v kolikor jih ta ne bo poravnal sam. Instrument je pri tem povezan z dodatnimi stroški, saj banka ob izstavitvi garancije zaračuna provizijo (Ilić et al., 2013, str. 1299).

Izvršnica je listina z izjavo kupca, v kateri se ta zavezuje plačati obveznost, sicer lahko dobavitelj zahteva plačilo obveznosti iz katerega koli bančnega računa kupca. Izvršnico lahko izdaja le gospodarski subjekt ali javni organ, nujen pa je notarsko ali upravno overjen podpis, zato je tudi izvršnica povezana z določenimi stroški. Slabost izvršnice je tudi ta, da če na dolžnikovih računih ni sredstev, banka po določenem času vrne izvršnico upniku (Galič, 2014, str. 204).

Poroštvo predstavlja pismeno pogodbo, katere namen je utrditev obveznosti kupca do dobavitelja s porokom, ki se zaveže poravnati zapadlo obveznost kupca, v primeru da obveznosti kupec sam ne bo poravnal. Posamezno obveznost je mogoče zavarovati z enim ali več poroki. Smisel poročstva je prevzem odgovornosti za izpolnitev obveznosti s strani več oseb, pri čemer porok odgovarja za celotno obveznost kupca, torej tudi za morebitne zamudne obresti ter stroške, ki jih je imel dobavitelj pri izterjavi dolga. Prednost poročstva je, da

običajno ni povezano z dodatnimi stroški, slabost pa odvisnost dejanske vrednosti poročila od plačilne sposobnosti poroka (Vrenčur, 2009, str. 35).

Menica predstavlja klasični instrument zavarovanja plačil in se realizira v obliki obveznostno-pravnega vrednostnega papirja za določen znesek. Izdajatelj menice se pri tem zaveže k plačilu zneska v določenem roku ali pa je k plačilu zavezana od izdajatelja pozvana oseba. Menico lahko sprejme banka, kar predstavlja dodatno varstvo, da bo terjatev plačana, saj se s tem k plačilu zaveže tudi banka. Slabost menice je, da jo lahko dolžnik prekliče (Juhart, 2013, str. 107).

Zavarovanje pri zavarovalnici je instrument, s katerim lahko podjetje kot upnik s svojimi tveganji upravlja brez sodelovanja kupca. Podjetje v tem primeru terjatve zavaruje pri zavarovalnici, in če jih upnik ne poravnava, te terjatve poravnava zavarovalnica. Instrument je pri tem povezan z dodatnimi stroški, vendar ima pomembno prednost, da predstavlja zgolj razmerje dveh deležnikov (Volk & Ivanjko, 2012, str. 25).

Dokumentarno plačilo ali dokumentarni akreditiv je plačilni instrument, pri katerem plačilo terjatve jamči banka, ki se samostojno in nepreklicno obveže upniku poplačati v akreditivu navedenih dokumentov. Instrument je pri tem povezan z dodatnimi stroški, vendar predstavlja zelo varen plačilni instrument, saj je akreditiv nepreklicen in abstrakten ter s tem ločen od temeljnega posla (Ilić et al., 2013, str. 1299).

Dokumentarni inkaso je šibkejša oblika zavarovanja terjatve, pri kateri banka sicer ne jamči plačila, vendar pa sodeluje pri izvedbi plačila in prevzemu dokumentov. Dokumentarni inkaso podjetju upniku zagotavlja večjo varnost kot prosto nakazilo, vendar pa banka opravlja le posredniško vlogo in ne prevzema odgovornosti za plačilo dokumentov, s čimer zavarovanje ni zelo zanesljivo (Ilić et al., 2013, str. 1299).

Pobot ali kompenzacija je nadenarni način poravnave terjatev, pri katerem gre za prenehanje terjatev med strankama, ki sta druga nasproti drugi hkrati upnik in dolžnik. Pobot se lahko realizira z enostransko pobotno izjavo in ne zahteva soglasja obeh strank. Poleg dvostranskega pobota, v katerem sodelujeta dva deležnika, poznamo tudi verižni pobot, v katerem sodelujejo trije ali več udeležencev. Verižni pobot običajno pripravi za to specializirano tretje podjetje, ki identificira verigo udeležencev, ki so eden drugemu upnik in dolžnik. Da pobot nastane, mora obstajati vzajemnost in istovrstnost terjatev (Djokić, 2011, str. 1124).

Asignacija predstavlja poravnano terjatev v verigi vsaj treh deležnikov, tako da dolžnik poravnava terjatev upnikovemu upniku ter s tem izpolni svojo obveznost do svojega upnika ter upnikovo obveznost do njegovega upnika. Srednji deležnik s tem ni neposredno vpleten v transakcijo. Asignacija je s tem podobna cesiji, vendar se od nje razlikuje v tem da pri cesiji

dolžnika ni potrebno obvestiti o odstopu terjatve, pri asignaciji pa morajo s transakcijo sodelovati vsi deležniki (Djokić, 2011, str. 1125).

Cesija ali odstop terjatve je prenos terjatve na novega upnika na osnovi pogodbe. V okviru cesije poznamo odkupe terjatev, pri katerih prevzemnik terjatve izhodiščnemu upniku poravna določeno višino celotnega dolga, razliko pa zadrži za stroške, za kar izda račun za storitev (Oreh, 2012, str. 5).

Omogočanje učinkovitih plačilnih rešitev kupcu s strani dobavitelja kupcu omogoča, da se izogne tveganju insolventnosti in stečaj, kar bi imelo negativen učinek tudi na dobavitelja samega (Galič, 2013, str. 1179). Da dobavitelj pozna in uporablja ustrezne instrumente upravljanja s terjatvami ter na osnovi teh oblikuje učinkovito plačilno politiko, ki tako njemu samemu kot njegovim kupcem omogoča dobro medsebojno sodelovanje in tekoče poslovanje, je tako bistvenega pomena za ohranjanje širšega zdravega poslovnega okolja (Galič, 2013, str. 1179). Odločanje o instrumentih zavarovanja terjatev temelji na poznavanju opisanih značilnosti, prednosti in slabosti posameznih instrumentov. Med njimi ne moremo govoriti o boljših in slabših na splošno, temveč zgolj o bolj primernih in manj primernih za posamezne poslovne okoliščine.

Večina načinov zavarovanja terjatev je pri tem povezana z dodatnimi stroški, zaradi česar večina podjetij pri prodaji z odloženim plačilom ne uporablja nobenega od prej naštetih zavarovanj in tako prevzemajo celotno tveganje neplačila. Najmanjše dodatne finančne obremenitve med instrumenti zavarovanja terjatev prinašata menica in poroštvo, pogodbeno zavarovanja pa ne prinašajo nobenih stroškov, vendar pa ti načini zagotavljajo le delno varnost pred neplačili, zaradi česar se podjetja zanje prav tako ne odločajo pogosto (Robnik, 2007, str. 13).

V diplomskem delu se v nadaljevanju osredotočamo na faktoring kot enega najsodobnejših instrumentov upravljanja s terjatvami in kot alternativno obliko financiranja za zagotavljanje nemotenega denarnega toka.

3 OPREDELITEV FAKTORINGA

3.1 Faktoring

Faktoring predstavlja finančno storitev, ki zajema prodajo nezapadlih terjatev, s katero pri prodaji z odloženim rokom plačila omogočamo financiranje poslovanja, upravljanje terjatev in zaščito pred tveganji neplačila kupcev (Galič, 2013, str. 1179). Šuštar (1999, str. 73) faktoring opredeljuje kot finančni poseg, s katerim se terjatve prodajalca terjatve (tj. komitenta, klienta) do tretjih oseb s pogodbo o faktoringu odplačno prenesejo na specializirano finančno ustanovo (tj. faktor), ki za plačilo in pod določenimi pogoji prevzame s plačilom terjatev povezano tveganje in izterjavo plačila. Faktor pri tem za komitenta

opravlja tudi nekatere druge storitve, kot so vodenje poslovnih knjig in fakturiranje, gre torej za odkup kratkoročnih terjatev, ki so pogojene s tekočo prodajo blaga in storitev (Bizjak, 1995, str. 8). S storitvijo faktoringa se tako podjetjem omogoči financiranje poslovanja z odkupom nezapadlih terjatev, kar pozitivno vpliva na razvoj podjetništva. Zlasti mala, srednja in hitro rastoča podjetja lahko s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega svojega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev, storitev pa jim omogoča pridobivanje ustreznih virov za financiranje obratnega kapitala, velika podjetja pa s pomočjo faktoringa optimizirajo svojo kapitalsko strukturo (MGRT, 2016).

Callender (2006, str. 10) faktoring opredeljuje kot dogovor med faktorjem in komitentom, na podlagi katerega komitent faktorju proda terjatve do določenih dolžnikov. Cilj komitenta pri tem je, da neposredno ob predaji blaga ali opravljeni storitvi od faktorja prejme denarna sredstva in jih lahko brez odloga vloži v svoje nadaljnje poslovanje, npr. v svoj proizvodni cikel. V osnovi gre torej za kreditiranje prodaje v namen povečevanja likvidnosti podjetja, s čimer faktoring ugodno vpliva na razvoj poslovanja (Callender, 2006, str. 10). Galič (2013, str. 1179) faktoring ocenjuje kot posebej primeren za mala, srednja, hitro rastoča in izvozno usmerjena podjetja, saj lahko s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravijo tveganje neplačil s strani kupcev. Bolarič (2010, str. 1) faktoring ocenjuje kot primeren tudi za podjetja, ki imajo občasne likvidnostne težave. Stupica (2005, str. 203) navaja, da so prednosti faktoringa za komitenta v izboljšanju možnosti tekočega financiranja poslovanja ter v zmanjšanem kreditnem in valutnem tveganju, slabosti pa zlasti v diskontu in obrestih, ki jih komitent plača faktorju. Ravno dodatni strošek je običajno razlog, da se za možnost faktoringa podjetja ne odločajo prav pogosto.

Faktoring predstavlja finančni instrument, ki kot generičen pojem pokriva različne finančne in druge povezane storitve ter se tako pojavlja v različnih tipih in oblikah ter tudi v različnih pravnih in gospodarskih sistemih, na dejansko vsebino storitve pa v veliki meri vplivajo tudi tržni trendi in druge specifične spreminjajočega se okolja (Bizjak, 1995, str. 11). Proces faktoringa se v prvi fazi prične z izdanim računom s strani prodajalca, v drugi fazi pa se nadaljuje z odstopom terjatve na osnovi izdanega računa faktorju. Uspešno zaključen proces v tretji fazi zajema plačilo računa in poravnava računa s strani faktorja. Zaradi narave procesa je v dejavnosti pomembna kreditna sposobnost končnega dolžnika in ne odstopnika terjatev. Faktoring pri tem zniža tveganost poslovanja za prodajalca, kupec pa lahko dražje vire nadomesti s cenejšimi.

Pri financiranju na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev prejme odstopnik terjatev takojšnji predujem v višini med 80 in 90 % odstopljene terjatve. Pri faktoringu z zavarovanjem se na podlagi finančnih analiz z zavarovanjem terjatev odobri določen limit zavarovanja terjatev, na osnovi katerega v primeru neporavnanih obveznosti s strani kupca te obveznosti v določenem roku (običajno 120 dni) namesto kupca poravnava faktoring podjetja. Faktoring brez zavarovanja terjatev pa predstavlja financiranje in unovčevanje terjatev oz. izterjavo terjatev prek faktoring podjetja. Faktoring brez zavarovanja terjatev predstavlja smiselno alternativo v

primeru prodaje večjemu številu kupcev z manjšo kreditno sposobnostjo. Odstopnik terjatev v tem primeru nastopa kot neke vrste porok svojim kupcem, v primeru neporavnanih obveznosti kupcev pa mora vrniti predčasno pridobljena sredstva od faktoringa podjetja. Faktoring podjetja v okviru faktoringa brez zavarovanja ponujajo tudi odkup nezapadlih menic, faktur ter akreditivov (MGRT, 2016).

V slovenski Standardni klasifikaciji dejavnosti (v nadaljevanju SKD) se faktoring uvršča v dejavnost: Druge nerazvrščene dejavnosti finančnih storitev, razen zavarovalništva in dejavnosti pokojninskih skladov s šifro SKD 64.990. V dejavnost 64.990 se tako uvrščajo (Ministrstvo za javno upravo, 2016, v nadaljevanju MJU):

- druge dejavnosti finančnih storitev, ki obsegajo zlasti distribucijo sredstev, različno od kreditiranja, tj.:
- faktoring oz. dejavnost odkupa terjatev;
- vpisovanje zamenjav (swapov), opcij in drugih instrumentov zavarovanja pred tveganjem;
- dejavnost družb, ki prodajajo police življenjskega zavarovanja drugih oseb, ter
- investicijske dejavnosti za lasten račun kot pri družbah za upravljanje tveganega kapitala, investicijskih klubih ipd.

3.2 Vrste faktoringa

Faktoring zajema različne storitve, kot so financiranje na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev, faktoring z zavarovanjem terjatev in faktoring brez zavarovanja terjatev. Skupno vsem finančnim instrumentom, ki jih opredeljujemo kot faktoring, je v praksi opredelitev in izvedba na podlagi pogodbe, med katerimi pa bi težko našli dve identični (Kobler, 2008, str. 16). Oblike faktoringa, ki jih najdemo v praksi, lahko klasificiramo glede na različne kriterije, kot so (Kobler, 2008, str. 16; Klopčič, 2003, str. 11; Hernandez Canovas et al., 2014, str. 279; Klopčič, 2003, str. 14):

- rezidenčnost udeležencev, v okviru česar poznamo mednarodni in domači faktoring;
- obseg in vsebina storitve, ki lahko zajema financiranje prodaje, zavarovanje pred slabimi terjatvami, obveščanje kupcev, vodenje knjige terjatev, zbiranje plačil kupcev (diskontiranje faktur, popolni faktoring, faktoring z regresno pravico, faktoring brez regresne pravice, tihi faktoring);
- naslov prevzema tveganja dolžnikovega neplačila, ki ga lahko ohrani upnik ali se prenese na faktorja;
- obveščenost o odstopu terjatev.

3.3 Predpisi in pogoji za opravljanje dejavnosti v Sloveniji

Pravne podlage za opravljanje dejavnosti faktoringa sta Zakon o bančništvu (Ur.l. RS, št. 25/15, v nadaljevanju ZBan-2) in Zakon o zavarovalništvu (Ur.l. RS, št. 93/15, v nadaljevanju

ZZavar-1). V okviru podrazreda SKD 64.990 je treba namreč pridobiti dovoljenje za opravljanje dejavnosti zavarovalnega posredovanja, kot je določeno v ZZavar-1 (Ur.l. RS, št. 93/15, 227. člen) in dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje nekaterih vzajemno priznanih finančnih storitev ZBan-2 (Ur.l. RS, št. 25/15, 88. člen).

ZBan-2 faktoring kot odkup terjatev z regresom ali brez njega uvršča med finančne storitve in med dajanje kreditov. Drugi predpisi, ki dejavnost faktoringa tudi posebej omenjajo in urejajo, so še Navodilo za izvajanje Sklepa o poročanju podatkov za namene statistike finančnih računov (Ur.l. RS, št. 106/13), Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (Ur.l. RS, št. 19/14), Pravilnik o izvajanju Zakona o davku na dodano vrednost (Ur.l. RS, št. 39/16).

Navodilo za izvajanje Sklepa o poročanju podatkov za namene statistike finančnih računov (Ur.l. RS, št. 106/13) faktoring opredeljuje kot komercialne kredite ter s tem kot instrument drugih terjatev in obveznosti, za katere določa metodologijo, način in roke poročanja za namen statistike finančnih računov. Zavezanci za poročanje morajo tako skladno z navodilom vsako četrtoletje poročati o stanjih in transakciji finančnih sredstev in obveznosti, vezanih na faktoring.

Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (Ur.l. RS, št. 19/14, v nadaljevanju ZPPDFT) določa, da morajo pri sklepanju poslovnih razmerij, sprejemanju, izročitvi, zamenjavi, hrambi, razpolaganju oziroma drugem ravnanju z denarjem ali drugim premoženjem pravnih ali fizičnih oseb, ki opravljajo posle v zvezi z dejavnostjo faktoringa, izvajati ukrepe za odkrivanje in preprečevanje pranja denarja in financiranja terorizma. Kot vsaka finančna storitev je namreč tudi faktoring kot finančni produkt lahko dovzeten za uporabo v namene pranja denarja (Ramage, 2009, str. 242–240).

Pravilnik o izvajanju Zakona o davku na dodano vrednost (Ur.l. RS, št. 39/16) se nanaša na davčno osnovo za obračun DDV tudi pri storitvah faktoringa in določa, da je ta enaka znesku (diskontu, stroškom, proviziji), ki ga davčni zavezanec, prevzemnik terjatve (faktor), zaračuna upniku, brez zamudnih obresti.

4 GOSPODARSKA KRIZA V SLOVENIJI

Leta 2008 je upočasnjena gospodarska rast na ameriškem trgu povzročila primanjkljaje pri odplačevanju hipotek in banke s celotnega sveta so začele izgubljati denar, ker so bila njihova sredstva vezana na ameriške finančne produkte. Propad četrte največje ameriške naložbene banke Lehman Brothers zaradi slabih naložb je povzročil krčenje medbančnih posojil, kar je ogrozilo poslovanje številnih drugih bank. Posledice so se širile tudi na evropski trg in sprožile evropsko dolžniško krizo, kar je privedlo do gospodarskega zastoja globalnih razsežnosti. Zmanjševanje proizvodnje in povečevanje brezposelnosti sta prerasla v globoko družbeno-politično krizo (Evropska komisija, 2014). Slovenija sodi med tiste države, na

katere je imela globalna finančna kriza močnejši učinek, saj je imela slabše razvit finančni sistem, v katerem so imele najpomembnejšo vlogo banke, ki so zagotavljale pretežno kratkoročno financiranje podjetij. Kratkoročno financiranje je v času finančne krize beležilo največji upad, kar je nadpovprečno zavrlo gospodarsko aktivnost (Hafner & Jagrič, 2013, str. 19). Tekoče financiranje podjetij z bančnimi posojili se je tako v prvih treh četrtletjih 2008 medletno znižalo za 16,5 % (Banka Slovenije, 2009, str. 26).

Finančna kriza je tako najprej prizadela finančne institucije in bistveno omejila ponudbo virov financiranja ter se ob koncu leta 2008 razširila v realni sektor. Zadnje četrtletje 2008 je slovensko gospodarstvo posledično končalo z negativno stopnjo rasti, zniževanje gospodarske aktivnosti pa se je v letu 2009 nadaljevalo zlasti zaradi nadaljnjega zniževanja investicijskega in izvoznega povpraševanja. Bolj kot ponudba virov finančnih posrednikov je pri tem na obseg financiranja podjetij vplivalo tudi manjše povpraševanje podjetij po financiranju. Ob tem se je za 63 % in 71 % medletno povečalo najemanje posojil med samimi podjetji in najemanje posojil v tujini, za slabo tretjino pa se je povečalo tudi najemanje posojil pri nederavnih finančnih institucijah. K iskanju alternativnih virov financiranja in manjšem povpraševanju podjetij po bančnih posojilih so prispevale tudi realno naraščajoče obrestne mere za bančna posojila (Banka Slovenije, 2009, str. 26–27).

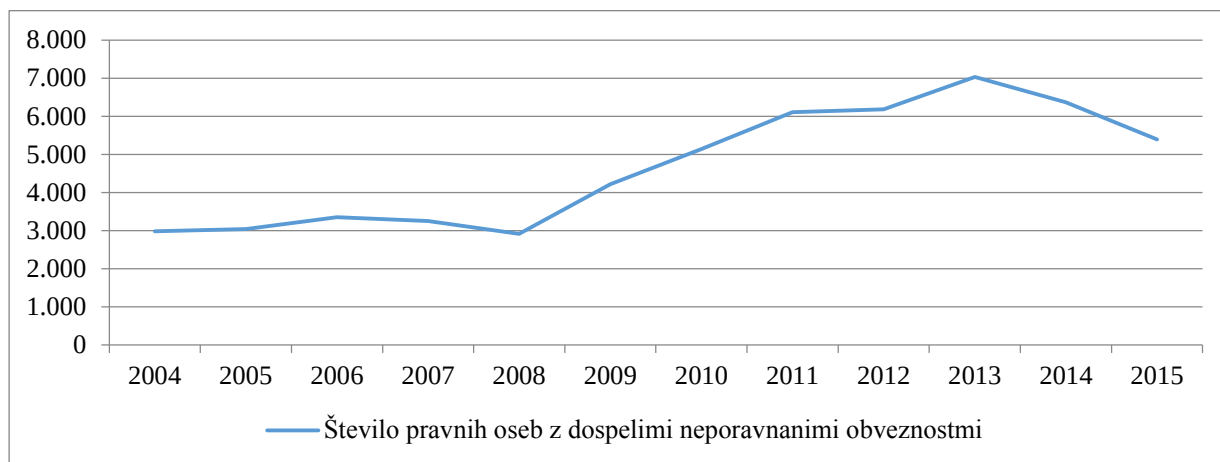
4.1 Neporavnane obveznosti slovenskih podjetij

Od leta 2008 je začelo močno naraščati število podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, 2016a, v nadaljevanju AJPES). Evidenca pri tem vsebuje le dospele neporavnane obveznosti iz naslova sodnih sklepov o izvršbi, davčnega dolga in stroškov davčne izvršbe, izvršnice do uvedbe postopkov zaradi insolventnosti, ne pa tudi ostalih neporavnanih obveznosti iz naslova neplačanih računov med upniki in dolžniki (AJPES, 2016a).

