

Objavljeno
21. oktober 2019 12.00Posodobljeno
21. oktober 2019 12.00

Factoring: v sedmih letih se je obseg te dejavnosti več kot podvojil, na 2,7 bilijona evrov na mednarodni ravni.



Peter Mulroy, generalni sekretar FCI, pričakuje, da bo njegova organizacija v Sloveniji kmalu imela pet članic.
Foto Roman Šipić



Damjan Viršek



Factoring – odkup terjatev pred njihovo zapadlostjo – je dejavnost, ki je v svetovnem merilu v zadnjih sedmih letih več kot podvojila svoj obseg. Zdi se, da je dovolj privlačna, da vanjo vstopajo tako tradicionalne banke kot fintechi – razmeroma novi igralci na finančnem polju.

»Leta 2012 je bilo faktoringa za 1,3 bilijona evrov, zdaj ga je za 2,7 bilijona evrov. Evropska unija je največji trg na svetu, obsega približno 60 odstotkov vsega faktoringa. Dejavnost je zrela, ponudniki vedo, kako oblikovati produkt, da je zanje varen in ugoden za stranke. Stopnja nepoplačila posla je v faktoringu v EU, na primer, štirikrat nižja, kot je pri klasičnih bančnih kreditih,« je v pogovoru za *Delo* povedal Peter Mulroy, generalni sekretar FCI (Factors Chain International), mednarodne mreže ponudnikov faktoringa s sedežem na Nizozemskem.

FCI povezuje več kot 400 faktorinških družb in 90 držav, v Sloveniji sta to A. B. S. Factoring, Prva finančna agencija in banka UniCredit. »Do poletja prihodnje leto bomo pri vas najbrž imeli pet članov,« se je pohvalil sogovornik, ki je pred časom Slovenijo obiskal tudi zato, da bi finančnim posrednikom pojasnil, kje vidi prednosti faktoringa.

Zakaj niste bili v Sloveniji že prej aktivnejši?

Težko odgovorim, ker je to moje prvo potovanje sem. Generalni sekretar združenja sem od leta 2013 in v obdobju po finančni krizi se je faktoring še posebno na širšem območju Balkana soočal s kar nekaj izzivi, in to je zmanjšalo pripravljenost bank, da bi prevzele ta tveganja.

V čem je privlačnost faktoringa zdaj?

No, na primer za banke tudi to, da faktorinški posli pogosto zahtevajo manj regulatornega kapitala. Če banke dajejo klasična posojila, jim centralna banka predpiše, koliko obveznih rezerv in kapitala morajo pripraviti. Tradicionalno je to bilo osem odstotkov glede na bilančno vsoto, po finančni krizi pa je precej več. Pri faktoringu pa gre za odkup terjatve – prodajalec terjatve je dobavil neko realno blago ali opravil storitev. S posredovanjem faktorja pridobi predčasno plačilo v denarju, torej financiranje svojega obratnega kapitala. Faktor pa potem zahteva plačilo od kupca. Za banko to lahko pomeni tudi razpršitev tveganja – ne posodi denarja eni veliki stranki, ampak terja plačilo od več manjših dolžnikov, pri čemer se zmanjša tudi tveganje, da ti propadejo oziroma da ne plačajo. Mnoge velike mednarodne banke – na tem mestu jih sicer ne morem imenovati – svoje stranke, ki želijo posojilo, prav zato velikokrat vprašajo, zakaj se raje ne odločijo za program odkupa terjatev.

Sicer pa je faktoring še posebno priljubljen v malih in srednjih podjetjih. Zakaj?

Zgodovinsko je bil faktoring dejavnost, ki je rasla skupaj z malimi in srednjimi podjetji. Ta imajo pogosto precej omejen dostop do bančnih posojil, ker so za banke lahko preveč tvegana. Pri faktoringu, ki je odkup terjateve na podlagi že izpeljanega realnega posla, se tveganje prerazporedi. Odkup terjatev za mala in srednja podjetja je zato idealen model za unovčenje njihovega dela, s katerim lahko naprej financirajo svoj obratni kapital. Mala in srednja podjetja so hrbtenica vsakega gospodarstva, zato so vlade in regulatorji zelo zainteresirani, da se jim olajša dostop do kapitala. To je pomembno tudi na mednarodni ravni, razvojne banke, kot so EBRD ali Svetovna banka, pa faktoring zelo podpirajo.

