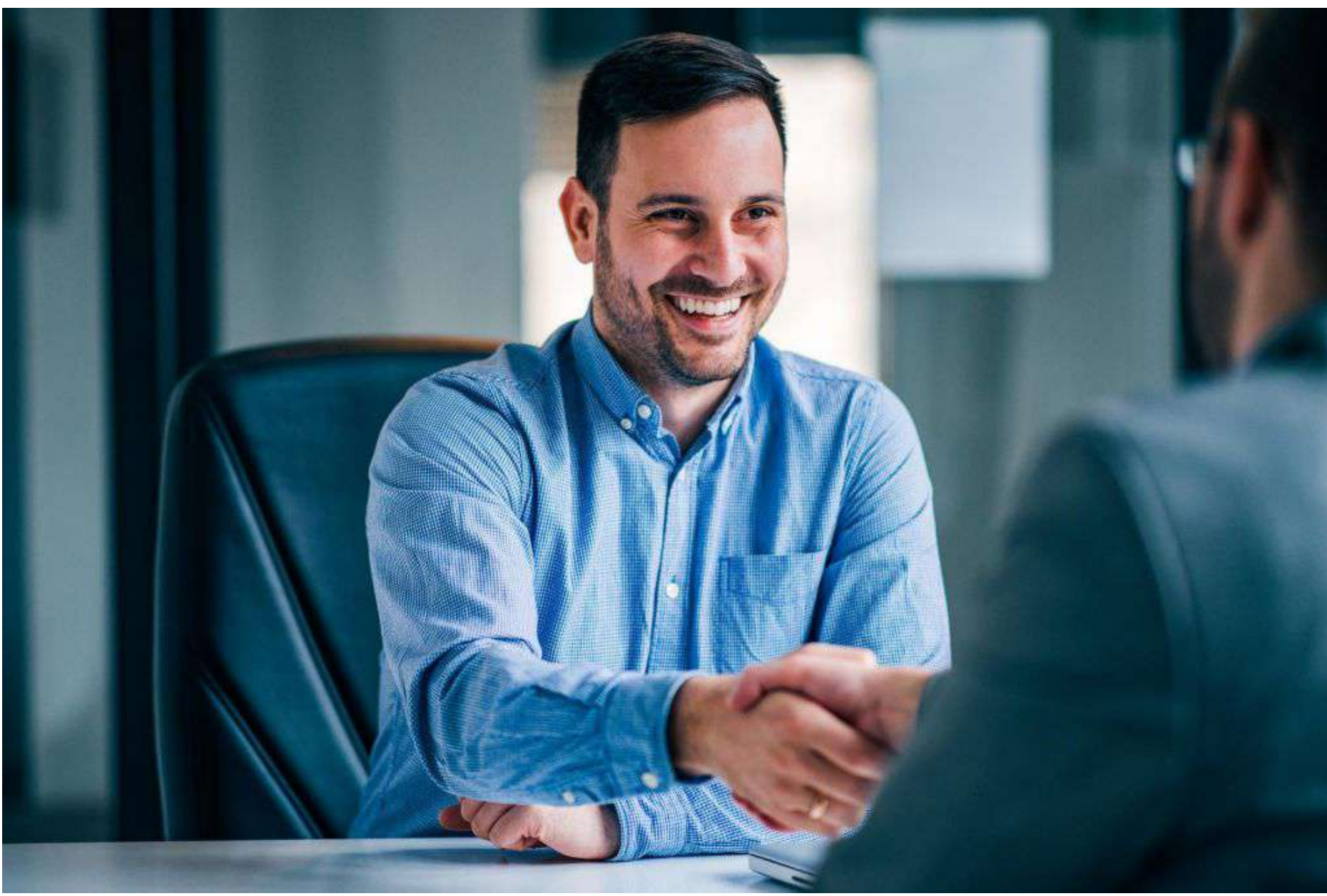


Factoring kot instrument zagotavljanja trajne likvidnosti

Objavljeno
16. april 2020 10.15

Posodobljeno
16. april 2020 10.16

Slovenski faktorji bodo tudi v prihodnje pomembni partnerji slovenskih podjetij



Podjetniki so danes bolj zainteresirani za storitve faktoringa kot pred nekaj leti. FOTO: Getty Images/istockphoto