Od leta 2008 do leta 2009 je število podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi naraslo za 44 %. Tudi povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti je pričel leta 2008 bistveno naraščati, saj je ta na začetku leta znašal 84 milijonov evrov, ob koncu leta pa že 147 milijonov evrov, kar pomeni kar 75 % povišanje (AJPES, 2016b). Od konca leta 2009 do konca leta 2010 se je nato po podatkih AJPES-a število podjetij, ki so imela težave s pravočasnim poravnavanjem računov, povečalo za 14 %. Največje probleme s plačevanjem obveznosti pa so imela gradbena podjetja, med katerimi jih je imelo 1.285 oziroma 22,5 % blokirane transakcijske račune (Kocbek, 2010).

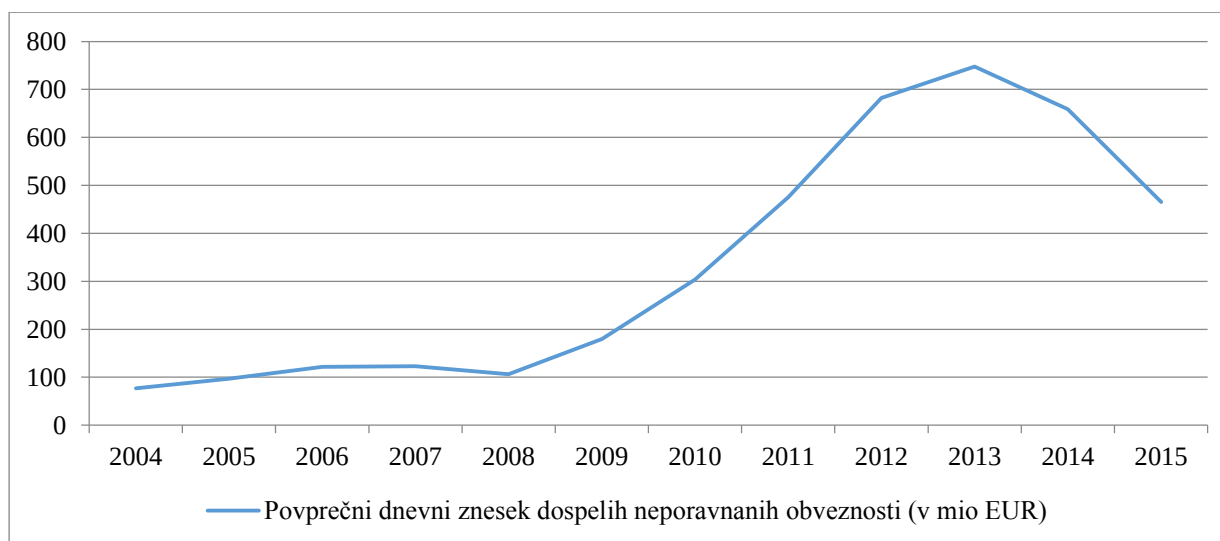
Na Slikah 2 in 3 vidimo naraščanje števila podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi in naraščanje povprečnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti. Naraščanje števila pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi in povprečnega dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti smo beležili vse do leta 2013, ko sta obe vrednosti začeli upadati.

Slika 2: Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi od leta 2004 do leta 2015



Povzeto in prirejeno po AJPES, Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi, 2016a.

Slika 3: Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti od leta 2004 do leta 2015 (v mio EUR)



Povzeto in prirejeno po AJPES, Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti, 2016b.

Tabela 1: Število podjetij in neporavnane obveznosti slovenskih pravnih oseb med letom 2004 in letom 2015

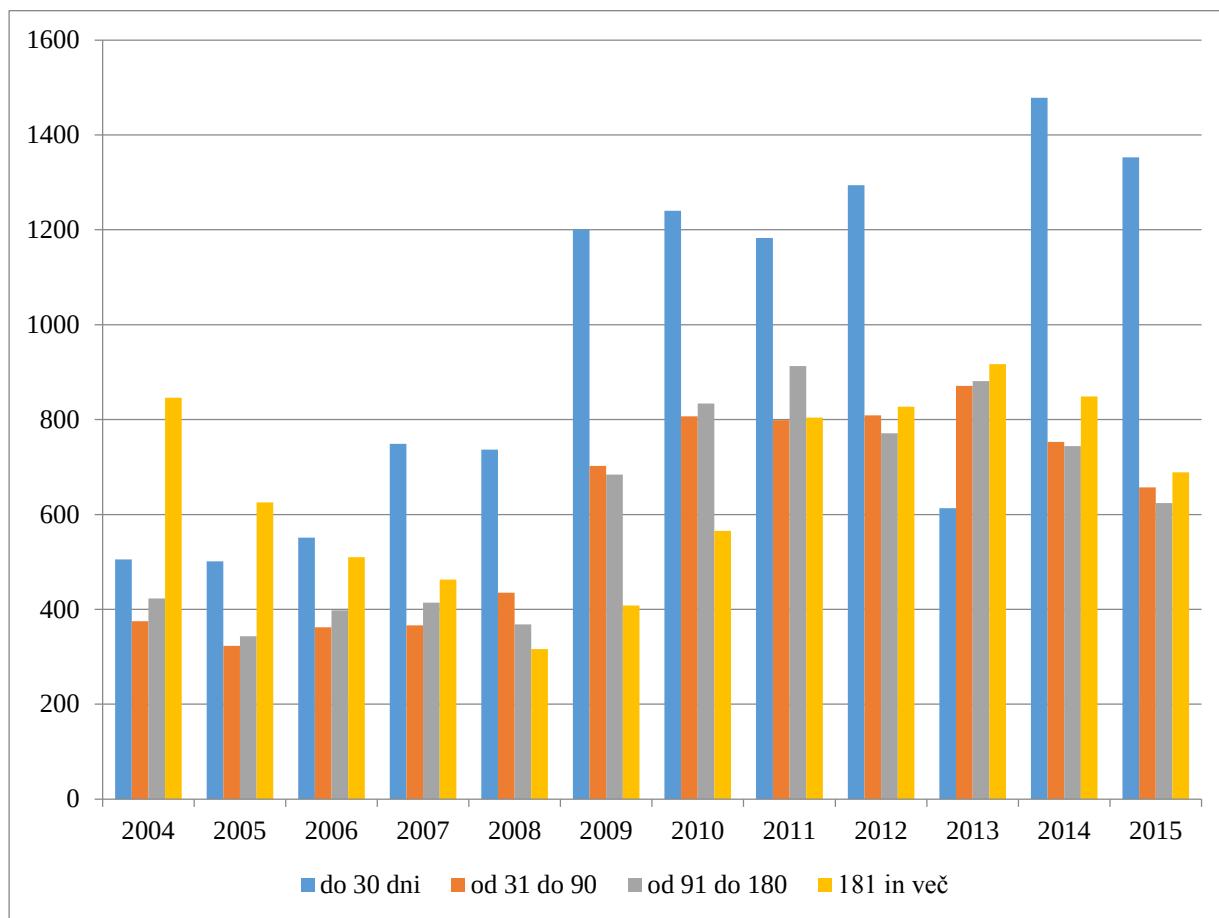
Leto	Št. podj.	Povpr. št. prav. os. z dosp. nepor. obv.	Povp. št. prav. os. z dosp. nepor. obv. v celotni populaciji (%)	Rast povp. št. prav. os. z dosp. nepor. obv. (v %)	Povpr. dnevni znesek dosp. nepor. obv. (v mio EUR)	Rast povpr. dnevnega zneska dosp. nepor. obv. (v %)
A	B	C	$D = \frac{C}{B}$	$E = \frac{C_t - C_{t-1}}{C_{t-1}}$	F	$G = \frac{F_t - F_{t-1}}{F_{t-1}}$
2004	93.697	2.985	3,19		76,89	
2005	95.399	3.039	3,19	1,81	97,12	26,31
2006	100.569	3.353	3,33	10,33	121,57	25,18
2007	105.272	3.251	3,09	-3,04	122,90	1,09
2008	152.541	2.913	1,91	-10,40	106,02	-13,73
2009	160.931	4.217	2,62	44,76	179,78	69,57
2010	165.959	5.140	3,10	21,89	303,56	68,85
2011	169.360	6.111	3,61	18,89	475,12	56,52
2012	173.305	6.181	3,57	1,15	682,57	43,66
2013	182.089	7.032	3,86	13,77	747,76	9,55
2014	186.433	6.370	3,42	-9,41	659,12	-11,85
2015	202.057	5.397	2,67	-15,27	465,28	-29,41

Vir podatkov: AJPES, *Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi*, 2016a; AJPES, *Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti*, 2016b; lastni izračuni.

Podatki AJPES-a kažejo, da je povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi pred nastopom gospodarske krize leta 2008 opazno naraslo v letu 2006, a vseeno lahko rečemo, da je bil od leta 2004 do leta 2008 porast povprečnega števila pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi povprečno letno zanemarljiv, medtem ko se je v obdobju 2008 do 2013 na letni ravni povečeval v povprečju za 20 %, kar lahko povežemo z gospodarsko krizo. Podobno se je tudi povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti od leta 2004 do leta 2008 na letni ravni dvigoval v povprečju za 9 %, od leta 2008 do 2013 pa v povprečju za 50 % (Tabela 1).

Ob naraščanju števila pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi pa moramo upoštevati tudi naraščanje števila podjetij v Sloveniji na splošno. Tudi število podjetij v Sloveniji namreč narašča, in sicer se je to od leta 2004 do leta 2015 podvojilo. Delež podjetij z dospelimi neporavnanimi obveznostmi se v povprečju kljub temu rahlo spreminja, saj znaša leta 2004 3,19 % in leta 2015 2,67 %, višek pa doseže leta 2013 s 3,86 %, kot vidimo iz Tabele 1.

Slika 4: Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po dnevih zamude za obdobje med letom 2004 in letom 2015



Povzeto in prirejeno po AJPES, Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po dnevih zamude, 2016c.

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih leta 2011 in dopolnjen leta 2012 ni prinesel nobenih izboljšav glede plačilne discipline, saj je skozi obdobje 2004–2013 število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi konstantno naraščalo. Najbolj izstopa število pravnih oseb z zapadlimi obveznostmi do 30 dni, ki se je skozi obdobje 2004–2013 več kot podvojilo (Slika 4).

GZS (2012) opredeljuje devet temeljnih razlogov plačilne nediscipline v slovenskem gospodarskem prostoru, in sicer:

- primanjkljaj realnih finančnih virov iz domačih prihrankov in primanjkljaj tujih finančnih virov, ki so gospodarsko rast financirali v preteklosti;
- kreditni krč, v okviru katerega banke podjetjem ne odobrijo posojil oz. je pogoje za pridobitev teh zlasti s strani malih podjetij skoraj nemogoče izpolniti;

- neetično, nemoralno in protizakonito neplačevanje ter izsiljevanje dolgih plačilnih rokov od malih podjetij zlasti s strani velikih in ekonomsko močnih podjetij;
- nacionalni, regionalni in lokalni javni plačniki oz. državna podjetja so prav tako slabi plačniki;
- kriterij izbora v državnih javnih naročilih je najnižja cena, namesto da bi bila kriterija tudi kakovost in solventno poslovanje podjetja;
- država pogosto slabo opravlja svojo vlogo projektov javnih naročil in investicij, saj ne ukrepa, ko podizvajalci za opravljeno delo niso plačani;
- nosilci sodnih postopkov so se slabo lotili ukrepov za zmanjšanje plačilne nediscipline, saj so zgolj s predpisom skrbnosti nad izvajanjem postopkov obšli skrb za čim hitrejšo reševanje poslovnih in eksistencialnih problemov malih podjetij. Ta si namreč ne morejo privoščiti dolgotrajnih in dragih sodnih postopkov, saj kljub hipotetični ugodni rešitvi teh postopkov bodisi medtem prenehajo obstajati sami ali pa preneha obstajati dolжник, ki nato ne realizira poplačila;
- plačila zastajajo tudi zaradi neposrednih razlogov v širšem poslovnem okolju, ki postanejo v obdobju ekonomske krize še bolj zaostreni ter okrepijo še posredne razloge. Gre za to, da obstajajo dejavniki, ki izvirajo iz splošnega okolja, ki povzročijo, da v povprečju vsa podjetja potrebujejo daljši čas za poravnavo svojih obveznosti;
- dosednji ukrepi in poskusi države pri reševanju plačilne nediscipline niso učinkoviti.

4.2 Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih

Kot odgovor na povečevanje plačilne nediscipline je Slovenija 1. marca 2011 sprejela ZPreZP (Ur.l. RS, št. 18/11), ki ga je leto kasneje nadomestil prenovljen ZPreZP-1 (Ur.l. RS, št. 57/12). Novi zakon je dopolnil in izboljšal starega, ki je zgolj deloma sledil rešitvam Direktive 2011/7/EU o boju proti zamudam pri plačilih v trgovinskih poslih, uvedel pa je tudi institute, ki jih Direktiva 2011/11/EU ni zajemala.

Namen prvega ZPreZP (Ur.l. RS, št. 18/11) je bil spodbuditi pravočasno plačevanje in odpraviti zamude pri plačilih pri poslovanju med gospodarskimi subjekti ter med gospodarskimi subjekti in javnimi organi (Ministrstvo za finance, 2012, str. 3, v nadaljevanju MF). Predstavljal je odgovor na problem povečevanja plačilne nediscipline, ki je negativno vplivala na likvidnost, konkurenčnost in razvoj slovenskih gospodarskih subjektov ter povzročala tudi stečaje sicer zdravih malih in srednje velikih podjetij. Vendar pa so po uvedbi ZPreZP (Ur.l. RS, št. 18/11) vse pomembnejše slovenske gospodarske zbornice, t.j. Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Trgovinska zbornica Slovenije, Zbornica računovodskih servisov in Zbornica davčnih svetovalcev, ugotavljale, da so se po uvedbi zakona plačilni roki pravzaprav podaljšali, da je zakon pomembno povečal administrativno obremenitev podjetij, da so torej podjetja imela več dela z evidentiranjem in poročanjem o plačilih in neplačilih, ter da so z uvedbo obveznih pobotov tudi nekdanji redni plačniki začeli čakati na morebitni pobot, namesto da bi obveznosti pravočasno plačali (MF, 2012, str. 3–6).

Ker prvi zakon težav ni odpravil, je bil leta 2012 sprejet nov ZPreZP-1 (Ur.l. RS, št. 57/12), ki naj bi ukrepe spremenil. Glavni cilji novega zakona so bili (MF, 2012, str. 7):

- zmanjšati plačilno nedisciplino, kar je bil že cilj prvega zakona;
- vpeljati instrument zavarovanja plačila, ki omogoča kar najhitrejšo poplačilo, kar je predstavljalo novost glede na prvi zakon;
- uskladiti plačilne roke z določbami Direktive 2011/7/EU, kar je prav tako predstavljalo novost glede na prvi zakon, saj je bil prvi zakon sprejet pred implementacijo direktive;
- določiti nadzorni organ nad izvajanjem zakona, kar je predstavljalo novost glede na prvi zakon ter
- zmanjšati administrativno in ekonomsko breme naslovnikov dolžnosti vpisa obveznosti v obvezni večstranski pobot, kar je predstavljalo novost glede na prvi zakon.

Poleg ZPreZP-1 (Ur.l. RS, št. 57/12) in ZPreZP (Ur.l. RS, št. 18/11) so bili v letih po ekonomski krizi sprejeti tudi drugi predpisi, ki naj bi olajšali poplačilo terjatev, kot so novela Zakona o izvršbi in zavarovanju (Ur.l. RS, št. 76/15, v nadaljevanju ZIZ), Zakon o plačilnih storitvah in sistemih (Ur.l. RS, št. 9/11, v nadaljevanju ZPlaSS) ter Zakon o spremembah Zakona o plačilnih storitvah in sistemih (Ur.l. RS, št. 81/15, v nadaljevanju ZPlaSS-D). Bistvene spremembe ZIZ (Ur.l. RS, št. 76/15) se nanašajo na izvršbo na plačo, katere meja se je premaknila s 70 % minimalne plače na 76 % minimalne plače, pa tudi na ukrepe za zagotovitev večje učinkovitosti izvršbe s skrajšanjem in poenostavitvijo izvršilnih postopkov. ZPlaSS (Ur.l. RS, št. 9/11) je olajšal unovčevanje domiciliranih menic ter odpravil omejitve dovoljene dolžine plačilnih rokov.

4.3 Likvidnost in insolvenčni postopki

Spremembe insolvenčne zakonodaje in gospodarska kriza so močno vplivale na porast števila insolvenčnih postopkov. Z zaostrenim kreditiranjem s strani bank so se številna podjetja soočala, in se še vedno, s težavami refinanciranja obstoječih posojil ter zagotavljanjem novih likvidnih sredstev (Petovar, et al., 2015, str. 14). Medtem ko so se makroekonomski kazalniki v letu 2014 pričeli izboljševati in smo znova beležili gospodarsko rast ter padanje brezposelnosti, se je hkrati močno povečalo število stečajev in likvidacij. Med letoma 2009 in 2014 se je tako število stečajev neprestano povečevalo in leta 2014 doseglo kar štirikratni obseg leta 2009. Istočasno se je sicer povečalo tudi število registriranih podjetij, vendar je število likvidacijskih postopkov naraščalo hitreje in leta 2014 se je insolventni postopek pričel pri dobrem odstotku vseh registriranih slovenskih podjetij. Leta 2015 je število začetih stečajnih postopkov znova upadlo (AJPES, 2016d).

Tudi število prisilnih poravnav se je leta 2014 zaradi sprememb v insolvenčni zakonodaji močno povečalo. Primerjava postopkov prisilnih poravnav s podjetji v stečaju kaže, da so manjša podjetja pogostejše končala v stečaju, večja pa v prisilni poravnavi. Razlogi za to so različni, med njimi tudi ta, da je pri manjših podjetjih v težavah težje najti finančni temelj, iz

katerega bi bilo mogoče izhajati pri prihodnjem uspešnem poslovanju. Proces prestrukturiranja poslovanja podjetja je tudi dolgotrajen, tvegan in od upnikov zahteva vlaganje dodatnih sredstev, zaradi česar se ti raje odločajo za takojšnjo izgubo razmeroma majhnih zneskov. Pri velikih podjetjih so okoliščine nasprotne, saj večja razvejanost dejavnosti omogoča odkrivanje zdravih jeder ter obsežnejše prestrukturiranje. Tudi delež potrebnih dodatnih vložkov je glede na izhodiščno izpostavljenost upnikov nižji in zneski terjatev upnikov so bistveno večji, zaradi česar so ti bolj motivirani vsaj nekoliko odložiti strošek celotnega odpisa (Petovar, et al., 2015, str. 8–10).

5 POSLOVANJE NAJVEČJIH FAKTORSKIH PODJETIJ OD 2007 DO 2015

5.1 Populacija slovenskih podjetij za faktoring

V poslovnem registru Slovenije (v nadaljevanju ePRS) je registriranih 173 aktivnih podjetij z dejavnostjo SKD 64.990 (AJPES, 2016e), PIRS (2016) pa navaja 30 podjetij s storitvijo faktoringa, in sicer 26 družb z omejeno odgovornostjo, dve delniški družbi in tri samostojne podjetnike. 26 podjetij ima v poslovnem informatorju registrirano zgolj dejavnost faktoringa, štiri podjetja pa tudi druge dejavnosti (Tabela 2). Z dejavnostjo faktoringa se ukvarjajo tudi banke in hčerinska podjetja bank, vendar se v analizi osredotočamo zgolj na podjetja. Pri analizi se opiramo na program PIRS, ker je z njim mogoče podjetja filtrirati po dejavnosti faktoringa. Za podjetja, ki imajo v PIRS (2016) registrirano le dejavnost faktoringa, v poslovnem registru Slovenije (AJPES, 2016e) ugotavljamo vpis v register, s katerim sklepamo na začetek poslovanja dejavnosti faktoringa.

