



Factoring – alternativni vir financiranja

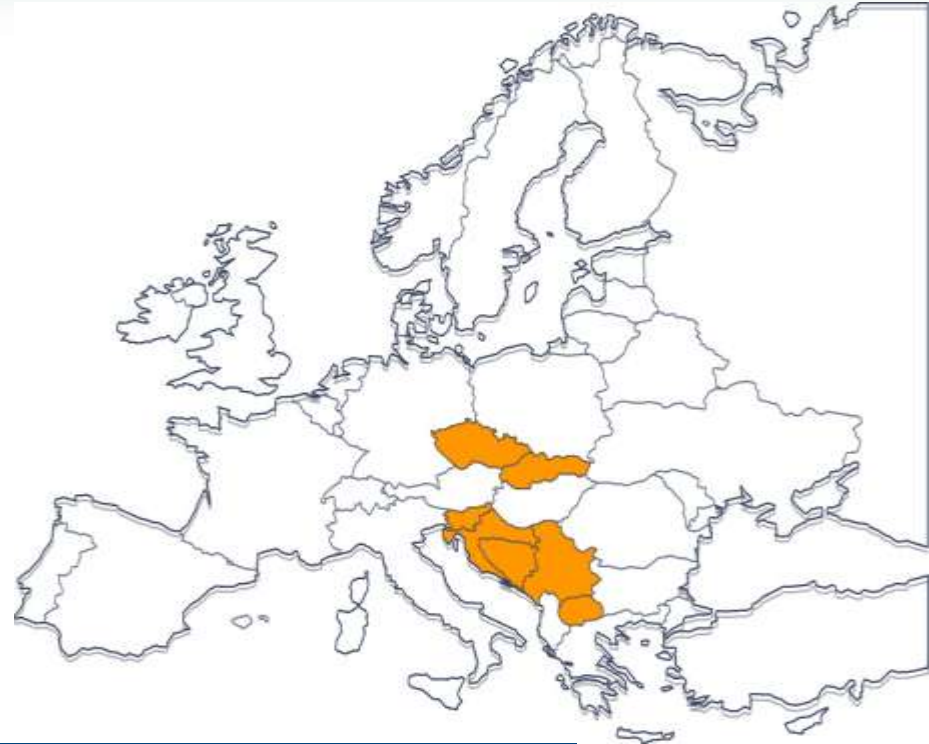
In posel nemoteno teče dalje...

Vem kako.
Vem kako.



Skupina Prvi faktor

- **Lastna mednarodna mreža:**
 - PRVI FAKTOR Ljubljana
 - PRVI FAKTOR Zagreb
 - PRVI FAKTOR Beograd
 - PRVI FAKTOR Sarajevo
- **V okviru NLB Skupine:**
 - NLB Factoring (Češka)
 - NLB Factor (Slovaška)



Smo skupno podjetje:



SSB Banka



PRVI FAKTOR

www.prvifaktor.si

Promet faktoringa v Evropi v letu 2009

Evropa	Domači faktoring	Mednarodni faktoring	Skupaj v mio EUR	Delež
Slovenija	500	150	650	0
Velika Britanija	182.863	12.750	195.613	22
Francija	109.581	18.601	128.182	15
Italija	113.250	11.000	124.250	14
Češka	3.050	710	4.780	0,5
Hrvaška	2.400	50	2.450	0
Slovaška	750	380	1.130	0
Skupaj Evropa	760.699	115.950	876.649	100



Poslovanje Skupine Prvi faktor v številkah

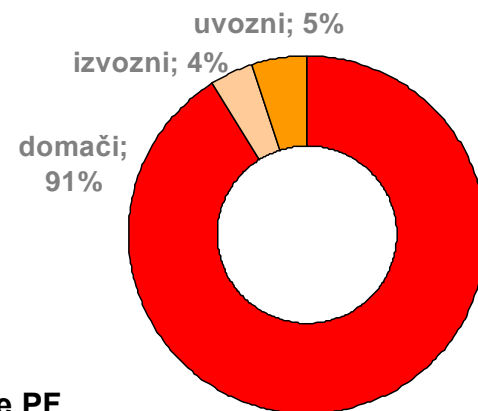
➤ **PREVZETIH TERJATEV**
862 mio EUR (5 odstotkov več kot 2009)

