



Foto: Zare Modlic

# Če vas banka še ne želi poznati, je faktor pravi naslov

**Z izterjavo se lahko ukvarja tudi kdo drug.**

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

Izziv za poslovodstvo: *Prejeli smo večje povpraševanje s strani dveh kupcev, ki predstavlja dvakratnik našega letnega prometa. En kupec je javni zavod, ki je sicer dober plačnik, a je njihov plačilni rok 60 dni. To za nas predstavlja potrebo po višjem obratnem kapitalu za nakup repromateriala. Pri bankah še nimamo vzpostavljenega sodelovanja, ker je naša bilanca majhna ter smo bili ustanovljeni v letu 2015. Drugi kupec je iz tujine in dostopa do podatkov o njihovi boniteti nimamo. Tudi izpostavljenost do tega kupca bi bila visoka. Ker sta naročili z vidika obeh kupcev relativno majhni, z vidika našega podjetja pa veliki, deljenje naročila ni mogoče. Kako bi lahko naročilo izvedli?*

Vaš izziv je podoben tistim, s katerimi se sooča večina majhnih podjetij v svetu. Zaradi svoje majhnosti vam potencialni naročili predstavljata veliko težavo pri pridobivanju sredstev za financiranje obratnega kapitala, saj morate najprej kupiti in plačati material, zaposlene ter počakati na plačilo še nekaj mesecev. To pomeni za vas povečan obseg po denarju vsaj za obdobje 4 mesecev. Ker ste majhni, le stežka postavljate pogoje (avans, druge oblike zavarovanja) svojim kupcem oziroma je to lahko tudi vaša konkurenčna prednost. Vendar se ta hitro lahko spremeni v likvidnostno težavo, če vam naročnik izstavljenih fakture ne poravnava v roku, ker morda z dostavljenim ni zadovoljen ali pa ima sam poslovne težave. Na drugi strani vaš prodajalec repromateriala določa krajši plačilni rok.

## S faktoringom hitro do denarja

Vaš ključni izziv je povezan s financiranjem obratnega kapitala in kreditnim tveganjem (tveganjem neplačila) vaših novih potencialnih kupcev. Če presojate, da bo povpraševanje kupcev trajno visoko, je najprimernejša oblika financiranja lastniški kapital (vplačan kot denar). Če je vaš poslovni model zelo dober, možnost vložka ponujajo tudi rizični skladi. Potrebo po obratnem kapitalu lahko zmanjšate tudi z uporabo faktoringa. To je finančna storitev, ki omogoča financiranje poslovanja z odkupom nezapadlih terjatev. Ta storitev je primerna, ko hitro potrebujete denar in vam banka ne odobri premostitvenega posojila ali kadar se želite zavarovati pred neplačili.

Faktor, to je kupec terjatve, od vas odkupi terjatev kupca, prevzame tveganje plačila in nalogo izterjave

dolga. V primeru javnega zavoda je tveganje neplačila majhno, kar pomeni, da odkupna cena terjatve ne bo bistveno nižja od nominalne oziroma bo predvsem odražala ceno financiranja odkupa za obdobje od izstavitve fakture do plačila. To z drugimi besedami pomeni, da lahko že po izstavitvi računa denar prejmete od faktorja. Morebitno tveganje neplačila sprejme on. Ob dejanskem neplačilu terjatve se morate zavedati, da vam terjatve od takšnega naročnika seveda ne bo več hotel odkupiti ali pa bo za to



Foto: Depositphotos

želel visok diskont.

Pri vašem drugem kupcu iz tujine je smiselno povprašati faktorja po popolnem faktoringu. To ne pomeni zgolj financiranja in zavarovanja terjatve, temveč tudi vodenje računov odprtih terjatev do določenega kupca, unovčevanje terjatev in izterjavo ter preverjanje bonitete in kreditne sposobnosti vašega poslovnega partnerja. Če vaš kupec ne bo imel dobre bonitete, boste najverjetneje morali pristati na faktoring z regresno pravico. Tveganje neplačila terjatve bo tako ostalo pri vas, prav tako boste dolžni plačati zamudne obresti. V tem primeru ste zgolj pridobili hitreje denar. Pri takšnem poslu morate sami poskrbeti za omejitev kreditnega tveganja, kar lahko storite z zahtevo po avansu ali drugi obliki zavarovanja plačila vašega novega kupca. [gg](#)

**Skupni promet faktoringa je v državah EU v letu 2015 dosegel 1,47 bilijona evrov in je v zadnjih letih rasel po 7-odstotni stopnji letno.**

Analitika GZS