Tabela 2: Seznam slovenskih podjetij z dejavnostjo faktoringa

Naziv podjetja	Pravna oblika podjetja	Dejavnost podjetja	Davčna številka	Vpis v sodni register	Skrajšan naziv na obdelavo
AGOFIN SISTEMI, družba za poslovno, trgovsko, finančno in proizvodno poslovanje	D. O. O.	Faktoring	84152419	10. 03. 2009	Agofin
B in B FIN, finance, svetovanje in posredovanje	D. O. O.	Faktoring	65656687	08. 11. 2004	B in B fin
Beson poslovno svetovanje	D. O. O.	Faktoring idr.	87574152	08. 07. 2004	Beson
B-solventa, finančno posredništvo Brinšek Urška	S. P.	Faktoring	46308423	08. 09. 2004	B-solventa
B-solventa, finance, svetovanje in posredovanje	D. O. O.	Faktoring	76713474	31. 03. 2008	B-solventa
Converta družba za finančne rešitve	D. O. O.	Faktoring	45874956	23. 08. 2005	Converta
Diversis Fi, finančne storitve	D. O. O.	Faktoring	60976217	21. 01. 2011	Diversis Fi
E-solventa Ljubljana, finance, svetovanje in posredovanje	D. O. O.	Faktoring	72523085	25. 03. 2008	E-solventa LJ
Euromedia naložbe, družba za naložbeno dejavnost	D. O. O.	Faktoring	41064534	02. 06. 2011	Euromedia
F-faktoring, družba za faktoring in druge finančne storitve	D. O. O.	Faktoring	52061981	24. 10. 2005	F- faktoring
Finson-storitve, svetovanje in kompenzacije, Sonja Rigler	S. P.	Faktoring	31588204	01. 08. 2002	Finson
Fokus faktoring, družba za finančne in poslovne storitve in svetovanje	D. O. O.	Faktoring	45421943	06. 12. 2005	Fokus
Geafin, finančno upravljanje in poslovno svetovanje	D. O. O.	Faktoring	27377059	06. 09. 2007	Geafin
Interfin, Klančnik Simona	S. P.	Faktoring	32047606	01. 08. 1995	Interfin
Interfinance, družba za finančno upravljanje	D. O. O.	Faktoring idr.	27458580	08. 07. 2004	Interfinance
Jaspis finančna agencija, družba za unovčevanje in odkup terjatev	D. O. O.	Faktoring	95298550	29. 08. 2005	Jaspis
Kd invest, nepremičnine, trgovina	D. O. O.	Faktoring	66773377	19. 09. 2005	KD invest
Komfis, trgovina in storitve	D. O. O.	Faktoring	13221639	07. 04. 1992	Komfis
Leksis, poslovne storitve	D. O. O.	Faktoring	81080344	28. 06. 2010	Leksis
Lesprom, svetovanje, storitve in trgovina	D. O. O.	Faktoring	85576140	30. 01. 1992	Lesprom
Mensa, družba za trgovino in storitve	D. O. O.	Faktoring	51616165	12. 11. 2002	Mensa
Nova kreditna banka Maribor	D. D.	Faktoring idr.	94314527	27. 07. 1994	NKBM
Pancom, podjetje za storitve in trgovino	D. O. O.	Faktoring	52808858	29. 12. 1992	Pancom
Prva finančna agencija, družba za unovčevanje in odkup terjatev	D.O.O.	Faktoring	45317852	11. 05. 2005	Prva FA
Prva finančna agencija , podružnica Limbuš	D. O. O.	Faktoring	45317852	11. 05. 2005	
Prvi faktor, faktoring družba	D. O. O.	Faktoring	98503332	13. 06. 1994	Prvi faktor

se nadaljuje

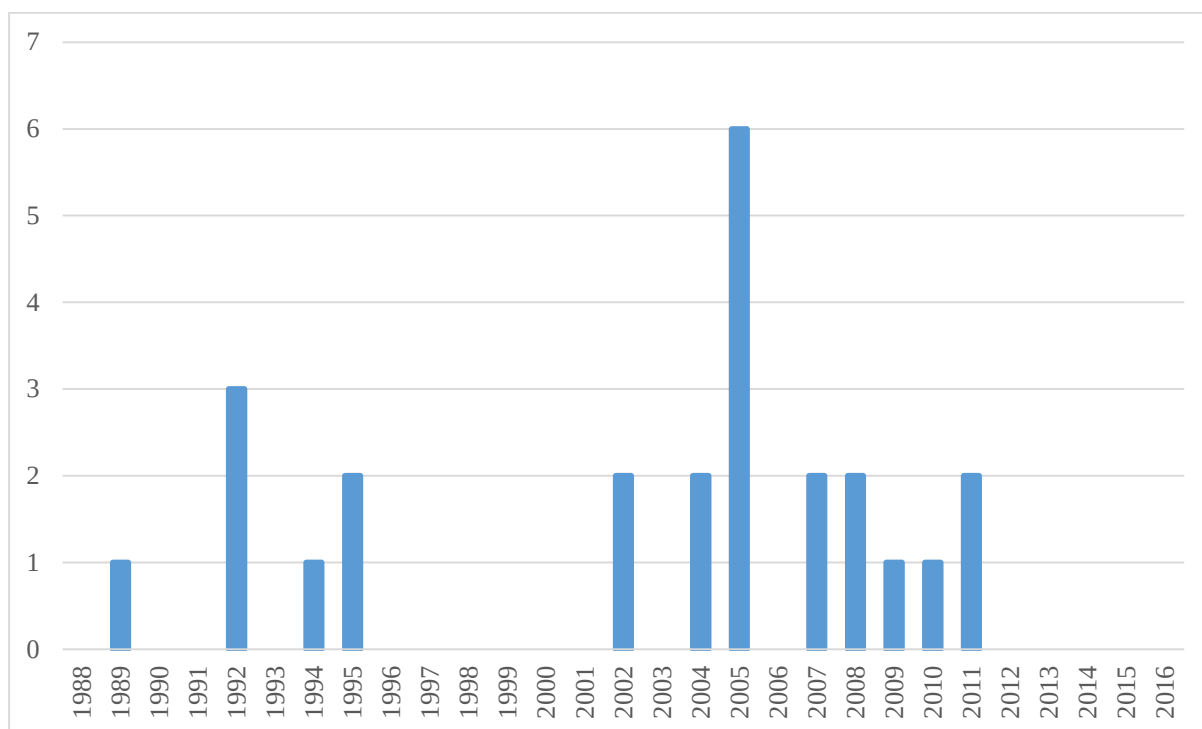
Tabela 2: Seznam slovenskih podjetij z dejavnostjo faktoringa (nad.)

Naziv podjetja	Pravna oblika podjetja	Dejavnost podjetja	Davčna številka	Vpis v sodni register	Skrajšan naziv na obdelavo
Rating, podjetje za gospodarski inženiring	D. O. O.	Faktoring	45134502	16. 08. 1989	Rating
S-factoring, faktoring družba	D. D.	Faktoring	68553528	21. 08. 2007	S-factoring
Solis, računovodstvo in poslovne storitve	D. O. O.	Faktoring idr.	26577445	22. 10. 2002	Solis
Vihor, podjetje za posredovanje in trgovino	D. O. O.	Faktoring	35657944	01. 08. 1995	Vihor

Povzeto in prirejeno po Slovenska knjiga d. o. o., Seznam faktoring podjetij, 2016; Priloga 1.

Slika 5 prikazuje gibanje števila novo registriranih podjetij za faktoring po letih. Vidimo, da so se podjetja z dejavnostjo faktoringa ustanovljala med letom 1988 in letom 1995 ter med letom 2002 in letom 2011. Leta 1989 je bilo registrirano prvo podjetje, ki se danes ukvarja s faktoringom, tri pa leta 1992, eno leta 1994 in dve leta 1995. Največ podjetij je bilo ustanovljenih leta 2005, ko se je v register vpisalo kar 6 podjetij z dejavnostjo faktoringa, medtem ko je bilo v celotnem opazovanem obdobju povprečno letno ustanovljeno eno podjetje. Domnevam, da je v obdobju med letoma 2002 in 2012 največ podjetij nastalo kot posledica hitrega razvoja malega gospodarstva. Le-to se je dobro razvijalo zaradi zelo liberalne države, ki je omogočala hiter in neproblematičen pristop k ustanavljanju novih podjetij. Proces drobljenja velikih podjetij bi lahko bil tudi razlog za ustanavljanje večjega števila faktoring podjetij, namreč veliko podjetnikov je našlo poslovne priložnosti izven podjetja, v katerih so bili zaposleni, in jih uresničili z nastankom lastnega podjetja.

Slika 5: Število podjetij za faktoring glede na leto registracije



Vir podatkov: Slovenska knjiga d. o. o., Seznam faktoring podjetij, 2016; Priloga I; lastni izračuni.

Iz podatkov v Tabeli 3 vidimo, da največ prihodkov od prodaje na letni ravni dosega podjetje Prva FA, in sicer približno 3 mio EUR, medtem ko najmanjših deset podjetij v povprečju ustvari 88.000 EUR prihodkov od prodaje. Podjetja v povprečju ustvarijo pozitivni čisti poslovni izid v vrednosti 134.232 EUR. Največji dobiček je ustvarilo podjetje Prva FA, največjo izgubo pa podjetje Pancom (Tabela 3).

Slovenska faktoring podjetja skupaj so v letu 2015 imela 89.862.439 EUR sredstev, 9.524.462 EUR prihodkov od prodaje in čisti dobiček v višini 2.243.819 EUR (Tabela 3).

Tabela 3: Osnovni podatki o poslovanju faktoring podjetij v letu 2015

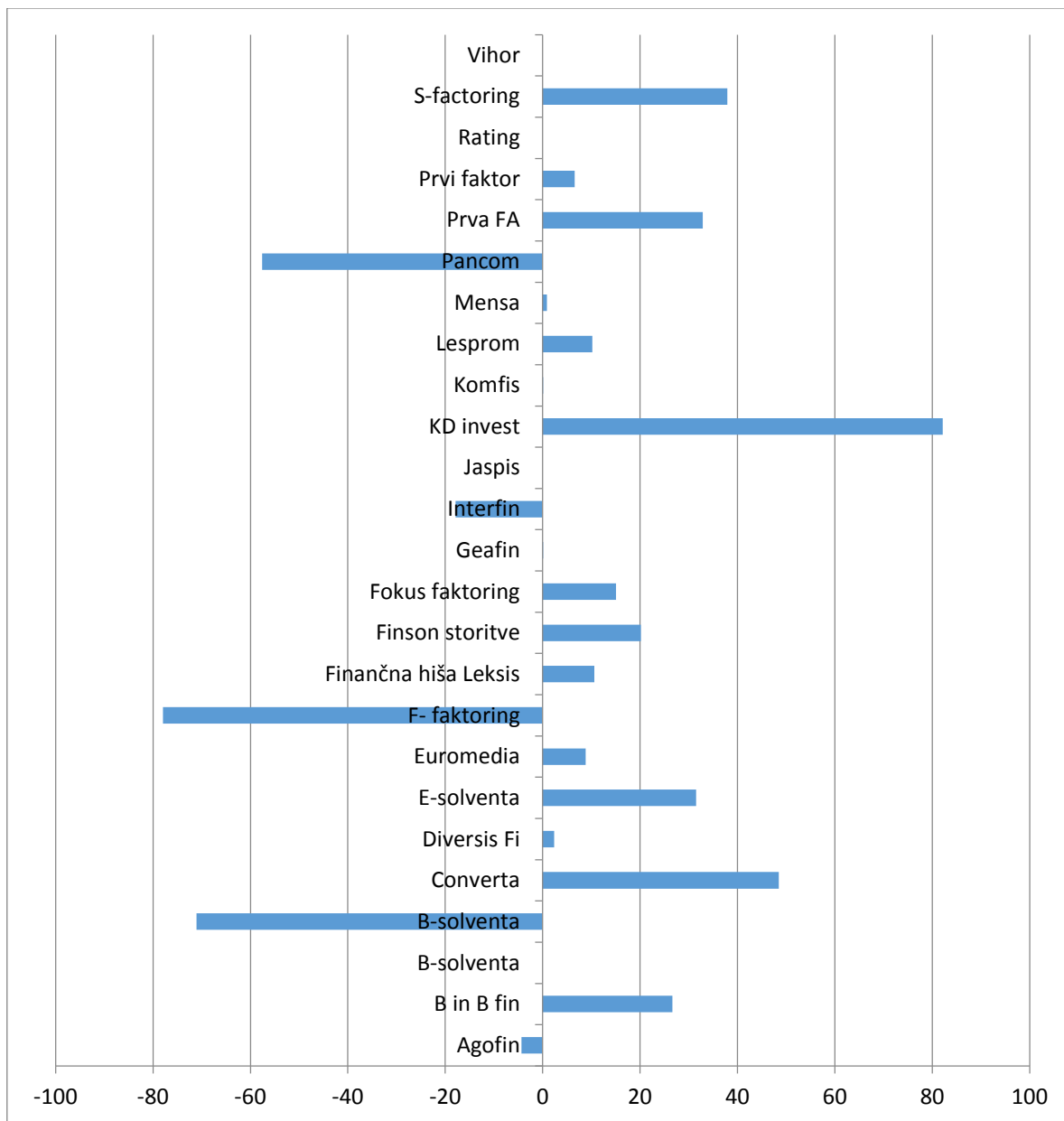
	Stanje sredstev	Prihodki od prodaje	Čisti poslovni izid	Dobičkonosnost prihodkov (v %)
Agofin	116.751	131.601	– 5.702	-4,33
B in B fin	15.589.152	1.905.616	508.229	26,67
B-solventa	0	0	3.244	0,00
B-solventa	872.865	21.913	– 15.573	-71,07
Converta	750.510	262.358	127.222	48,49
Diversis Fi	126.839	178.936	4.277	2,39
E-solventa	6.842.070	889.355	280.025	31,49
Euromedia	2.067.964	493.270	43.705	8,86
F- faktoring	548.721	26.566	– 20.708	-77,95
Finson storitve	224.148	55.094	11.106	20,16
Fokus faktoring	323.058	58.398	8.790	15,05
Geafin	43.577	239.016	249	0,10
Interfin	386.971	130.655	– 23.347	-17,87
Jaspis	7.500	0	-32	0,00
KD invest	1.582.445	316.263	259.796	82,15
Komfis	179.387	68.775	73	0,11
Leksis	87.444	115.841	12.300	10,62
Lesprom	623.712	175.377	17.924	10,22
Mensa	407.911	101.270	864	0,85
Pancom	1.192.195	418.379	– 241.068	-57,62
Prva FA	30.690.306	3.111.021	1.023.043	32,88
Prvi faktor	18.531	202.652	13.331	6,58
Rating	0	0	– 199	0,00
S-factoring	27.005.274	622.106	236.101	37,95
Vihor	175.108	0	169	0,00
SKUPAJ	89.862.439	9.524.462	2.243.819	105,73
Povprečje	3.594.498	304.754	134.232	2,40
Odklon	8.288.535	697.549	256.384	34,55
Minimum	0	0	-241.068	-101,79
Maksimum	30.690.306	3.111.021	1.023.043	82,15

Vir podatkov: Priloga 2; Priloga 3; lastni izračuni.

Poslovanje slovenskih faktoring podjetij je razvidno iz podatkov v Tabeli 3, pri čemer najbolj odstopajo glede na višino sredstev Prva FA, S-factoring, B in B fin, E-solventa, Euromedia, Pancom in KD invest, glede prihodkov od prodaje Prva FA, S-factoring, E-solventa, B in B fin in Euromedia in glede poslovnega izida Prva FA, B in B fin, E-solventa, KD invest po dobičku in Pancom po izgubi.

Po dobičkonosnosti prihodkov se med najbolj dobičkonosna podjetja uvršča Converta in KD invest, med najmanj dobičkonosna podjetja pa B-solventa in F-factoring (Slika 6).

Slika 6: Dobičkonosnost prihodkov slovenskih faktoring podjetij v letu 2015 (v %)

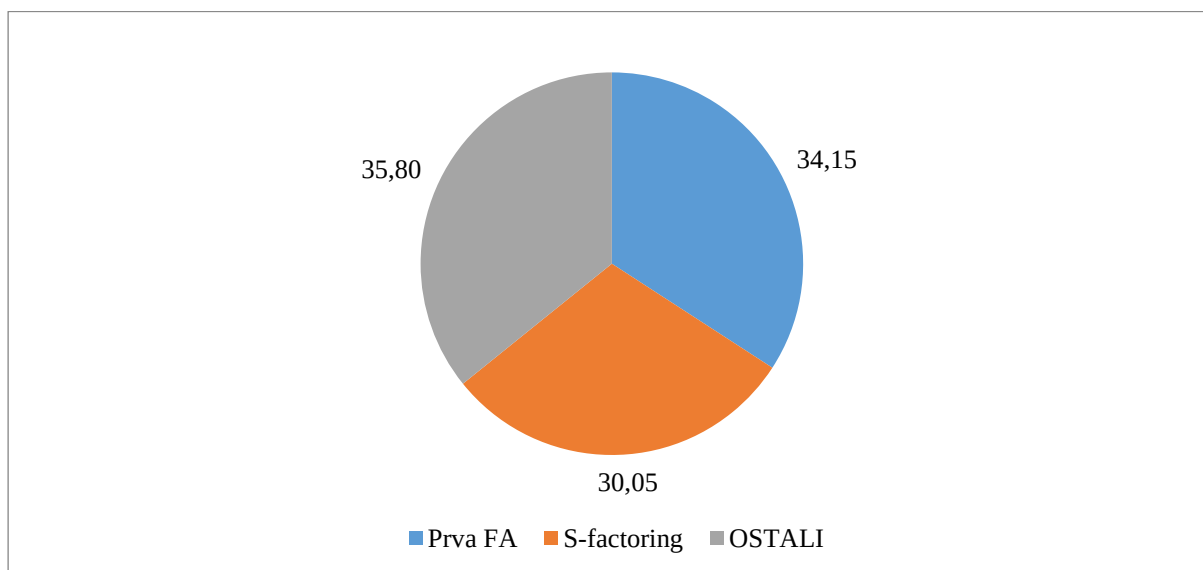


Vir podatkov: Priloga 2; Priloga 3; lastni izračuni.

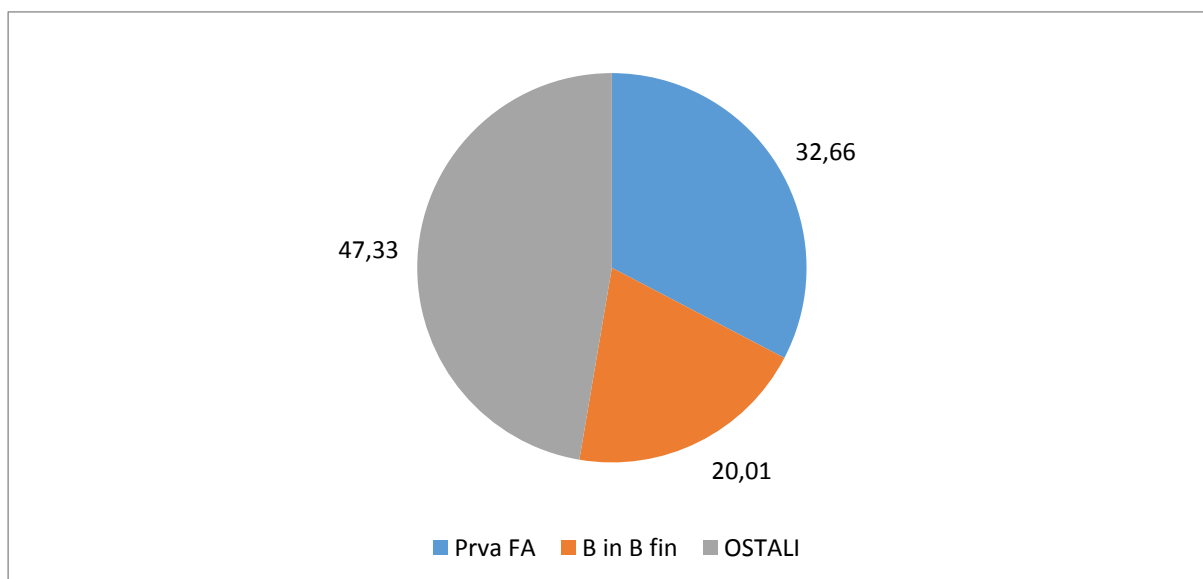
Po stanju sredstev Prva FA obvladuje 34 % skupnih sredstev in S-factoring 30 % sredstev, 35 % pa ostala podjetja (Slika 7).

Najvišji delež prihodkov od prodaje ima podjetje Prva FA, in sicer skoraj 33 % delež vseh prihodkov (Slika 8).

Slika 7: Tržni delež slovenskih faktoring podjetij po stanju sredstev v letu 2015 (v %)



Slika 8: Tržni delež slovenskih faktoring podjetij po prihodkih od prodaje v letu 2015 (v %)



Najvišji dobiček izkazuje podjetje Prva FA, najvišjo izgubo pa podjetje Pancom (Tabela 3).

Na osnovi predstavljenih finančnih podatkov v nadaljevanju opravljamo analizo poslovanja največjih slovenskih faktorskih podjetij, ki jih opredeljujemo z višino sredstev, prihodkov od prodaje na letni ravni in (čistega) poslovnega izida.

5.2 Izbira podjetij za analizo

V poglobljeno analizo poslovanja zajemamo slovenska factorska podjetja, ki v letu 2015 izkazujejo več kot milijon EUR sredstev, več kot 450.000 EUR prihodkov od prodaje in več kot 250.000 EUR dobička oziroma več kot 150.000 EUR izgube.

Tabela 4: Uvrščenost podjetij v vzorec po finančnih kriterijih

	Kriterij uvrstitve v vzorec		
	Stanje sredstev	Prihodki od prodaje	Poslovni izid
Agofin			
B in B fin	✓	✓	✓
B-solventa			
B-solventa			
Converta			
Diversis Fi			
E-solventa	✓	✓	✓
Euromedia	✓	✓	
F- faktoring			
Finson storitve			
Fokus faktoring			
Geafin			
Interfin			
Jaspis			
KD invest	✓		✓
Komfis			
Leksis			
Lesprom			
Mensa			
Pancom	✓		✓
Prva FA	✓	✓	✓
Prvi faktor			
Rating			
S-factoring	✓	✓	
Vihor			

Kot je razvidno iz Tabele 4, so v analizo tako zajeti:

- B in B fin, ki se v vzorec uvršča po vseh treh kriterijih;
- E-solventa, ki se v vzorec uvršča po vseh treh kriterijih;
- Euromedia, ki se v vzorec uvršča po kriteriju stanja sredstev in prihodkov od prodaje;
- KD invest, ki se v vzorec uvršča po stanju sredstev in poslovnem izidu;
- Pancom, ki se v vzorec uvršča po kriteriju poslovnega izida;

- Prva finančna agencija, ki se v vzorec uvršča po vseh treh kriterijih;
- S-factoring, ki se v vzorec uvršča po kriteriju stanja sredstev in prihodkih od prodaje.