Stalna likvidnost in varnost poslovanja sta za vsako podjetje ključni. Tudi faktorji so lahko pomemben dejavnik uspešne rešitve neugodnega likvidnostnega položaja, v katerem so se že ali se bodo v prihodnjih mesecih znašla slovenska podjetja. Pri tem ne gre za reševanje zapadlih terjatev, temveč za redne odstopne, financiranje terjatev, izdanih računov takoj po dobavi blaga domačim in tujim kupcem. V Sloveniji deluje okoli 20 ponudnikov faktorinških storitev, pri čemer je več kot polovica v zasebni lasti, prav tako pa factoring oz. odkupe terjatev zagotavljajo nekatere poslovne banke oz. faktorji v lastništvu bank.

Factoring je sodoben finančni instrument, ki ga uporabljajo uspešna podjetja za zaščito pred tveganji neplačila, izboljšanje likvidnosti, lažje planiranje denarnega toka, zmanjšanje stroškov administracije, unovčevanje in izterjave, izboljšanje strukture bilance, finančnih kazalnikov, bonitete, posledično tudi zvišanje bančnih limitov ter si tako zagotovijo finančna sredstva za hitrejšo rast in povečevanje dobička. Faktorinške družbe imajo običajno razvite odlične faktorinške platforme oz. programe, ki jim omogočajo zanesljivost, ažurnost in učinkovitost, zaradi česar sta factoring in z njim povezano dnevno upravljanje portfelja za kupce dokaj enostavna.

Slovenski faktorji ocenjujejo, da bodo v prihodnjih mesecih pri plačilih kupcev zamude, kar bo negativno vplivalo na denarni tok podjetij, prav tako se bo povečala verjetnost insolvenčnih postopkov, ki za dobavitelja prav tako lahko pomenijo izgubo denarja.

Factoring omogoča, da odstopnik pride do denarja v 24 urah po izdaji fakture, to pomeni, da lahko svoje poslovanje/likvidnost dnevno načrtuje.

Factoring v EU zajema več kot 11 % BDP, medtem ko je faktorinški trg v Sloveniji za leto 2020 ocenjen na dve milijardi EUR oz. približno 4 % BDP. Poudariti je treba, da so Nemčija, Italija, Avstrija, Francija, Hrvaška in druge države EU, ki so najpomembnejši trgi za slovenske izvoznike, faktorinško visoko razvite in podjetja ta produkt verjetno uporabljajo ali ga vsaj zelo dobro poznajo in praviloma nimajo nobenih zadržkov, če ga uporabljajo njihovi dobavitelji. Na tem mestu velja poudariti, da je prav zaradi navedenih dejstev strah pri nekaterih slovenskih podjetjih, da bodo njihovi kupci zaradi uporabe storitve faktoringa dobili občutek dobaviteljeve manjše likvidnosti ali previsoke marže, povsem odveč.

V skupini slovenskih zasebnih faktorjev, ki jo sestavljajo A.B.S. Factoring, Agencija za pospeševanje likvidnosti, Aleja Finance, Interfinance, Polfin, Pro-Focus in Prva finančna agencija, ki so zagotovo reprezentativni za dejavnost faktoringa v Sloveniji, se pogoji faktoringa gibljejo v povprečju med 0,4 in 1 % na mesec na vrednost fakture. Pogoji so odvisni od bonitete odstopnika, bonitete kupca, obsega sodelovanja, plačilnih rokov in predvsem tudi od tipa faktoringa (regresni/neregresni). V prejšnji gospodarski krizi so faktorji upravičili zaupanje svojih strank, partnerjev in nosili veliko soodgovornost uspešnega reševanja slovenskega podjetništva, gospodarstva. Slovenski ponudniki faktoringa, zasebni in bančni, bodo v letu 2020 nadaljevali postopek ustanovitve Slovenskega faktorinškega združenja, ki bo zagotovo pozitivno vplival na položaj faktoringa pri ciljnih partnerjih ter tudi v dogovorih z državo in njenimi institucijami.