Velika podjetja pa niso tipične stranke faktorinških hiš?

V smislu, da bi potrebovala obratni kapital, gotovo ne, saj so jim zaradi velikosti široko odprta vrata pri vseh bankah. Je pa zanimiv drug vidik, ki so ga predvsem velike delniške družbe prepoznale že pred časom. Faktoring omogoča, da terjatve v bilanci zamenjaš za denar. S tem se izboljša finančna slika podjetja in njegova ocena kreditnega tveganja se tudi lahko izboljša. Velike korporacije si lahko torej hkrati s tem, ko pridobijo obratni kapital s prodajo terjatev, znižajo tudi stroške financiranja pri pridobivanju financiranja za svoje dolgoročne razvojne projekte, saj si denar pri bankah ali na trgu lahko izposodijo po nižji obrestni meri.

Kateri so glavni dejavniki, ki pospešujejo rast faktoringa?

Eden je gotovo pogled, da je faktoring stabilen in varen način financiranja podjetij ter njihovega obratnega kapitala. V finančni krizi so vlade storile marsikaj, da so sanirale in okrepile bančni sistem, hkrati s tem pa je pomembno tudi omrežje, ki krepí mala in srednja podjetja, saj so hrbtenica gospodarstva in generator prihodnje rasti. Drugi dejavnik je tveganje. Danes tudi pri regulatorjih finančnih trgov velja konsenz, da je odkupovanje terjatev varen način za financiranje realnega gospodarstva.

Se ne bojite, da bo zaradi upočasnjevanja rasti mednarodne trgovine upadel tudi obseg faktoringa?

Globalne trgovinske vojne so vsekakor problem, in če se tveganja povečajo, to lahko vpliva tudi na obseg dobavljanja na odprt račun v mednarodni trgovini, ki postaja vse bolj priljubljen prav zaradi vpletenosti faktoringa. Naša mednarodna mreža, na primer, omogoča, da slovenski izvoznik v Južno Afriko svojo fakturo unovči pri slovenskem faktorju. Ta prenese terjatev na partnerja v Južni Afriki, ki ima v lokalnem pravem okolju veliko več možnosti, da terjatev brez zapletov tudi izterja. Ta princip je pogosto tudi cenovno ugodnejši od sicer uveljavljenih akreditivov, ki jih podjetja uporabljajo v poslovanju z manj znanimi partnerji v bolj tveganih državah.

Kako pa se faktoring »spopada« z digitalizacijo?

No, tudi tradicionalne faktorinške družbe so tehnološko zelo napredne, pa vendar morajo biti pozorne na nove koncepte ponudbe, ki jih izvajajo tako imenovani fintechi. Nekatere digitalne platforme se osredotočajo na čim bolj avtomatizirano obdelavo faktur, stranke najdejo dobesedno na cesti s pomočjo njihovega pametnega telefona. Njihove terjatve odkupijo, ne da bi jih kdajkoli srečali, tudi diskont fakture je mogoče opraviti prek pametne naprave. Tak postopek je lahko zelo hiter, zato se tudi klasični faktorji srečujejo s pričakovani strank, ki bi svoj denar rade dobile v 24 urah. Te spremembe so zelo hitre, na prvi pogled za stranke privlačne. Vprašanje pa je, kako so v resnici obravnavana tveganja. Fintechi razvijajo svoj poslovni model na podlagi algoritmov umetne inteligence, ki lahko obdelujejo zelo velike količine podatkov. To je tveganje, hkrati pa tudi izziv.

60
odstotkov
vsega
faktoringa
opravijo
podjetja v
Evropski
uniji

Factoring je
idealni način za
financiranje
obratnega
kapitala malih
in srednjih
podjetij.