Tabela 5: Tržni delež vzorca glede na stanje sredstev in prihodkov od prodaje v letu 2015

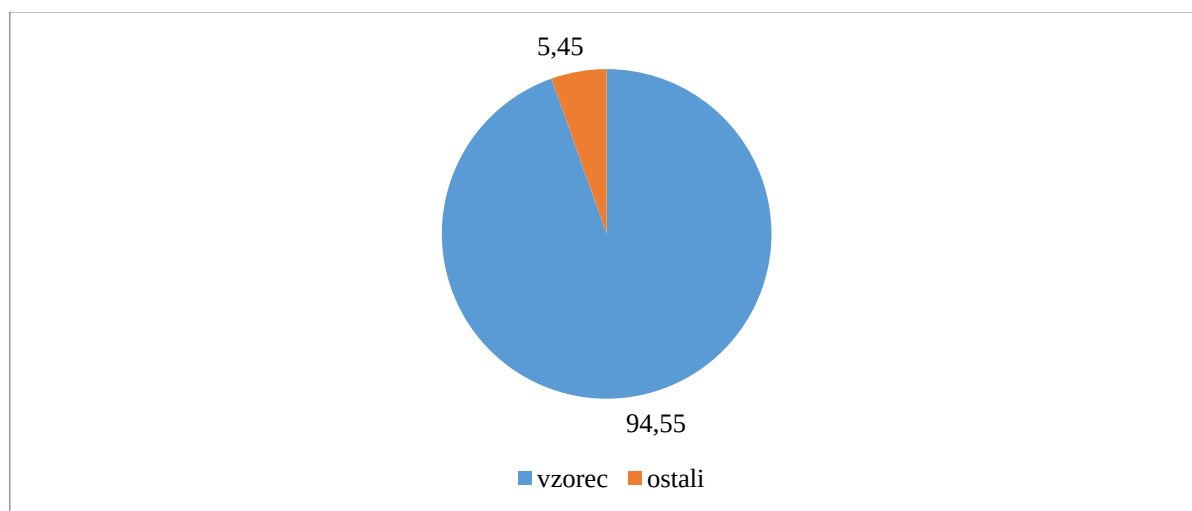
	Sredstva		Prihodki od prodaje	
	Znesek v EUR	Delež v %	Znesek v EUR	Delež v %
Vzorec	84.969.406	94,55	7.755.010	81,42
Ostali	4.893.033	5,45	1.769.452	18,58
Celoten trg	89.862.439	100,00	9.524.462	100,00

Vir podatkov: Priloga 2; Priloga 3; lastni izračuni.

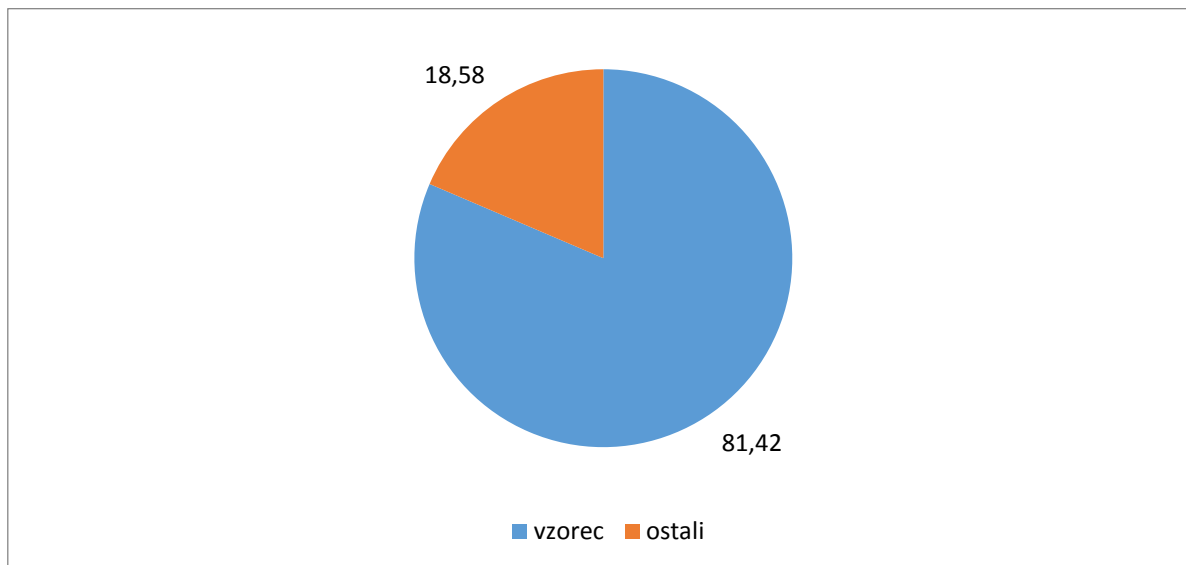
Od celotnega stanja sredstev slovenskega trga za faktoring, ki znaša 89.862.439 EUR, poseduje 7 največjih podjetij 84.969.406 EUR teh sredstev, ostala podjetja pa 4.893.033 EUR teh sredstev (Tabela 5). Od celotnih prihodkov od prodaje slovenskega trga za faktoring v letu 2015, ki znaša 9.524.462 EUR, je vzorec ustvaril 7.755.010 EUR teh prihodkov, ostala podjetja pa 1.769.452 EUR teh prihodkov (Tabela 5). Od celotnega čistega dobička slovenskega trga za faktoring v letu 2015, ki znaša 2.550.448 EUR, je 7 največjih podjetij ustvarilo 2.348.899 EUR čistega dobička in 241.068 EUR čiste izgube, ostala podjetja pa 201.549 EUR čistega dobička in 65.561 EUR čiste izgube (Tabela 3).

Tržni delež izbranega vzorca znaša na ravni stanja sredstev 94 %, na ravni prihodkov od prodaje 81 %, na ravni dobička 92 % in na ravni izgube 78 %.

Slika 9: Tržni delež izbranih faktoring podjetij glede stanja sredstev v letu 2015 (v %)



Slika 10: Tržni delež izbranih faktoring podjetij glede na prihodke od prodaje v letu 2015 (v %)

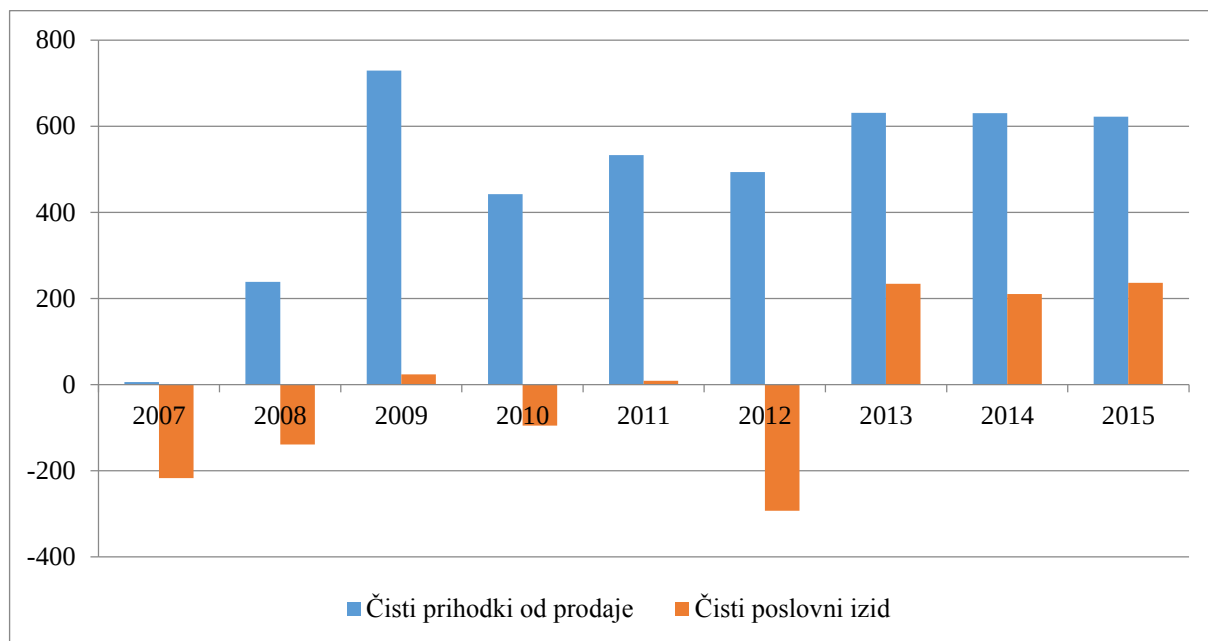


5.3 Predstavitev poslovanja največjih slovenskih faktoring podjetij

Za podjetja, izbrana v vzorec, smo pridobili osnovne podatke o poslovanju za obdobje od leta 2007 do leta 2015.

S-factoring s polnim nazivom »S-factoring, faktoring družba, d. d.« je delniška družba, v sodni register vpisana 21. 8. 2007. Podjetje na trgu ponuja stalni in okvirni faktoring. Kot stalni faktoring podjetje ponuja ponavljajoče se stalno financiranje, ki običajno zavzema do 80 % bruto vrednosti vseh bodočih terjatev (lahko tudi že nastalih terjatev) do izbranih kupcev z možnostjo zavarovanja terjatev in upravljanja terjatev. Kot okvirni faktoring podjetje ponuja financiranje 80 % bruto vrednosti vsakokratno posredovanih in od kupcev potrjenih faktur do izbranih kupcev z možnostjo zavarovanja terjatev (S-factoring, 2016). Najnižje prihodke od prodaje je podjetje ustvarilo prvo leto poslovanja v znesku 5.604 EUR, najvišje prihodke od prodaje leta 2009 v višini 729.261 EUR. Največjo izgubo je podjetje ustvarilo leta 2012, in sicer 292.869 EUR, najvišji dobiček pa leta 2015 višini 236.101 EUR (Tabela 6). Konstantno je naraščalo število zaposlenih, kapital in sredstva. Podjetje pred letom 2013 v povprečju ustvarja izgubo, po letu 2013 pa dobiček (Slika 11).

Slika 11: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja S-factoring med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po S-factoring d. d., Izkaz uspeha, 2016.

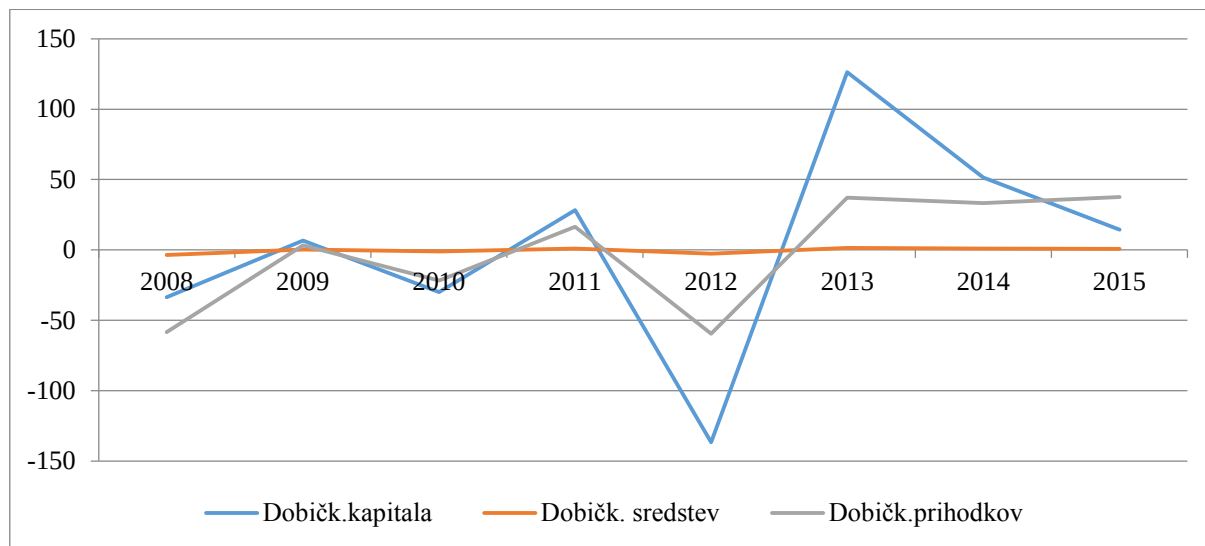
Tabela 6: Izbrani podatki o poslovanju podjetja S-factoring med letom 2007 in letom 2015

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičko nosnost kapitala (v %)	Dobičkono snost sredstev (v %)
2007	482.580	612.785	5.604	-217.420	5,00	-45,05	-35,48
2008	343.652	7.263.747	238.480	-138.929	6,02	-33,63	-3,53
2009	367.575	8.135.112	729.261	23.923	7,73	6,73	0,31
2010	271.857	9.087.249	441.984	-95.718	7,73	-29,94	-1,11
2011	361.059	9.624.386	532.946	8.902	8,62	28,19	0,95
2012	68.191	13.151.631	493.191	-292.869	9,00	-136,46	-2,57
2013	302.247	18.651.769	630.770	234.054	9,00	126,37	1,47
2014	512.216	28.480.459	630.041	209.969	10,99	51,56	0,89
2015	2.748.317	27.005.274	622.106	236.101	11,87	14,36	0,84
Povprečje	606.410	13.556.935	480.930	142.589	8,44	-1,99	-4,25
Odklon	813.355	9.365.398	227.863	198.952	2,17	72,73	11,84
Minimum	68.191	612.785	5.604	-292.869	5,00	-136,46	-35,48
Maksimum	2.748.317	27.005.274	729.261	236.101	11,87	126,37	1,47

Vir podatkov: S-factoring d. d., Bilanca stanja, 2016; S-factoring d. d., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Podjetje je začelo poslovanje z izgubo v znesku 217.420 EUR in nizkimi prihodki od poslovanja. Kazalniki dobičkonosnosti kažejo, da je poslovanje podjetja precej nihalo (Slika 12).

Slika 12: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja S-factoring med letom 2007 in letom 2015 (v %)

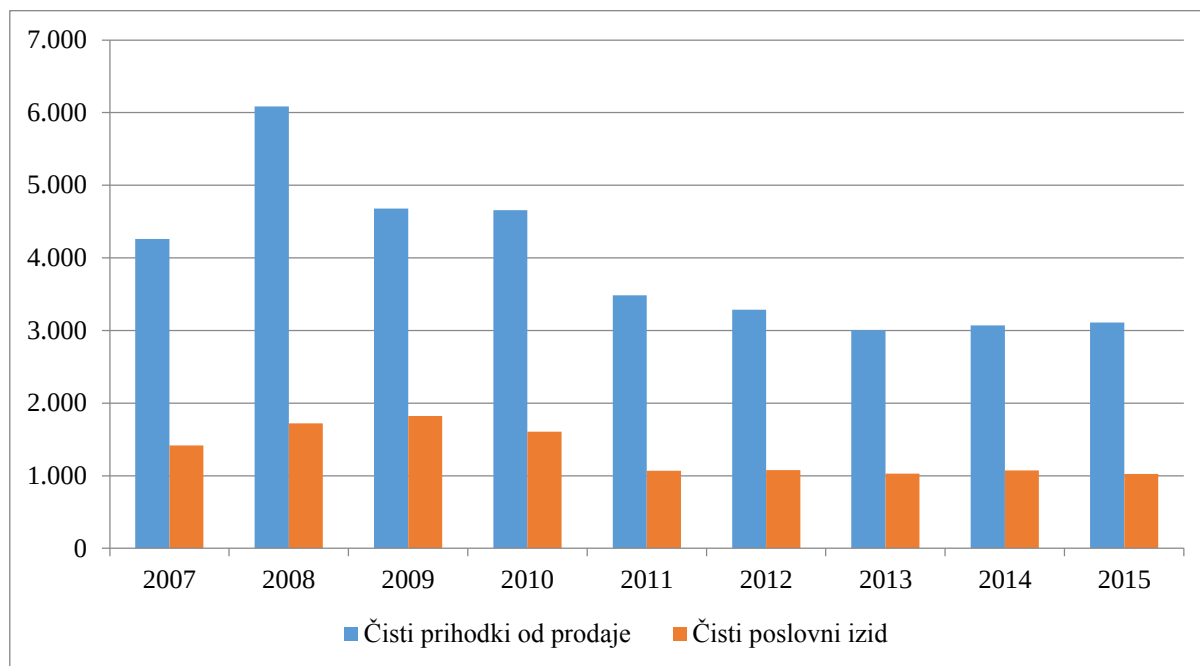


Vir podatkov: S-factoring d. d., Bilanca stanja, 2016; S-factoring d. d., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Prva finančna agencija s polnim nazivom »Prva finančna agencija, družba za unovčevanje in odkup terjatev, d. o. o.« je družba z omejeno odgovornostjo, v sodni register vpisana 11. 5. 2005. Podjetje uporabnikom ponuja vključitev terjatev na domačem trgu s plačilnimi roki 30, 60, 90 ali celo več dni v sistem faktoringa, s čimer si uporabniki na podlagi sklenitve letne pogodbe denarna sredstva zagotovijo že ob nastanku terjatev. Predčasno poplačilo terjatev znaša do 95 % zneska posamezne terjatve, preostanek pa uporabnik prejme ob dejanski zapadlosti svojih terjatev, oz. ko podjetje prejme plačilo s strani uporabnikovega kupca (Prva finančna agencija, 2016). Najnižje prihodke od prodaje je podjetje ustvarilo leta 2013, in sicer v višini 3.006.073 EUR, najvišje prihodke pa leta 2008 v višini 6.087.398 EUR. Iz Slike 13 je razvidno, da podjetje kljub padajočim prihodkom ustvarja stabilen dobiček. Podjetje v nobenem poslovnem letu ni ustvarilo izgube. Število zaposlenih je bilo v povprečju 32, po kapitalu in sredstvih se je podjetje krepilo (Tabela 7). Poslovanje podjetja je dokaj enakomerno (Slika 13).

Kazalnik dobičkonosnosti kapitala kaže, da je podjetje takoj po letu 2007 beležilo strm padec le-tega, ker je začel ustvarjen dobiček glede na rast kapitala padati. Padec se beleži tudi pri kazalniku dobičkonosnosti sredstev, a ne tako intenziven, medtem ko je dobičkonosnost prihodkov stabilna (Slika 14).

Slika 13: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja Prva finančna agencija med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



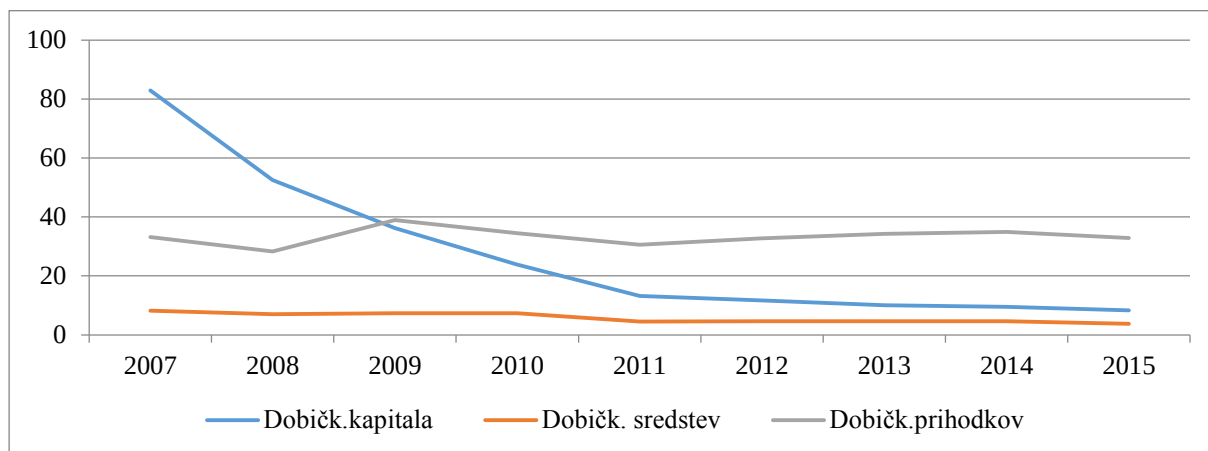
Povzeto in prirejeno po Prva finančna agencija d. o. o., Izkaz uspeha, 2016.