V teh časih je še toliko bolj pomembno, da si podjetja zagotovijo likvidnost in s tem omogočijo čim bolj nemoteno poslovanje.

Pogosto celovito obvladovanje portfelja kupcev je za podjetja zahtevno dodatno delo, zato je smotrno razmislek, da se upravljanje terjatev zaupa za to specializiranim podjetjem z usposobljenim kadrom (faktorji). Podjetja se lahko potem lažje in mirneje osredotočijo na svoj osnovni posel s tehničnega, prodajnega vidika, kar bo v prihodnjih mesecih ali letu še bolj pomembno. Faktorji se prilagajajo potrebam strank in opravljajo tako enkratne odkupe kot tudi stalni factoring (financiranje podjetja na podlagi prodaje vseh računov do dogovorjenih kupcev).

Pomembno je, da se podjetja zavedajo, da tudi njihovi dobavitelji na njihova plačila ne bodo čakali zaradi zamud s plačili njihovih kupcev. Pozitiven denarni tok, ki ga lahko zagotovi faktor, bo koristno uporabljen pri pravočasnih izplačilih osebnih dohodkov, obveznosti do dobaviteljev, finančnih obveznosti (banke, lizing), dajatev do FURS-a. Tudi, ko bo država sprejela nekatere ukrepe za pomoč podjetništvu, gospodarstvu, bodo imela podjetja z dnevno likvidnostjo boljše pogoje v dogovorih z dobavitelji, bankami, drugimi partnerji.

Skupina navedenih zasebnih faktorjev je tudi na Vlado Republike Slovenije, pristojna ministrstva in druge institucije v državi naslovila skupno pobudo, v kateri predlagajo, da se tudi factoring vključi kot pomemben instrument zagotavljanja dolgoročne likvidnosti slovenskega gospodarstva, predvsem segmenta MSP. Država lahko skladno s svojimi zmožnostmi zagotovi nekatere garancijske okvirje za financiranje faktorinške dejavnosti – odstopa rednih faktur do domačih in tujih kupcev ter v določenih okvirjih omogoči reprogramiranje – financiranje predvsem zapadlih terjatev, ki se jih bo v poslovnih knjigah slovenskih podjetij v prihodnjih tednih, mesecih nabralo zagotovo več, kot je bilo to v letu 2019.

Factoring običajno ni povezan z zapadlimi terjatvami, slabo plačilno disciplino kupca, kot je včasih navkljub pozitivnemu trendu rasti faktoringa v Sloveniji še vedno zmotno razmišljanje. Opažamo, da so podjetniki zdaj bistveno bolj zainteresirani za storitve faktoringa kot pred enim ali celo tremi leti.

V partnerstvu na področju faktoringa pridobimo vsi, odstopnik s takojšnjo likvidnostjo in možnostjo povečati tudi varnost poslovanja. Pogosto se poslovni odnosi omejujejo na »dobavitelj bi želel avansno plačilo/kupec mu pred dobavo ni pripravljen financirati naročila«; predvsem v tem obdobju bo to še bolj poudarjeno, saj se bodo podjetja srečevala z različnimi novimi poslovnimi partnerji (aktualen je primer zaščitnih mask).

Factoring omogoča rast prodaje ali začetek sodelovanja z obstoječimi kupci, saj lahko faktor redno spremlja prodajo, lažje se planira denarni tok (likvidnost prejme odstopnik po izdaji računa in predložitvi določenih dokumentov), na nabavni strani lahko izkoristi popuste za predčasna plačila, izboljša se struktura bilance (nižja bilančna vsota, nižje stanje terjatev, boljši delež lastnega kapitala) in boniteta stranke ter druge prednosti. Dobavitelj lahko kupcu ponudi daljši rok plačila svojih obveznosti, česar si dobavitelj brez faktoringa običajno niti ne morejo privoščiti.