Tabela 7: Izbrani podatki o poslovanju podjetja Prva finančna agencija med letom 2007 in letom 2015

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičko nosnost kapitala (v %)	Dobičkonos nost sredstev (v %)
2007	2.416.240	20.833.364	4.260.512	1.415.202	28,67	82,91	8,22
2008	4.127.499	28.515.073	6.087.398	1.719.665	31,95	52,56	6,97
2009	5.951.374	21.474.981	4.681.482	1.823.352	35,00	36,18	7,29
2010	7.559.344	22.529.763	4.655.750	1.608.294	33,73	23,81	7,31
2011	8.623.929	24.095.418	3.486.356	1.066.414	32,18	13,18	4,57
2012	9.698.750	22.367.982	3.285.271	1.075.305	31,37	11,74	4,63
2013	10.734.555	22.278.814	3.006.073	1.029.131	32,27	10,07	4,61
2014	11.808.351	23.890.935	3.071.434	1.073.796	32,17	9,53	4,65
2015	12.831.393	30.690.306	3.111.021	1.023.043	32,14	8,30	3,75
Povprečje	8.194.604	24.075.182	3.960.589	1.314.911	32,16	27,59	5,78
Odklon	3.514.676	3.150.081	1.044.068	328.372	1,71	25,58	1,64
Minimum	2.416.240	21.474.981	3.006.073	1.023.043	31,37	8,30	3,75
Maksimum	12.831.393	30.690.306	6.087.398	1.823.352	35,00	82,91	8,22

Vir podatkov: Prva finančna agencija d. o. o., Bilanca stanja, 2016; Prva finančna agencija d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

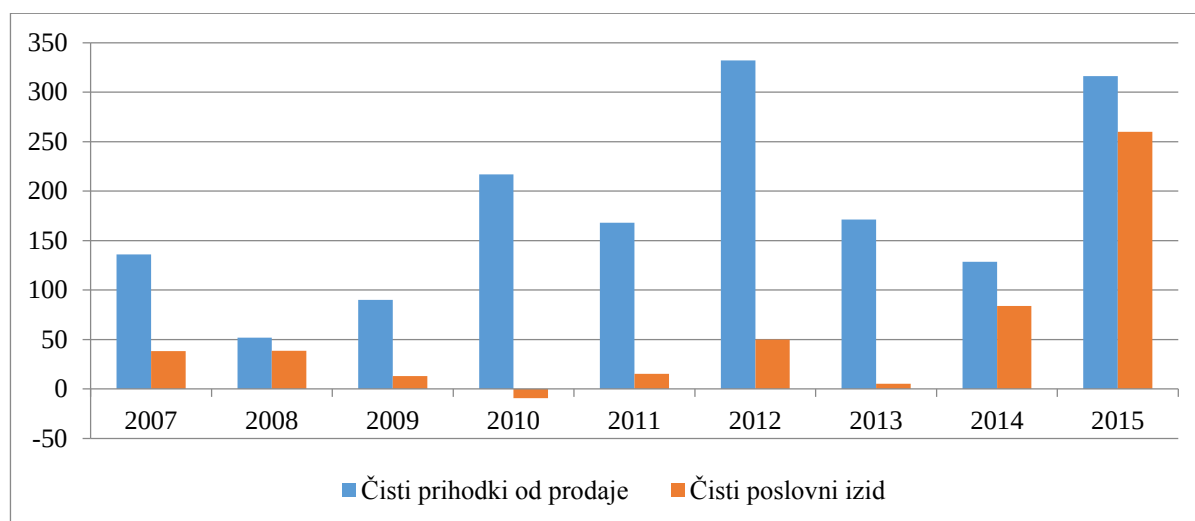
Slika 14: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja Prva finančna agencija med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: Prva finančna agencija d. o. o., Bilanca stanja, 2016; Prva finančna agencija d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

KD invest s polnim nazivom »KD invest, nepremičnine, trgovina, d. o. o.« je družba z omejeno odgovornostjo, v sodni register vpisana 19. 9. 2005. Podjetje KD invest nima spletne strani z javno dostopnimi podatki o ponudbi. Najnižje prihodke od prodaje je ustvarilo v letu 2008 v znesku 51.774 EUR, najvišje pa v znesku 332.090 EUR leta 2012. Z izgubo je poslovalo samo v letu 2010 v višini 9.447 EUR, medtem ko je najvišji čisti dobiček doseglo leta 2015 v znesku 259.796 EUR. Število zaposlenih je bilo v povprečju 1 zaposlen. Tako po kapitalu in sredstvih se je podjetje skozi leta krepilo (Tabela 8). Glede na kazalnike dobičkonosnosti podjetje KD invest zelo niha (Slika 16).

Slika 15: Čisti poslovni prihodki in čisti poslovni izid podjetja KD invest med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



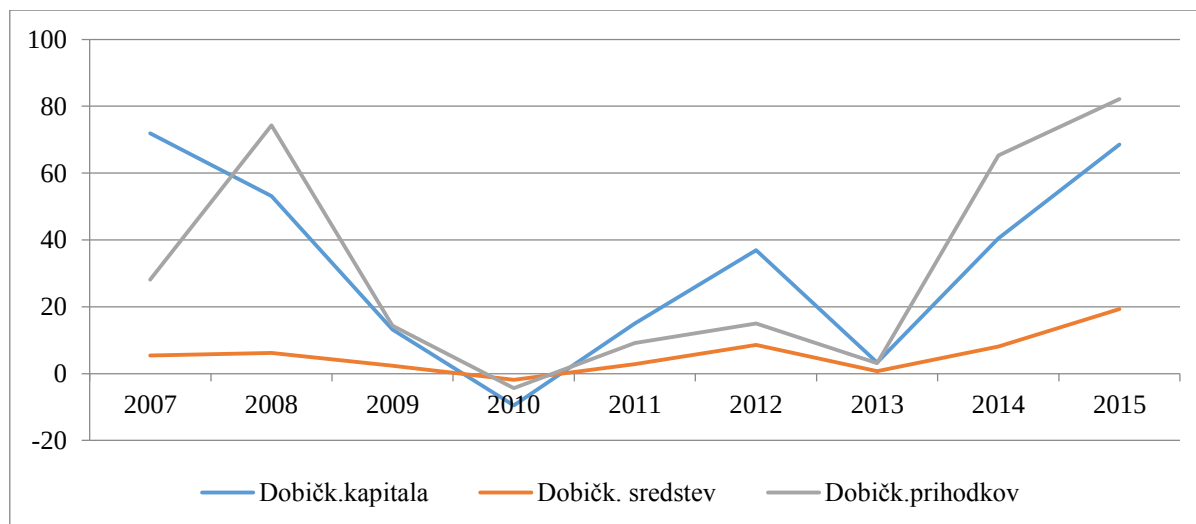
Povzeto in prirejeno po KD invest d. o. o., Izkaz uspeha, 2016.

Tabela 8: Izbrani podatki o poslovanju podjetja KD invest med letom 2007 in letom 2015

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičkon osnost kapitala (v %)	Dobičkonosn ost sredstev (v %)
2007	53.171	700.727	136.023	38.236	0,91	71,91	5,46
2008	91.634	533.316	51.774	38.464	0,91	53,13	6,23
2009	104.010	537.424	89.960	12.876	1,00	13,16	2,41
2010	94.563	461.185	217.007	-9.447	0,66	-9,51	-1,89
2011	109.955	618.431	168.045	15.392	0,00	15,05	2,85
2012	159.853	548.934	332.090	49.899	0,00	36,99	8,55
2013	165.272	975.430	171.178	5.419	0,00	3,33	0,71
2014	249.183	1.105.405	128.430	83.911	1,00	40,49	8,07
2015	508.979	1.582.445	316.263	259.796	1,00	68,53	19,33
Povprečje	170.736	784.811	178.974	54.950	0,61	32,56	5,75
Odklon	139.077	369.951	95.146	81.634	0,47	28,84	6,14
Minimum	53.171	461.185	51.774	-9.447	0,00	-9,51	-1,89
Maksimum	508.979	1.582.445	332.090	259.796	0,91	68,53	19,33

Vir podatkov: KD invest d. o. o., Bilanca stanja, 2016; KD invest d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Slika 16: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja KD invest med letom 2007 in letom 2015 (v %)

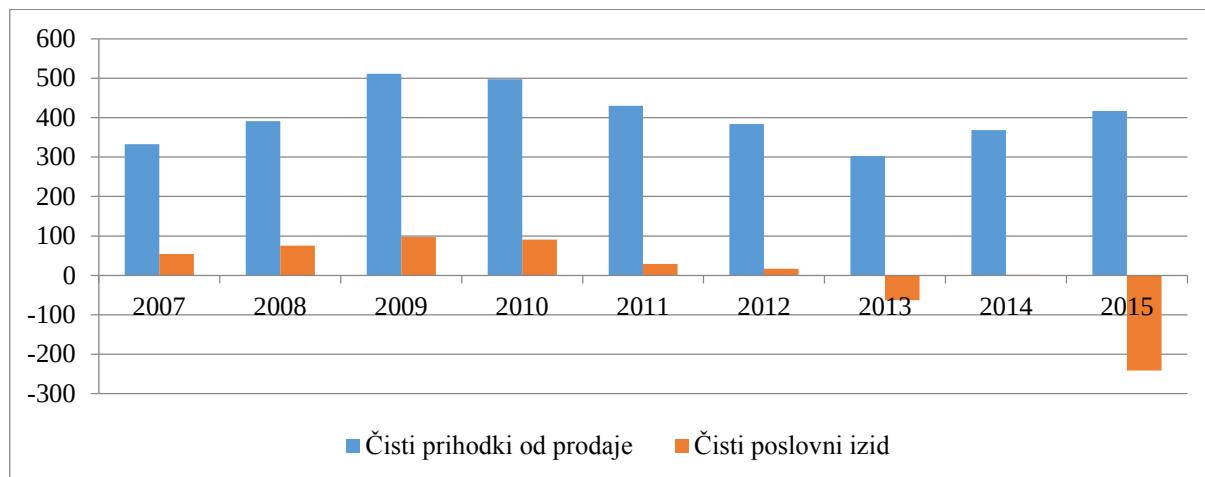


Vir podatkov: KD invest d. o. o., Bilanca stanja, 2016; KD invest d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Pancom s polnim nazivom »Pancom, podjetje za storitve in trgovino, d. o. o.« je družba z omejeno odgovornostjo, v sodni register vpisana 29. 12. 1992. Podjetje ponuja klasičen in dobaviteljski faktoring (Pancom, 2016). Največji dobiček in prihodke od prodaje ustvari leta 2009, in sicer dobiček v višini 97.343 EUR ter prihodke od poslovanja v višini 511.225 EUR.

Po letu 2009 se kaže trend upadanja tako prihodkov od prodaje kot tudi dobička. Podjetje leta 2015 doseže svoje dno v višini 241.068 EUR izgube. Število zaposlenih konstantno pada, medtem ko sredstva in kapital do leta 2011 naraščata (Tabela 9).

Slika 17: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja Pancom med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po Pancom, d. o. o., Izkaz uspeha, 2016.

Tabela 9: Izbrani podatki o poslovanju podjetja Pancom med letom 2007 in letom 2015

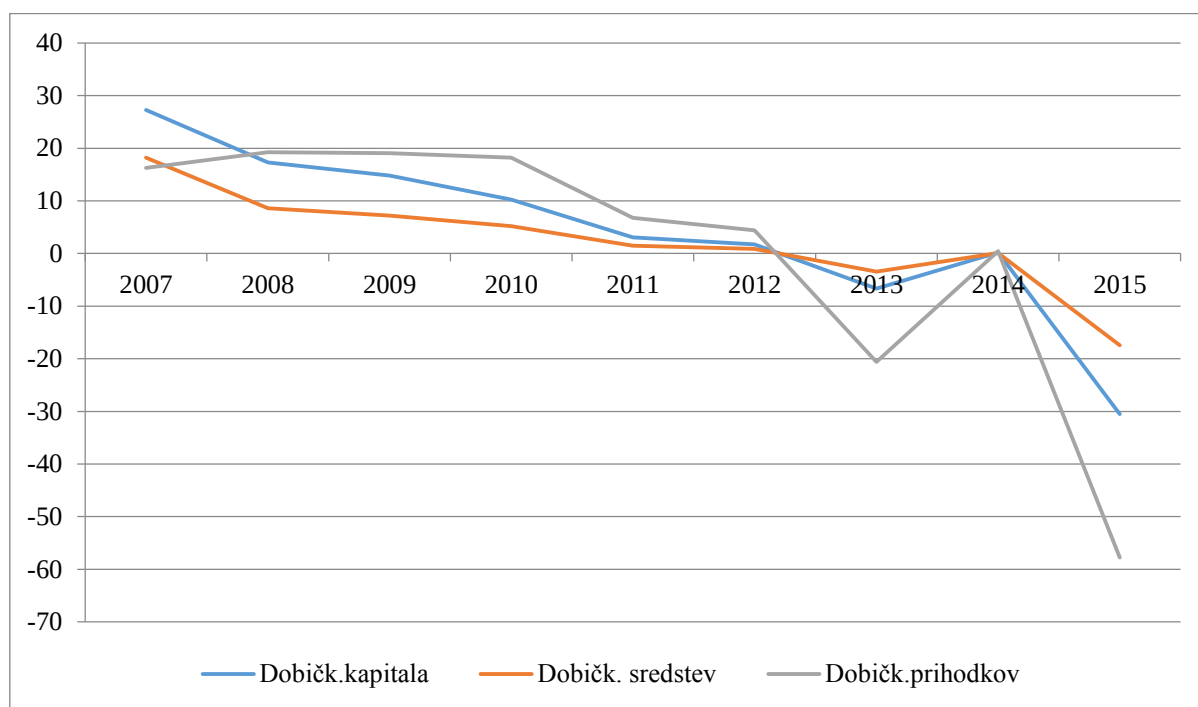
Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičkono snost kapitala (v %)	Dobičkono snost sredstev (v %)
2007	397.052	595.348	332.774	54.146	5,62	27,27	18,19
2008	472.265	1.148.894	390.887	75.213	6,63	17,30	8,62
2009	841.828	1.556.392	511.225	97.343	5,62	14,82	7,20
2010	932.402	1.935.098	497.765	90.572	4,43	10,21	5,19
2011	961.465	2.029.695	430.097	29.063	4,61	3,07	1,47
2012	971.453	1.919.713	384.073	16.818	3,62	1,74	0,85
2013	909.023	1.689.127	302.968	-62.430	4,50	-6,64	-3,46
2014	210.629	1.568.902	368.156	1.605	2,19	0,18	0,10
2015	669.561	1.192.195	417.379	-241.068	2,00	-30,51	-17,46
Povprečje	744.426	1.679.926	403.925	6.807	3,08	4,16	2,30
Odklon	322.600	327.921	69.177	105.470	1,24	16,58	9,72
Minimum	210.629	595.348	302.968	-241.068	2,00	-30,51	-17,46
Maksimum	971.453	2.029.695	511.225	97.343	6,63	27,27	18,19

Vir podatkov: Pancom, d. o. o., Bilanca stanja, 2016; Pancom, d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Podjetje Pancom vse do leta 2012 dosega pozitiven poslovni izid, a je iz leta v leto manjši.

Ustvarja čedalje manjši dobiček glede na vložen kapital, čedalje manjši dobiček glede na sredstva in ravno tako čedalje manjši dobiček na ustvarjene prihodke. Po tem letu podjetje pade pod krivuljo, v letu 2014 posluje sicer zopet pozitivno, a proučevano obdobje zaključi v minusu (Slika 18).

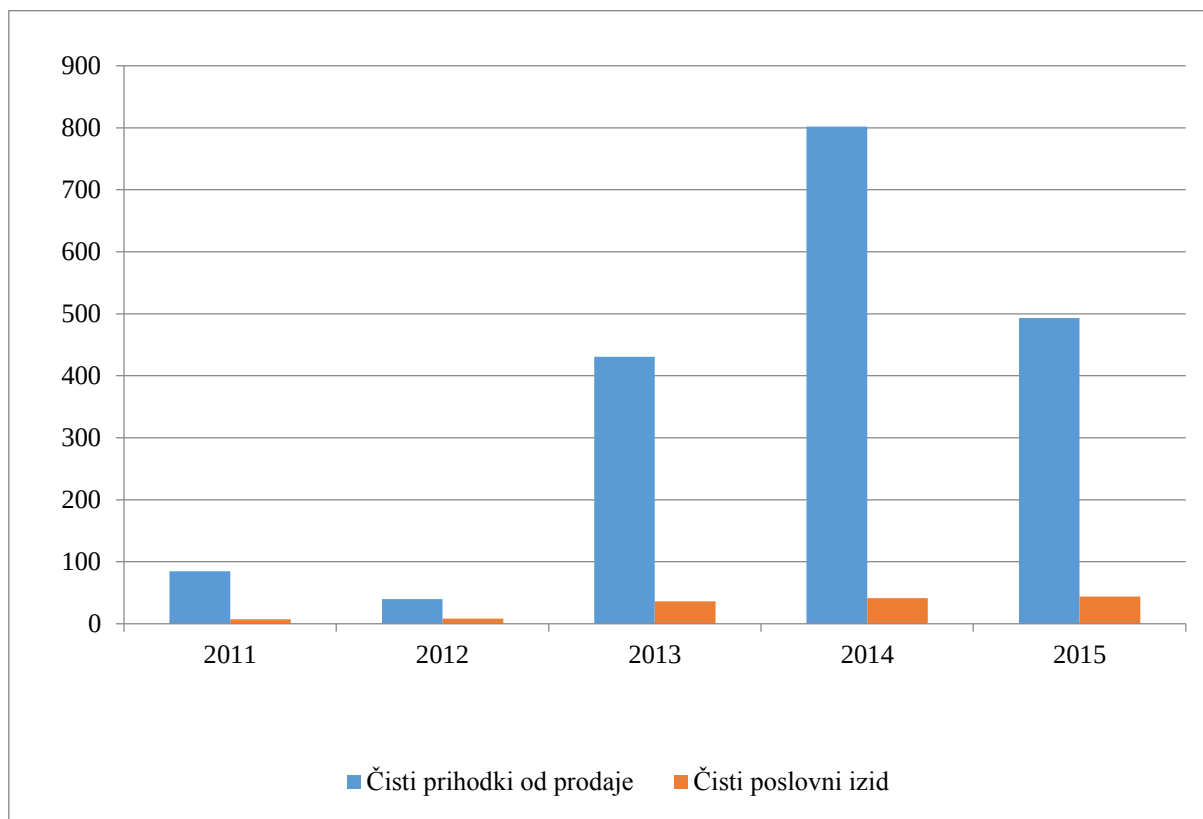
Slika 18: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja Pancom med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: Pancom, d. o. o., Bilanca stanja, 2016; Pancom, d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Euromedia s polnim nazivom »Euromedia naložbe, družba za naložbeno dejavnost, d. o. o.« je družba z omejeno odgovornostjo, v sodni register vpisana 2. 6. 2011. Podjetje Euromedia nima spletne strani z javno dostopnimi podatki o ponudbi. Najvišje prihodke od prodaje je podjetje ustvarilo leta 2014 v znesku 802.176 EUR čistih prihodkov, najnižje pa leta 2012, ko so znašali 39.691 EUR. Najvišji čisti dobiček je podjetje ustvarilo leta 2015 v višini 43.705 EUR, najmanjši dobiček pa leta 2011 v višini 7.315 EUR. Število zaposlenih konstantno narašča in doseže svojo maksimalno vrednost v letu 2015, kapital in sredstva naraščata zmerno (Tabela 10). Iz grafikona finančnih podatkov je razvidno, da so prihodki podjetja prva leta naraščali hitro, nato pa v zadnjem letu upadli, medtem ko čisti dobiček od ustanovitve do 2015 počasi raste (Slika 19).

Slika 19: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja Euromedia med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po Euromedia naložbe d. o. o., Izkaz uspeha, 2016.

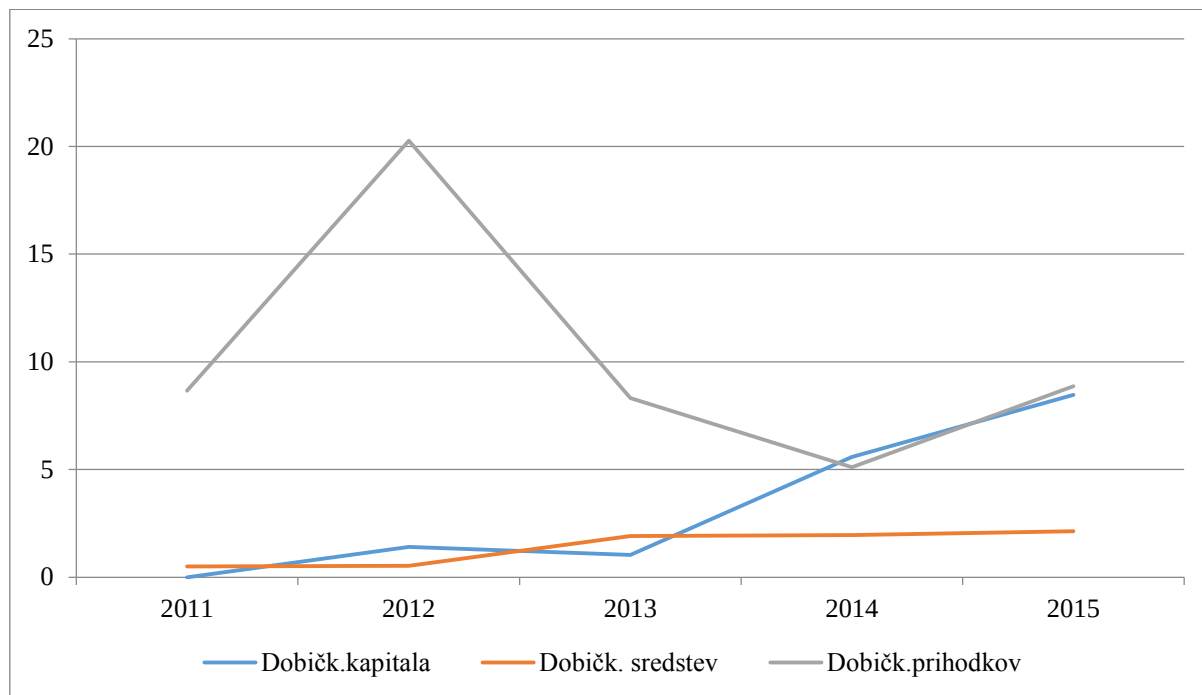
Tabela 10: Izbrani podatki o poslovanju podjetja Euromedia med letom 2007 in letom 2015

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičkono snost kapitala (v %)	Dobičkonosnost sredstev (v %)
2011	556.811	1.457.871	84.500	7.315	0,00	0,00	0,50
2012	564.857	1.602.346	39.691	8.046	1,40	1,40	0,53
2013	600.710	2.163.763	430.794	35.853	1,04	1,04	1,90
2014	641.718	2.037.865	802.176	41.008	5,58	5,58	1,95
2015	685.424	2.067.964	493.270	43.705	8,46	8,46	2,13
Povprečje	609.904	1.865.962	370.086	27.185	4,12	3,30	1,40
Odklon	53.963	314.274	314.755	18.029	3,59	3,59	0,82
Minimum	556.811	1.457.871	39.691	7.315	0,00	0,00	0,50
Maksimum	685.424	2.067.964	802.176	43.705	8,46	8,46	2,13

Vir podatkov: Euromedia naložbe d. o. o., Bilanca stanja, 2016; Euromedia naložbe d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Po letu 2012 je podjetje ustvarilo manj enot dobička glede na porast prihodkov, kar kaže kazalnik dobičkonosnosti prihodkov. Glede na relativno kratko obdobje poslovanja, podjetje posluje stabilno (Slika 20).

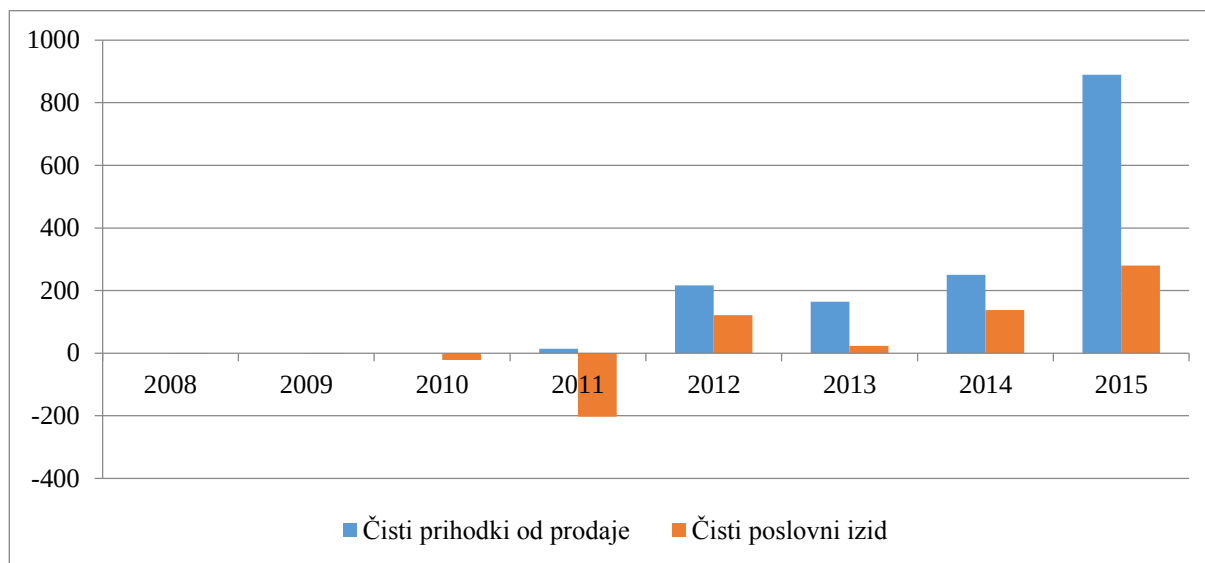
Slika 20: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja Euromedia med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: Euromedia naložbe d. o. o., Bilanca stanja, 2016; Euromedia naložbe d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

E-solventa s polnim nazivom »E-solventa Ljubljana, finance, svetovanje in posredovanje, d. o. o.« je družba z omejeno odgovornostjo, v sodni register vpisana 25. 3. 2008. Podjetje E-solventa nima spletne strani z javno dostopnimi podatki o ponudbi. Šele leta 2011 je podjetje ustvarilo svoje prve čiste prihodke od prodaje v znesku 13.800 EUR, najvišje prihodke od prodaje pa je ustvarilo zadnje proučevano obdobje v znesku 889.355 EUR. Do leta 2012 je podjetje poslovalo z izgubo. Najvišji čisti dobiček je podjetje ustvarilo leta 2015 v znesku 280.025 EUR. Število zaposlenih je skozi obdobje naraščalo, prav tako kapital in sredstva podjetja (Tabela 11). Slika 21 prikazuje zelo neenakomerno gibanje tako čistih prihodkov od prodaje kot čistega poslovnega izida (Slika 21).

Slika 21: Čisti prihodki od prodaje in čisti poslovni izid podjetja E-solventa med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po E-solventa Ljubljana d. o. o., Izkaz uspeha, 2016.

Tabela 11: Izbrani podatki o poslovanju podjetja E-solventa med letom 2007 in letom 2015

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičkonosn ost kapitala (v %)	Dobičkonosn ost sredstev (v %)
2008	7.399	7.399	0	-101	0,00	-1,37	-1,37
2009	6.531	87.231	0	-837	0,00	-12,02	-1,77
2010	-14.900	61.082	0	-21.431	0,00	-512,15	-28,90
2011	-217.110	8.102.486	13.800	-202.210	1,77	-174,31	-4,95
2012	-95.301	2.642.702	216.277	121.809	2,98	77,98	2,27
2013	-72.176	2.423.733	164.539	23.125	3,00	27,62	0,91
2014	65.420	5.485.079	250.814	137.595	3,00	4.073,27	3,48
2015	345.445	6.842.070	889.355	280.025	2,65	136,31	4,54
Povprečje	3.164	3.206.473	191.848	42.247	1,68	451,92	-3,22
Odklon	162.692	3.233.050	300.821	141.315	1,44	1.477,25	10,83
Minimum	-217.110	7.399	0	-202.210	0,00	-512,15	-28,90
Maksimum	345.445	8.102.486	889.355	280.025	2,98	4.073,27	4,54

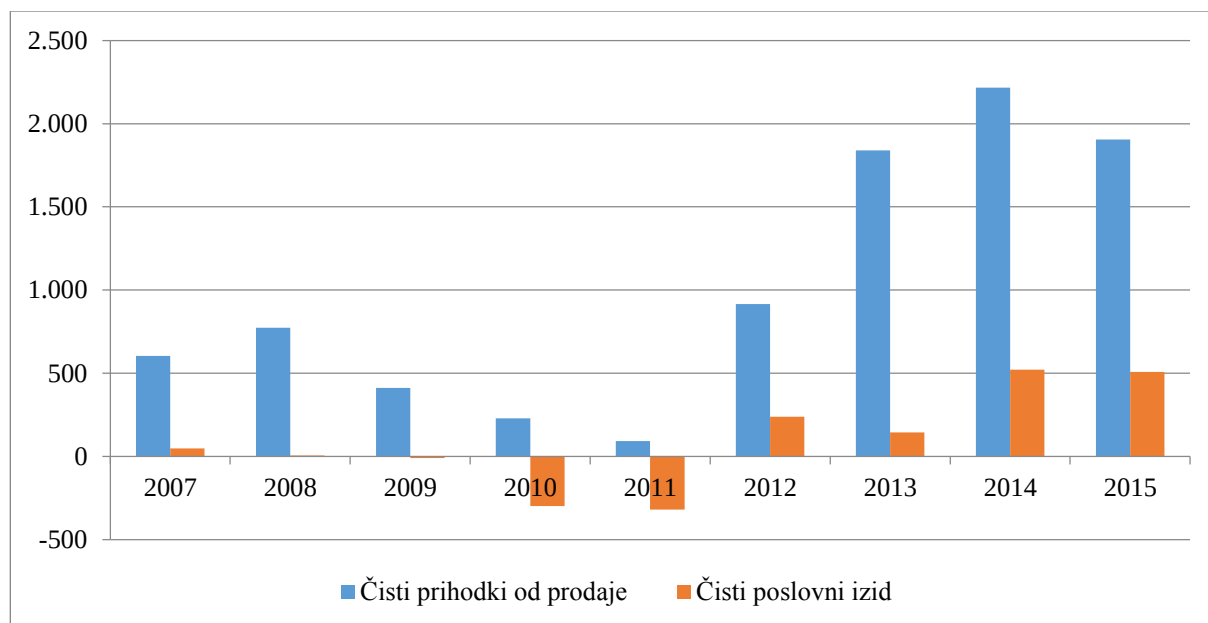
Vir podatkov: E-solventa Ljubljana d. o. o., Bilanca stanja, 2016; E-solventa Ljubljana d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

B in B fin s polnim nazivom »B in B fin, finance, svetovanje in posredovanje, d. o. o.« je družba z omejeno odgovornostjo, v sodni register vpisana 8. 11. 2004. Podjetje B in B fin uporabnikom ponuja možnost odkupa nezapadlih terjatev, ki imajo rok plačila do 120 dni (B

in B fin, 2016). Največje prihodke je ustvarilo v letu 2014 v znesku 2.215.696 EUR, najnižje pa v letu 2011 v višini 93.195 EUR. Največji čisti dobiček je doseglo leta 2014 v višini 522.352 EUR in največjo čisto izgubo v znesku 319.584 EUR leta 2011. Število zaposlenih in sredstva podjetja naraščata, medtem ko kapital zelo niha, a vseeno doseže svojo maksimalno vrednost v letu 2015, v vmesnem obdobju pa je kapitalsko zelo podhranjeno (Tabela 12).

Slika 22 prikazuje nihanje poslovnega izida med letom 2007 in 2013 (Slika 22).

Slika 22: Čisti prihodki od poslovanja in čisti poslovni izid podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po B in B fin d. o. o., Izkaz uspeha, 2016.

Tabela 12: Izbrani podatki o poslovanju podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičkonosnost kapitala (v %)	Dobičkonosnost sredstev (v %)
2007	128.386	2.671.048	603.924	48.130	2,00	46,13	2,60
2008	34.411	3.237.567	774.209	6.025	2,00	4,59	0,20
2009	126.182	2.604.576	412.149	-8.229	2,00	-6,32	-0,28
2010	-171.137	2.119.976	228.401	-297.319	2,00	-1.322,74	-12,59
2011	-490.721	1.614.836	93.195	-319.584	3,00	-96,57	-17,11
2012	-250.812	8.206.621	915.622	239.909	3,00	64,71	4,89
2013	-105.258	10.965.126	1.840.206	145.554	3,00	81,76	1,52
2014	41.709	12.477.513	2.215.696	522.352	3,60	335,02	4,46

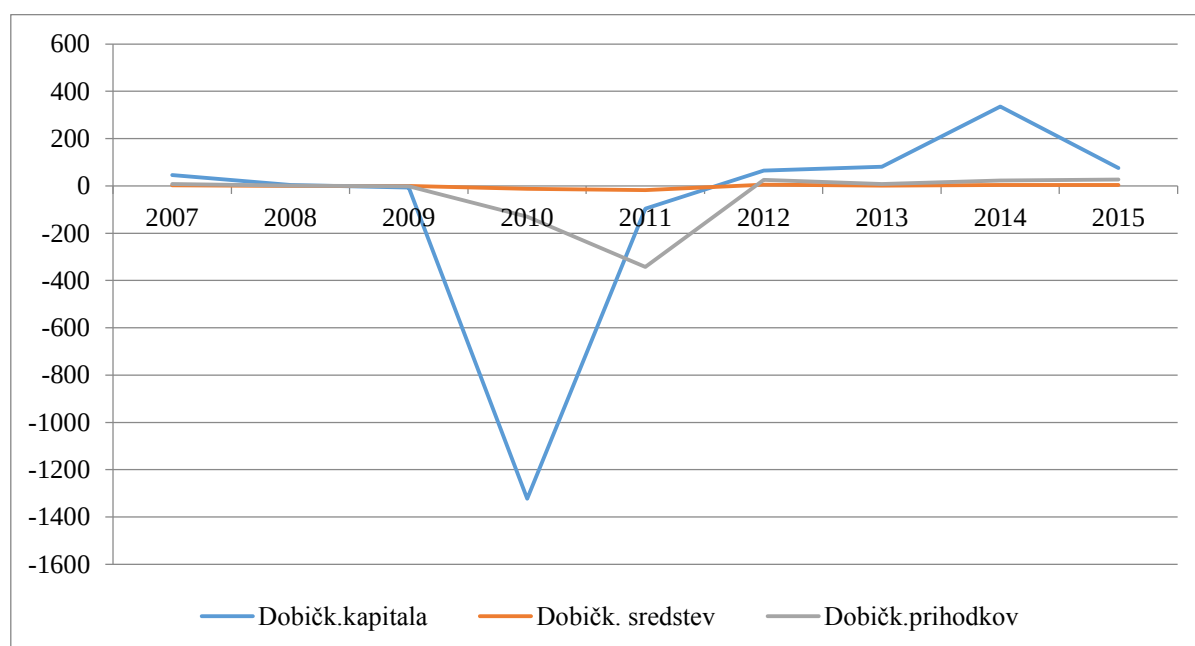
se nadaljuje

Tabela 12: Izbrani podatki o poslovanju podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015
(nad.)

Leto	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Število zaposlenih	Dobičkono snost kapitala (v %)	Dobičkonos nost sredstev (v %)
2015	925.323	15.589.152	1.905.616	508.229	4,00	75,72	3,62
Povprečje	26.454	6.609.602	998.780	93.896	2,73	-90,86	-1,41
Odklon	392.004	5.298.741	789.161	300.727	0,77	476,41	7,90
Minimum	-490.721	1.614.836	93.195	-319.584	2,00	-1.322,74	-17,11
Maksimum	925.323	15.589.152	2.215.696	522.352	4,00	335,02	4,89

Vir podatkov: B in B fin d. o. o., Bilanca stanja, 2016; B in B fin d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

Slika 23: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja B in B fin med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: B in B fin d. o. o., Bilanca stanja, 2016; B in B fin d. o. o., Izkaz uspeha, 2016; lastni izračuni.

5.4 Analiza poslovanja trga faktoringa od 2007 do 2015

Pri analizi slovenskega trga faktoringa se osredotočamo na poslovanje sedmih največjih podjetij za faktoring, in sicer S-factoring, Prva finančna agencija, KD invest, Pancom, Euromedia, E-solventa ter B in B fin. Štiri od teh podjetij so na slovenskem trgu prisotna že več kot 10 let, ostala pa ustanovljena po letu 2007 (Tabela 13).

Tabela 13: Podatki o poslovanju faktoring podjetij v letu 2015

Podjetje	Prihodki od prodaje (v EUR)	Delež (v %)	Sredstva (v EUR)	Delež (v %)	Število zaposlenih	Delež (v%)
B in B fin	1.905.616	20,01	15.589.152	17,35	4,00	3,56
E-solventa	889.355	9,34	6.842.070	7,61	2,65	2,36
Euromedia	493.270	5,18	2.067.964	2,30	8,46	7,52
KD invest	316.263	3,32	1.582.445	1,76	1,00	0,89
Pancom	417.379	4,38	1.192.195	1,33	2,00	1,78
Prva FA	3.111.021	32,66	30.690.306	34,15	32,14	28,58
S-factoring	622.106	6,53	27.005.274	30,05	11,87	10,55
Ostali	1.769.452	18,58	4.893.033	5,45	50,34	44,76
SKUPAJ	9.524.462	100,00	89.862.439	100,00	112,46	100,00

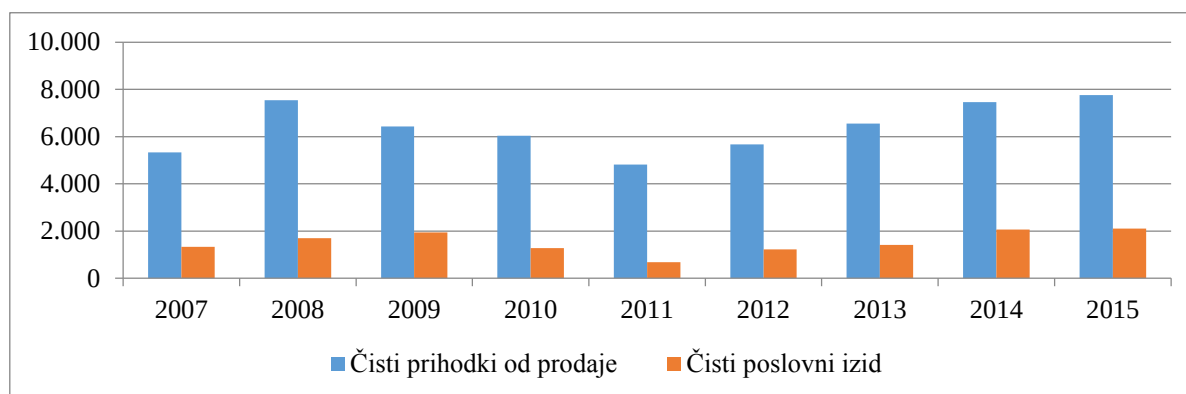
Vir podatkov: Priloga 2; Priloga 3; lastni izračuni.

Največji delež prihodkov od prodaje v celotnih prihodkih izbranih faktoring podjetij ustvarita podjetji B in B fin in Prva FA, in sicer skupaj 52 %, medtem ko največji delež sredstev obvladujeta podjetji Prva FA in S-factoring v višini 55 % (Tabela 13).

Izbranih sedem največjih faktoring podjetij je med letom 2007 in letom 2015 na letni ravni v povprečju ustvarilo 6.399.606 EUR čistih prihodkov od prodaje. Največ prihodkov od prodaje so podjetja ustvarila leta 2015 v višini 7.755.010 EUR. Največji dobiček ustvarijo v letu 2015 v znesku 2.107.831 EUR, najmanjšega pa v znesku 685.592 EUR leta 2011. Skozi celotno proučevano obdobje kapital, sredstva in število zaposlenih konstantno rastejo (Tabela 14).

Čisti poslovni izid po letu 2009 strmo pade, a po letu 2011 prične naraščati in doseže svojo največjo vrednost v letu 2015 (Slika 24).

Slika 24: Gibanje prihodkov od prodaje in čistega poslovnega izida izbranih podjetij med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po Priloga 5.

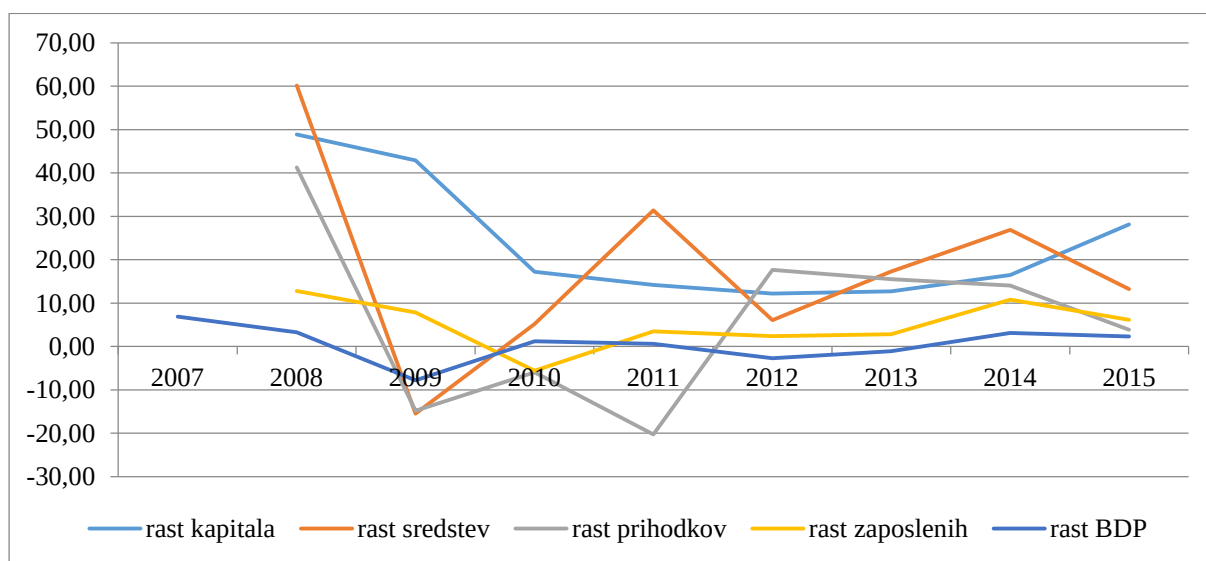
Tabela 14: Podatki o poslovanju izbranih faktoring podjetij med letom 2007 in letom 2015

	Kapital (v EUR)	Sredstva (v EUR)	Prihodki od prodaje (v EUR)	Čisti poslovni izid (v EUR)	Št. zaposlenih
2007	3.477.429	25.413.272	5.338.837	1.338.594	42,20
2008	5.176.860	40.705.996	7.542.748	1.700.337	47,60
2009	7.397.500	34.395.716	6.424.077	1.948.428	51,35
2010	8.672.129	36.194.353	6.040.907	1.274.951	48,50
2011	9.905.388	47.543.123	4.815.382	685.592	50,18
2012	11.116.991	50.439.929	5.666.215	1.218.917	51,37
2013	12.534.373	59.147.762	6.546.528	1.410.706	52,81
2014	14.604.611	75.046.158	7.466.747	2.070.236	58,53
2015	18.714.442	84.969.406	7.755.010	2.107.831	62,12
Povprečje	10.177.747	50.428.413	6.399.606	1.528.399	51,63
Odklon	4.728.664	19.568.483	1.037.207	468.446	5,88
Minimum	3.477.429	25.413.272	4.815.382	685.592	42,20
Maksimum	18.714.442	84.969.406	7.755.010	2.107.831	62,12

Vir podatkov: Priloga 4; Priloga 5; lastni izračuni.

Stopnje rasti izbranih faktoring podjetij kažejo, da sta bili stopnji rasti sredstev in prihodkov od prodaje enako kot stopnja rasti BDP v letu 2009 negativni. Stopnja rasti prihodkov je ta trend vzdrževala do leta 2011, med letom 2011 in letom 2013 pa se stopnje rasti počasi popravljajo. Po letu 2013 se stopnje rasti počasi umirijo skoraj v vseh postavkah z izjemo stopnje rasti kapitala, ki ima po tem letu naraščajoči trend (Slika 25).

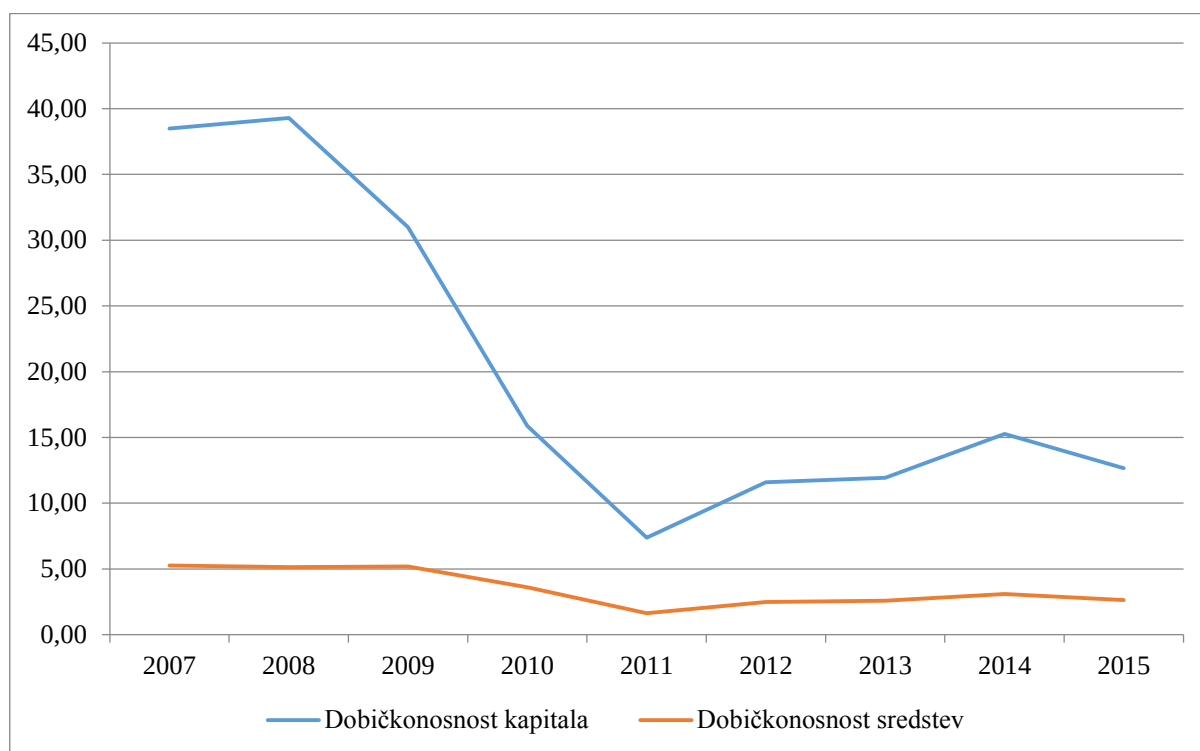
Slika 25: Rast izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo BDP med letom 2007 in letom 2015 (v %):



Vir podatkov: Priloga 4; Priloga 5; Statistični urad RS, Bruto domači proizvod, 2016; lastni izračuni.

Kazalnika dobičkonosnosti kapitala in sredstev izbranih faktoring podjetij pričneta s prihodom gospodarske krize 2008 padati, in sicer vse do leta 2011, ko sledi rast le-tega, medtem ko je kazalnik dobičkonosnosti sredstev dokaj stabilen skozi celotno proučevano obdobje (Slika 26).

Slika 26: Dobičkonosnost kapitala in sredstev izbranih faktoring podjetij med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: Priloga 4; Priloga 5; lastni izračuni.

Kot je bilo že rečeno v uvodu, nas zanimajo tudi povezave med določenimi spremenljivkami, pri čemer nam pomaga korelacijski koeficient.

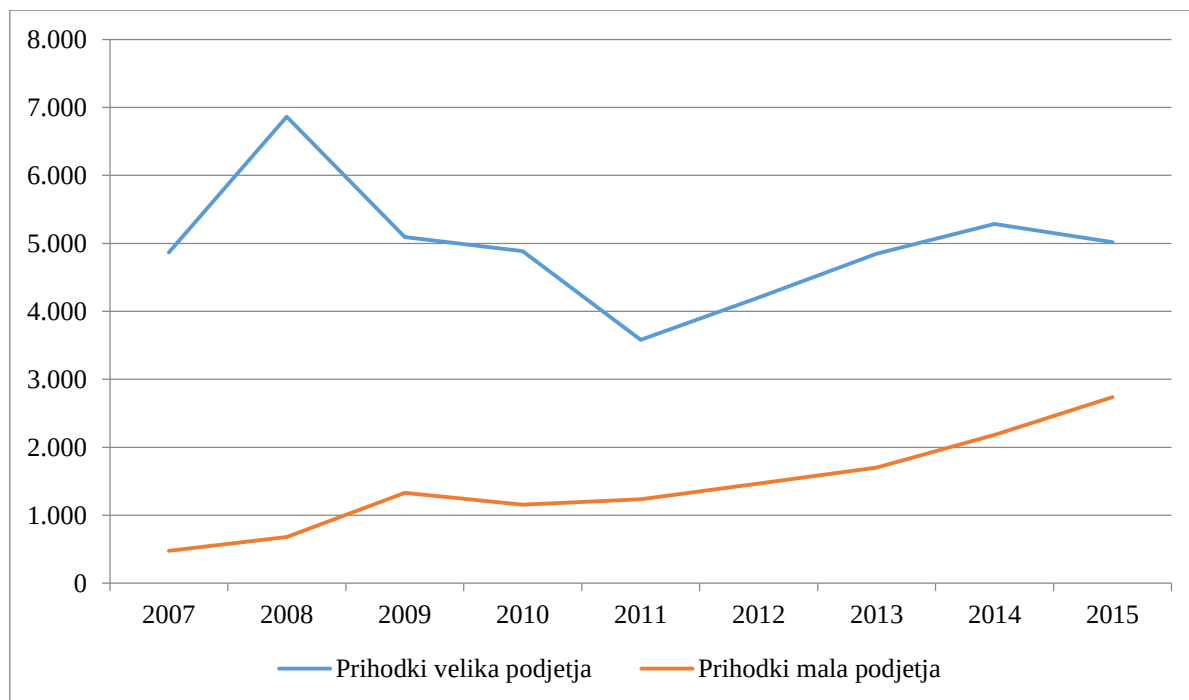
Ugotavljali smo povezavo med prihodki velikih podjetij (Prva FA in B in B fin) s prihodki malih podjetij (E-solventa, KD invest, Pancom, Euromedia in S-factoring) in povezavo med rastjo prihodkov izbranih faktoring podjetij z rastjo BDP-ja. V prvem primeru je povezava sicer negativna, saj znaša korelacijski koeficient $-0,16$, a lahko rečemo, da spremenljivki skoraj ne korelirata, saj se vrednost giblje okoli 0. V drugem primeru pa je povezava pozitivna z vrednostjo $0,44$, kar pomeni, da se je gospodarstvo gibalo v isti smeri kot rast prihodkov vzorca (Tabela 15).

Tabela 15: Gibanje prihodkov izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo BDP od leta 2007 do leta 2015

	Prihodki izbranih podjetij (v EUR)		Rast (v %)	
	Velika podjetja	Mala podjetja	Prihodki izbranih podjetij	BDP
2007	4.864.436	474.401		6,90
2008	6.861.607	681.141	41,28	3,30
2009	5.093.631	1.330.446	-14,83	-7,80
2010	4.884.151	1.156.756	-5,96	1,20
2011	3.579.551	1.235.831	-20,29	0,60
2012	4.200.893	1.465.322	17,67	-2,70
2013	4.846.279	1.700.249	15,54	-1,10
2014	5.287.130	2.179.617	14,06	3,10
2015	5.016.637	2.738.373	3,86	2,30
	Korelacijski koeficient	-0,16	Korelacijski koeficient	0,44

Vir podatkov: Priloga 5; Statistični urad RS, Bruto domači proizvod, 2016; lastni izračuni.

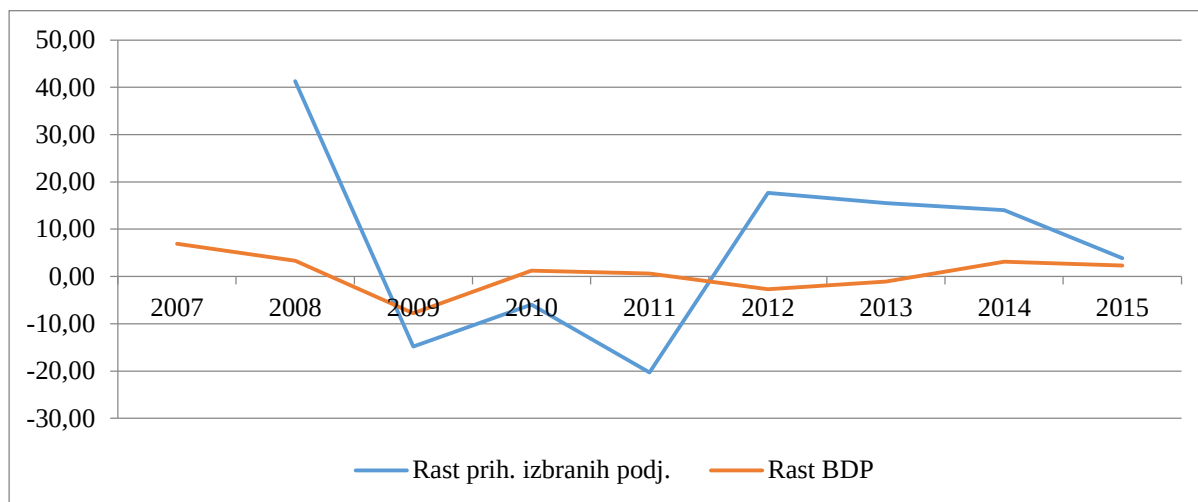
Slika 27: Prihodki velikih in malih izbranih faktoring podjetij med letom 2007 in letom 2015 (v 000 EUR)



Povzeto in prirejeno po Priloga 5.

Slika 28 lepo prikazuje, da je obdobje med letom 2008 in letom 2011 obdobje upadanja tako posla izbranih faktoring podjetij kot gospodarstva kot celote. Po letu 2011 sledi obdobje rasti prihodkov izbranih faktoring podjetij po našem mnenju zato, ker je plačilna stiska postala tako velika, da je postal faktoring nujen za zagotavljanje likvidnosti (Slika 28).

Slika 28: Rast prihodkov izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo BDP med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: Priloga 5; Statistični urad RS, Bruto domači proizvod, 2016; lastni izračuni.

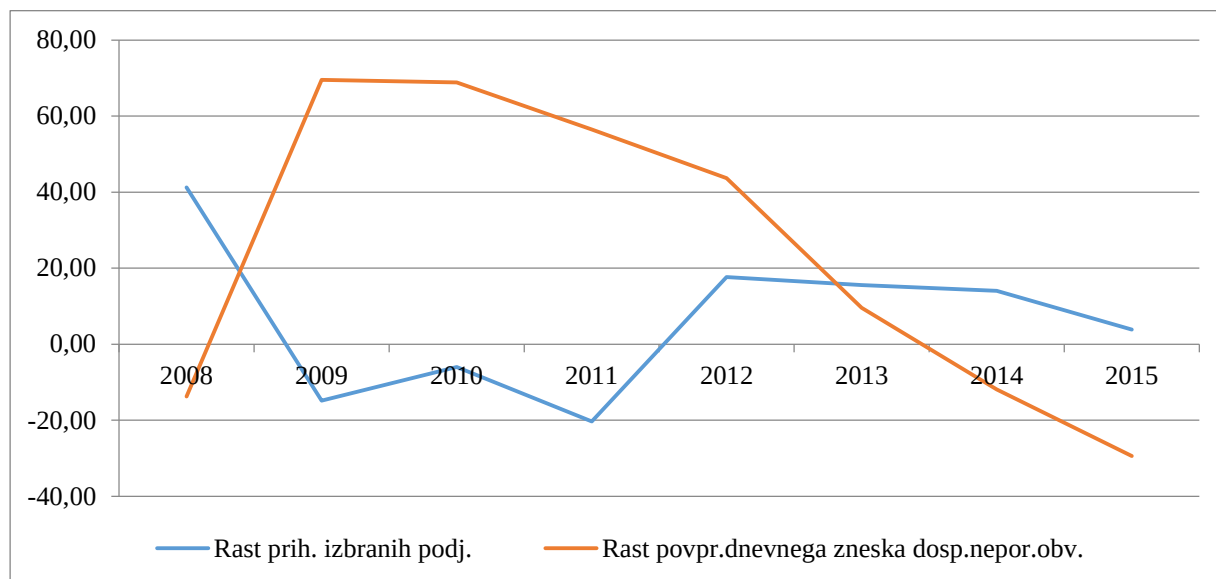
Tabela 16: Korel. koef. rasti prihodkov izbranih faktoring podjetij v primerjavi z rastjo povp. dnevnega zneska dospelih neporavnanih obv. od leta 2007 do leta 2015

	Rast prihodkov izbranih podjetij (v %)	Rast povprečnega dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti (v %)
2007		
2008	41,28	-13,73
2009	-14,83	69,57
2010	-5,96	68,85
2011	-20,29	56,52
2012	17,67	43,66
2013	15,54	9,55
2014	14,06	-11,85
2015	3,86	-29,41
	Korelacijski koeficient	-0,67

Vir podatkov: Priloga 5; AJ PES, povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti, 2016b; lastni izračuni.

Povezava med rastjo prihodkov vzorca in rastjo povprečnega dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti je negativna, kar pomeni, da z rastjo prihodkov od prodaje izbranih faktoring podjetij pada povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti (Tabela 16).

Slika 29: Primerjava rasti prihodkov izbranih faktoring podjetij z rastjo povp. dnevnega zneska dospelih neporavnanih obv. med letom 2007 in letom 2015 (v %)



Vir podatkov: Priloga 5; AJPES, povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti, 2016b; lastni izračuni.

5.5 Razprava

Prvo slovensko podjetje za faktoring, ki še danes posluje, je bilo ustanovljeno leta 1989, že v prvi polovici devetdesetih let pa je bilo v sodni register vpisanih še šest drugih podjetij z dejavnostjo faktoringa. Podjetja z dejavnostjo faktoringa so se tako ustanavljala med 1989 in 1995, nato pa znova med 2002 in 2012, ko je bila registrirana večina (18) podjetij za faktoring. Največ podjetij je bilo registriranih leta 2005. Števila registracij podjetij za faktoring tako ne moremo povezati z nastopom gospodarske krize 2008 ali s sprejetjem Zakona o preprečevanju zamud pri plačilih leta 2011/12, ampak kot posledico hitrega razvoja malega gospodarstva, ki ga je omogočala Slovenija s svojo liberalno politiko pri ustanavljanju novih podjetij oziroma kot proces drobljenja velikih podjetij.

Ali gospodarska kriza 2008 oz. sprejetje zakona (2011/12) vpliva na poslovanje slovenskega trga za faktoring ugotavljamo tudi z analizo finančnih podatkov. Prelom je opazen, in sicer v negativno smer leta 2008 in pozitivno leta 2011/2012, tako po poslovnem izidu kot po prihodkih od prodaje. Izbrana faktoring podjetja kot celota so v celotnem proučevanem obdobju poslovala z dobičkom, sicer s padcem le-tega v letu 2008 in nato z rastjo po letu 2011, ter ustvarila maksimalno vrednost v letu 2015, ko naj bi se gospodarska kriza počasi končala. Analiza poslovanja izbranih faktoring podjetij kaže, da gospodarska kriza ni tako prizadela izbrana mala faktoring podjetja (Euromedia, E-solventa, KD invest, Pancom in S-factoring), saj je njihov prihodek od prodaje konstantno naraščal skozi celotno proučevano obdobje, medtem ko je prihodek od prodaje izbranih velikih faktoring podjetij (Prva FA in B in B fin) od leta 2008 do leta 2011 strmo padel. Po letu 2011 izbrana velika faktoring podjetja

beležijo rast prihodkov od prodaje na račun padajočega povprečnega dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti. Rast prihodkov od prodaje izbranih faktoring podjetij in rast BDP pozitivno korelirata.

Po letu 2008 tako poslovanje slovenskega trga za faktoring glede na prejšnje leto upade, po letu 2011 pa znova počasi narašča, zato bi lahko ugibali o negativnem učinku gospodarske krize 2008 in pozitivnem učinku sprejetja zakona (2011/11). Številke govorijo, da je trend po letu 2008 zelo nestalen, zato je vpliv sprejetja zakona (2011/12) bolj vprašljiv, medtem ko gospodarska kriza 2008 visoko rast trga faktoringa rahlo upočasni, ne pa tudi ustavi. Po teh podatkih lahko sklepamo, da je z nastopom gospodarske krize leta 2008 upadlo povpraševanje po faktoringu. Učinek je zanimiv, saj bi sklepali ravno obratno; da bodo dobavitelji želeli svoje terjatve z nastopom gospodarske krize in večje gospodarske nestabilnosti zavarovati v večji in ne v manjši meri. V tej smeri bi bilo zanimivo raziskovati naprej ter na izbranih največjih primerih podjetij opraviti podrobnejše analize poslovanja, iz katerih bi bilo mogoče izluščiti dodatne dejavnike, ki so vplivali na upad njihovega poslovanja, ali pa raziskavo trga na uporabnikih faktoringa, s katero bi bilo mogoče izluščiti dejavnike odločitev za nakup storitve.

Pregled predstavitev dejavnosti faktoringa oz. svoje ponudbe s strani največjih slovenskih podjetij za faktoring daje enega možnih odgovorov na vprašanje povpraševanja. Kar tri od sedmih podjetij namreč nimajo spletne strani, na kateri bi predstavile svojo dejavnost in svojo ponudbo. Ker predstavlja spletni medij pomemben element promocije in je že v letu 2013 39 % svetovnih podjetij nameravalo na račun drugih kanalov povečati svoj proračun za digitalni marketing (RIS, 2013), lahko sklepamo, da slovenska podjetja za faktoring v ta promocijski kanal ne vlagajo dovolj sredstev, da bi bila storitev bolj prepoznana na slovenskem trgu. Na osnovi teh podatkov bi bilo tako prvo zanimivo vprašanje, ali slovenski uporabniki sploh poznajo ta instrument zavarovanja svojih terjatev.

SKLEP

Slovenija se uvršča med države, na katere je imela gospodarska kriza 2008 zaradi slabše razvitega finančnega sistema močnejši učinek. Pomembno vlogo na trgu so namreč igrale banke z zagotavljanjem dolžniških virov financiranja krajših ročnosti, ki so v času finančne krize beležili največji upad. Vpliv gospodarske krize na že tako ali tako visoko stopnjo plačilne nediscipline v Sloveniji je bil tako še toliko večji in tveganje podjetij, da njihove terjatve ne bodo poplačane, je bilo izjemno visoko. Od leta 2008 do leta 2013 smo tako na letni ravni beležili 20-odstotno rast pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi ter 50-odstotno rast dnevnega zneska dospelih neporavnanih obveznosti. Kljub tveganim okoliščinam pa v tem obdobju nismo beležili porasta povpraševanja po faktoringu kot enem od najsodobnejših načinov zavarovanja terjatev, temveč je gospodarska kriza nasprotno prinesla ravno upad dejavnosti.

Poslovanje sedmih največjih slovenskih podjetij za faktoring tako beleži rast do leta 2008, nato pa upad poslovanja, ki traja do leta 2011. Po letu 2011 izbrana faktoring podjetja rastejo tako po prihodkih od prodaje kot po poslovnem izidu in dosežejo maksimalne vrednosti v zadnjem opazovanem obdobju. Podatki s tem kažejo na nekoliko presenetljiv negativni učinek gospodarske krize 2008 na povpraševanje po faktoringu, za katerega bi s povečevanjem tveganih gospodarskih okoliščin ravno nasprotno predpostavljali rast. Ta se sicer deloma obnovi leta 2011/12, ko je sprejet Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih leta, zato lahko ugibamo o pozitivnem vplivu sprejetja zakona, vendar ga zaradi majhnosti sprememb z gotovostjo ne moremo potrditi. Nadaljnja vprašanja, ki se pri tem zastavljajo, zakaj torej slovenska podjetja v času povečanja tveganih poslovnih okoliščin ne posegajo po instrumentih zavarovanja terjatev, bi zahtevala podrobnejše raziskovanje vzrokov in stališč potencialnih uporabnikov do faktoringa. Ugibamo lahko, da faktoring kot instrument zavarovanja terjatev med slovenskimi uporabniki še ni dovolj poznan, da pomeni previsoke stroške ali pa da imajo uporabniki s storitvijo negativne izkušnje.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (2016a). *Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Arhiv
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (2016b). *Povprečni dnevni znesek dospelih neporavnanih obveznosti*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Arhiv.
3. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (2016c). *Povprečno število pravnih oseb z dospelimi neporavnanimi obveznostmi po dnevih zamude*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Statistike/Statistike_placilnega_prometa/Neporavnane_obveznosti/Arhiv.
4. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (2016d). *Število poslovnih subjektov z začetimi postopki zaradi insolventnosti*. Najdeno 8. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Uradne_objave/eObjave_v_postopkih_zaradi_insolventnosti/Arhiv
5. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (2016e). *Poslovni register Slovenije*. Najdeno 8. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/>.
6. Agofin sistemi d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=242004&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
7. Agofin sistemi d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=242004&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
8. Agofin sistemi d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=423321>.
9. B in B fin d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=165497&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
10. B in B fin d.o.o. (2016). *Factoring*. Najdeno 10. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.terjatve.si/podjetje/factoring.html>.
11. B in B fin d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=165497&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
12. B in B fin d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=326247>.

13. Banka Slovenije. (2009). *Poročilo o finančni stabilnosti*. Ljubljana: Banka Slovenije.
14. Bergant, Ž. (1993). Možnosti in omejitve izvenbilančnega financiranja podjetja. *Bančni vestnik: revija za denarništvo in bančništvo*, 42(9), 12-18.
15. Beson d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=323226>.
16. Bisnode d.o.o. (2016). *Podatki o poslovanju podjetij*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinInformator/Pages/Analizator/Analizator.aspx?Mode=GvinSI&App=GvinInformatorSI&Lang=sl-SI>.
17. Bizjak, Z. (1995). *Financiranje izvoza in uvoza podjetij s sistemom faktoring in forfaitinga*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. Bolarič, N. (2010). Faktoring, zdravilo za likvidnostne težave. *Finance*, 10(2), 22.
19. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2013). *Financial management: Theory & practice*. Cengage Learning.
20. B-solventa, Brinšek Urška s.p. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=163891&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
21. B-solventa, Brinšek Urška s.p. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=163891&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
22. B-solventa, Brinšek Urška s.p. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=323226>.
23. B-solventa d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=221590&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
24. B-solventa d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=221590&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
25. B-solventa d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=399013>.
26. Callender, J. (2006). *Factoring Fundamentals*. Washington: Dash Point Publications.
27. Converta d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=176310&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
28. Converta d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=176310&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.

29. Converta d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=341351>.
30. Diversis Fi d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=290927&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
31. Diversis Fi d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=290927&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
32. Diversis Fi d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=487342>.
33. Djokić, D. (2011). Verižno pobotanje. *Dnevi slovenskih pravnikov*, 7(6/7), 1124-1134.
34. E-solventa Ljubljana d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=221410&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
35. E-solventa Ljubljana d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=221410&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
36. E-solventa Ljubljana d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=398711>.
37. Euromedia naložbe d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=300185&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
38. Euromedia naložbe d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=300185&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
39. Euromedia naložbe d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=501128>.
40. Evropska komisija. (2014). *O evropskem gospodarstvu*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/economy_finance/explained/index_sl.htm.
41. F-factoring d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=181032&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
42. F-factoring d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=181032&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
43. F-factoring d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=347513>.

44. Finson Sonja Rigler s.p. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=137902&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
45. Finson Sonja Rigler s.p. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=137902&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
46. Finson Sonja Rigler s.p. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetje.asp?s=1&e=285174>.
47. Fokus faktoring d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=181315&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
48. Fokus faktoring d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=181315&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
49. Fokus faktoring d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=347945>.
50. Galič, M. (2013). *Uporaba ustreznih plačilnih instrumentov za zavarovanje plačil v praksi*. V: Turizem, izobraževanje in management: soustvarjanje uspešne poslovne prihodnosti, 4. znanstvena konferenca z mednarodno udeležbo, 24.-25. oktober 2013, Portorož, (str. 1176–1182). Koper: Založba Univerze na Primorskem.
51. Galič, M. (2014). *Kako zavarovati in izterjati plačilo terjatev do kupcev. Kako uspeti do leta 2020, konferenčni zbornik* (str. 203-210). Celje: Ekonomska šola.
52. Geafin d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=209539&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
53. Geafin d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=209539&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
54. Geafin d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=382827>.
55. Glavina, P., & Peterlin, J. (2007). *Rasti, biti finančno uspešen in hkrati zniževati dolgove*. Ljubljana: Logo Finance.
56. Goodhart, C. (2008). Liquidity risk management. *Banque de France Financial Stability Review*, 11, 39-44.
57. Gospodarska zbornica Slovenije, GZS (2012). *Plačilna nedisciplina. Vrh malega gospodarstva 2012*. Najdeno 01. julija 2016 na spletnem naslovu <https://vmg.gzs.si/vsebina/Arhiv/1-VMG-2012/Teme-vrha/Pla%C4%8Dilna-nedisciplina>.
58. Grossman, T., & Livingstone, J. L. (2009). *The portable MBA in finance and accounting*. New York: John Wiley & Sons.

59. Hafner, M., & Jagrič, T. (2013). Vpliv finančnih sistemov na učinke finančne krize. *IB revija*, 47(1), 19-27.
60. Hernandez Canovas, G., Mol Gomez Vaquez, A., & Koeter Kant, J. (2014). Legal and institutional determinants of factoring in SMEs: Empirical analysis across 25 European countries. V *Proceedings of Economics and Finance Conferences*, (str. 275-290). Dunaj: International Institute of Social and Economic Sciences.
61. Ho, C. H., Ouyang, L. Y., & Su, C. H. (2008). Optimal pricing, shipment and payment policy for an integrated supplier–buyer inventory model with two-part trade credit. *European Journal of Operational Research*, 187(2), 496-510.
62. Ilić, U., Ketler, M., & Tacol, T. (2013). Bančne garancije v postopkih zaradi insolventnosti. *Podjetje in delo: revija za gospodarsko, delovno in socialno pravo*, 39(8), 1298-1319.
63. Interfin, Klančnik Simona s.p. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu
<http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=29234&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
64. Interfin, Klančnik Simona s.p. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu
<http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=29234&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
65. Interfin, Klančnik Simona s.p. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetje.asp?s=1&e=46700>.
66. Interfinance, d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=341449>.
67. Inter Prudens d.o.o. (2016). V *Finančni slovar*. Najdeno 07. julija 2016 na spletnem naslovu <http://www.financnislovar.com/>.
68. Jaspis finančna agencija d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu
<http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=268058&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
69. Jaspis finančna agencija d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu
<http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=268058&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
70. Jaspis finančna agencija d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=455760>.
71. Juhart, M. (2013). Zavarovanje terjatev z vrednostnimi papirji. *Pravni letopis*, 13(12), 107-118.
72. Jurančič, S. (2006). *Metodološke spremembe merjenja cenovne in stroškovne konkurenčnosti*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.

73. Jurčič, D. (2006). Zaznavanje nevarnosti plačilne nesposobnosti. *Naše gospodarstvo*, 52(3/4), 135-139.
74. KD invest d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=177585&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
75. KD invest d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=177585&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
76. KD invest d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=343034>.
77. Klopčič, U. (2003). *Sinergije med finančnima instrumentoma faktoringa in zavarovanja terjatev*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
78. Kobler, L. (2008). *Factoring kot instrument kratkoročnega financiranja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
79. Kocbek, D. (2010). *Nelikvidnost in plačilna nedisciplina. V letu dni se je število podjetij, ki imajo problem s plačevanjem računov, povečalo za 14 odstotkov*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.mladina.si/52689/nelikvidnost-in-placilna-nedisciplina/>.
80. Komfis d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=67603&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
81. Komfis d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=67603&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
82. Komfis d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=170653>.
83. Kovačič, M., & Vehovar, U. (2012). V primežu sistemske korupcije. *KPK vestnik*, 2(15), 1–7.
84. Leksis, d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=277079&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
85. Leksis, d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=277079&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
86. Leksis, d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=468008>.
87. Lesprom d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=64133&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.

88. Lesprom d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=64133&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
89. Lesprom d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=164767>.
90. Mateja S. (2005). *Denar, priročnik za zadolževanje malih in srednjih podjetij ter samostojnih podjetnikov*. Lesce: Legat.
91. Mensa d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=140970&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
92. Mensa d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=140970&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
93. Mensa d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=289139>.
94. Mihelič, M. (2008). Plačilna nedisciplina zavira vso Evropo: posvet OZS z mednarodno udeležbo o plačilni nedisciplini. *Obrtnik*, 37(9), 8-9.
95. Ministrstvo za finance, MF (2015). Predlog EVA: 2012-1611-0110. *Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o preprečevanju zamud pri plačilih*. Ljubljana: Ministrstvo za finance.
96. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, MGRT (2016). *Factoring*. Najdeno 8. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.podjetniski-portal.si/izdelki-in-storitve/viri-financiranja/Factoring>.
97. Ministrstvo za javno upravo, MJU (2016). *Drugje nerazvrščene dejavnosti finančnih storitev, razen zavarovalništva in dejavnosti pokojninskih skladov (64.990)*. Najdeno 8. junija 2016 na spletnem naslovu <http://evem.gov.si/info/dejavnosti/dejavnost/13114/prikaziDejavnost/>.
98. Mramor, D. (2003). *Uvod v poslovne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
99. Navodilo za izvajanje Sklepa o poročanju podatkov za namene statistike finančnih računov. *Uradni list RS* št. 106/13.
100. Nova Kreditna banka Maribor d.d. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=190220>.
101. Odlok o strategiji upravljanja kapitalskih naložb države. *Uradni list RS* št. 53/15.
102. Orehek, N. (2012). Kdaj se izvrši plačilo na osnovi cesije. *Strokovni vestnik za računovodsko svetovanje z vprašanji in odgovori*, 20 (10), 5-6.
103. Organisation for Economic Co-Operation and Development, OECD (2009). *The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses*. Najdeno 07. julija 2016 na spletnem naslovu <https://www.oecd.org/cfe/smes/43183090.pdf>.

104. Pancom, d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=71699&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
105. Pancom, d.o.o. (2016). *Factoring*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.pancom.si/index.php/factoring>.
106. Pancom, d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=71699&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
107. Pancom, d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=177596>.
108. Peterlin, J. (2003). *Finančna tveganja in vrednost podjetja*. Koper: Fakulteta za management.
109. Petovar, M., Lendero, K., Planinšič, D., & Jugovec, T. (2015). *Analiza podjetij v stečaju, prisilni poravnavi ter preventivnem finančnem prestrukturiranju*. Ljubljana: Coface Slovenija
110. Pravilnik o izvajanju Zakona o davku na dodano vrednost. *Uradni list RS* št. 141/06, 52/07, 120/07, 21/08, 123/08, 105/09, 27/10, 104/10, 110/10, 82/11, 106/11, 108/11, 102/12, 54/13, 85/14, 95/14 in 39/16.
111. Prva finančna agencija d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=173101&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
112. Prva finančna agencija d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=173101&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
113. Prva finančna agencija d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=336265>.
114. Prva finančna agencija d.o.o. (2016). *Storitve na domačem trgu – factoring*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.prvafina.si/storitvedomace/index.html>.
115. Prvi faktor d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=89571&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
116. Prvi faktor d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=89571&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
117. Prvi faktor d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=206481>.

118. Rakovec, O. (2009). Obvladovanje terjatev. Znanje: teorija in praksa. *Zbornik 6. študentske konference Fakultete za management Koper, 18.-20. november 2009* (str. 789–794). Koper, Celje, Škofja Loka: Fakulteta za Management
119. Ramage, S. (2009). *Fraud Investigation: Criminal Procedure and Investigation*. New York: iUniverse.
120. Rating d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=49922&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
121. Rating d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=49922&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
122. Rating d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=139976>.
123. Robnik, L. (2007). *Priročnik za učinkovito izterjavo in zavarovanje terjatev in dolgov*. Maribor: Grunf.
124. Ross, S. A., Westerfield, R., Jaffe, J. F., & Roberts, G. S. (2005). *Corporate finance*. Toronto: McGraw-Hill.
125. S-factoring d.d. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=209364&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
126. S-factoring d.d. (2016). *Faktoring - financiranje podjetja*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.s-factoring.si/faktoring-produkti>.
127. S-factoring d.d. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=209364&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
128. S-factoring d.d. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=383405>.
129. Slovenska knjiga d.o.o. (2016). *Seznam faktoring podjetij*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.pirs.si/Search/Subjects/9c2a2d32-a1fa-4f28-83d0-85b8b8a5d6e2?page=1&sort=0>.
130. Slovenski računovodski standard 5 (2016). *Terjatve*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
131. Solis, d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=288425>.
132. Statistični urad Republike Slovenije, SURS (2016). *Bruto domači proizvod*. Najdeno 02. septembra 2016 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/viewplus.asp?ma=H236S&ti=&path=../Database/Hitre_Repozitorij/&lang=2.
133. Stupica, M. (2005). *Zadolževanje malih in srednjih podjetij ter samostojnih podjetnikov*. Lesce: Legat.
134. Šuštar, B. (1999). Faktoring in odkup terjatev. *Gospodarski vestnik*, 48(25), 73-75.

135. Taleb, N. N., Goldstein, D. G., & Spitznagel, M. W. (2009). The six mistakes executives make in risk management. *Harvard Business Review*, 87(10), 78-81.
136. Turk, I., & Melavc, D. (2001). *Praktikum za računovodstvo z rešitvami*. Kranj: Moderna organizacija.
137. Vihor d.o.o. (2016). *Bilanca stanja*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=82509&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI>.
138. Vihor d.o.o. (2016). *Izkaz uspeha*. Najdeno 13. junija na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinFipo/Pages/Company.aspx?CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyId=82509&App=GvinFipo2012SI&Mode=GvinSI&Lang=sl-SI&CompanyDetailSubType=Profit>.
139. Vihor d.o.o. (2016). *Osnovni podatki o subjektu*. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/prs/podjetjeSRG.asp?s=1&e=194365>.
140. Vodlan, M. (2010). Plačilna nedisciplina in upravljanje s terjatvami do kupcev v Sloveniji. *Zbornik 7. festivala raziskovanja ekonomije in managementa 2.–3. december 2010 · Koper – Celje – Škofja Loka* (str. 353-543). Koper: Fakulteta za management.
141. Volk, D., & Ivanjko, Š. (2012). *Zavarovanje terjatev, instrumenti zavarovanja terjatev ter izterjava zapadlih terjatev*. Ljubljana: Planet GV.
142. Volk, D., & Zadavec, B. (2009). *Zavarovanje plačil in terjatev*. Ljubljana: Planet GV.
143. Vrenčur, R. (2009). Pravna razmerja pri poroštvi. *Zbornik Pravne fakultete Univerze v Mariboru*, 5(1), 35-57.
144. Zakon o bančništvu (ZBan-2). *Uradni list RS* št. 25/15.
145. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP). *Uradni list RS* št. 13/14 – uradno prečiščeno besedilo in 10/15 – popr.
146. Zakon o finančnem poslovanju podjetij (ZFPPod). *Uradni list RS* št. 54/99, 110/99, 93/02 – odl. US, 117/06 – ZDDPO-2, 31/07, 33/07 – ZSReg-B, 58/07 – odl. US in 126/07 – ZFPPIPP.
147. Zakon o izvršbi in zavarovanju (ZIZ). *Uradni list RS* št. 3/07 – uradno prečiščeno besedilo, 93/07, 37/08 – ZST-1, 45/08 – ZArbit, 28/09, 51/10, 26/11, 17/13 – odl. US, 45/14 – odl. US, 53/14, 58/14 – odl. US, 54/15 in 76/15 – odl. US.
148. Zakon o plačilnih storitvah in sistemih (ZPlaSS). *Uradni list RS* št. 58/09, 34/10, 9/11, 32/12, 81/15 in 47/16.
149. Zakon o predpisani obrestni meri zamudnih obresti (ZPOMZO-1). *Uradni list RS* št. 11/07 – uradno prečiščeno besedilo.
150. Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (ZPPDFT). *Uradni list RS* št. 60/07, 19/10, 77/11, 108/12 – ZIS-E in 19/14.
151. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP). *Uradni list RS* št. 18/11.
152. Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZPreZP-1). *Uradni list RS* št. 57/12.
153. Zakon o spremembah Zakona o plačilnih storitvah in sistemih (ZPlaSS-D). *Uradni list RS* št. 81/15.
154. Zakon o zavarovalništvu (ZZavar-1). *Uradni list RS* št. 93/15.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Osnovni podatki o subjektih	1
Priloga 2: Bilanca stanja faktoring podjetij	2
Priloga 3: Izkaz uspeha faktoring podjetij.....	3
Priloga 4: Bilanca stanja izbranih faktoring podjetij.....	4
Priloga 5: Izkaz uspeha izbranih faktoring podjetij	5

PRILOGA 1: Osnovni podatki o subjektih

Agofin sistemi d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; B in B fin d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Beson d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; B-solventa, Brinšek Urška s.p., Osnovni podatki o subjektu, 2016; B-solventa d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Converta d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Diversis Fi d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; E-solventa Ljubljana d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Euromedia naložbe d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; F-factoring d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Finson Sonja Rigler s.p., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Fokus factoring d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Geafin d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Interfin, Klančnik Simona s.p., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Interfinance, d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Jaspis finančna agencija d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; KD invest d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Komfis d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Leksis, d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Lesprom d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Mensa d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Nova Kreditna banka Maribor d.d., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Pancom, d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Prva finančna agencija d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Prvi faktor d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Rating d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; S-factoring d.d., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Solis, d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016; Vihor d.o.o., Osnovni podatki o subjektu, 2016.

PRILOGA 2: Bilanca stanja faktoring podjetij

Agofin sistemi d.o.o., Bilanca stanja, 2016; B in B fin d.o.o., Bilanca stanja, 2016; B-solventa, Brinšek Urška s.p., Bilanca stanja, 2016; B-solventa d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Converta d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Diversis Fi d.o.o., Bilanca stanja, 2016; E-solventa Ljubljana d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Euromedia naložbe d.o.o., Bilanca stanja, 2016; F-factoring d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Finson Sonja Rigler s.p., Bilanca stanja, 2016; Fokus faktoring d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Geafin d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Interfin, Klančnik Simona s.p., Bilanca stanja, 2016; Jaspis finančna agencija d.o.o., Bilanca stanja, 2016; KD invest d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Komfis d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Leksis, d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Lesprom d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Mensa d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Pancom, d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Prva finančna agencija d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Prvi faktor d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Rating d.o.o., Bilanca stanja, 2016; S-factoring d.d., Bilanca stanja, 2016; Solis, d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Vihor d.o.o., Bilanca stanja, 2016.

PRILOGA 3: Izkaz uspeha faktoring podjetij

Agofin sistemi d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; B in B fin d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; B-solventa, Brinšek Urška s.p., Izkaz uspeha, 2016; B-solventa d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Converta d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Diversis Fi d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; E-solventa Ljubljana d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Euromedia naložbe d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; F-factoring d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Finson Sonja Rigler s.p., Izkaz uspeha, 2016; Fokus faktoring d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Geafin d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Interfin, Klančnik Simona s.p., Izkaz uspeha, 2016; Jaspis finančna agencija d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; KD invest d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Komfis d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Leksis, d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Lesprom d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Mensa d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Pancom, d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Prva finančna agencija d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Prvi faktor d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Rating d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; S-factoring d.d., Izkaz uspeha, 2016; Solis, d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Vihor d.o.o., Izkaz uspeha, 2016.

PRILOGA 4: Bilanca stanja izbranih faktoring podjetij

B in B fin d.o.o., Bilanca stanja, 2016; E-solventa Ljubljana d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Euromedia naložbe d.o.o., Bilanca stanja, 2016; KD invest d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Pancom, d.o.o., Bilanca stanja, 2016; Prva finančna agencija d.o.o., Bilanca stanja, 2016; S-factoring d.d., Bilanca stanja, 2016.

PRILOGA 5: Izkaz uspeha izbranih faktoring podjetij

B in B fin d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; E-solventa Ljubljana d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Euromedia naložbe d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; KD invest d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Pancom, d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; Prva finančna agencija d.o.o., Izkaz uspeha, 2016; S-factoring d.d., Izkaz uspeha, 2016.