➤ **BILANČNA VSOTA**
332 mio EUR

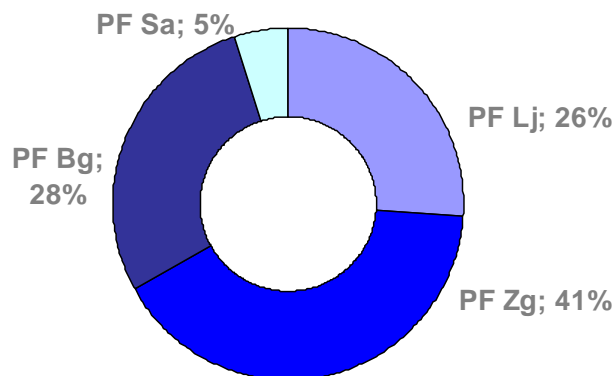
➤ **ŠT. ZAPOSLENIH**
122

Podatki na dan 31.12.2010

Struktura prometa Skupine PF po vrstah faktoringa v letu 2010



Struktura prometa po družbah Skupine PF v letu 2010



Mednarodno poslovanje

Člani največjih mednarodnih faktorinških združenj:



- pokriva **67 držav** in
- združuje **254 faktorjev**



- pokriva **50 držav** in
- združuje **162 članov**



Omogočamo popolne storitve faktoringa na vseh kontinentih.



PRVI FAKTOR

www.prvifaktor.si

Faktoring je

Faktoring je finančna storitev, ki omogoča prodajalcu terjatev:

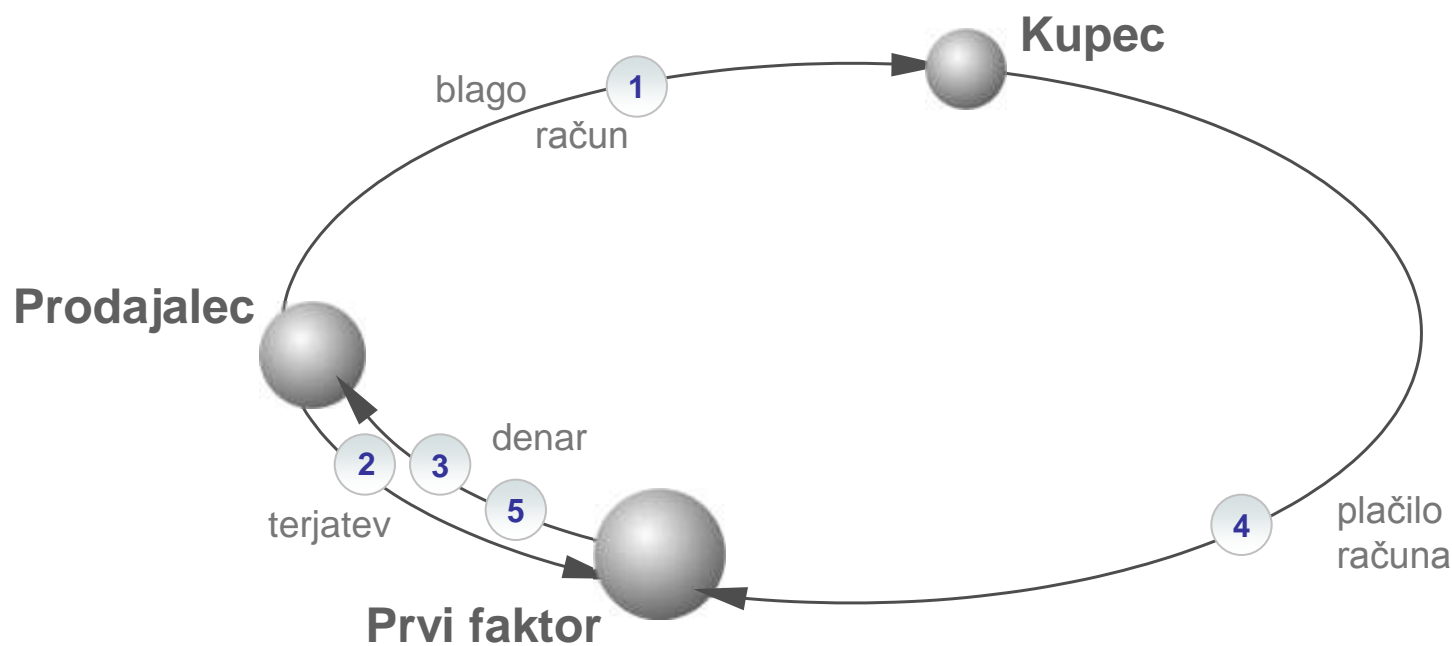
- financiranje (**80% - 90 % - 100 %** terjatve),
- zavarovanje terjatev (**100 %** zavarovanje),
- vodenje poslovnih knjig (odprte postavke, prejeta plačila, zamude in administrativno spremljanje terjatev),
- unovčevanje terjatev (opominjanje in izterjava).

Faktoring je **prilagodljiva** in sodobna finančna storitev, ki ponuja podjetjem vseh velikosti in panog **rešitve** pri **poslovanju z odloženim plačilnim rokom** do kupcev **doma** in v **tujini**.



Factoring: potek faktoringa

Kako poteka *domači* faktoring



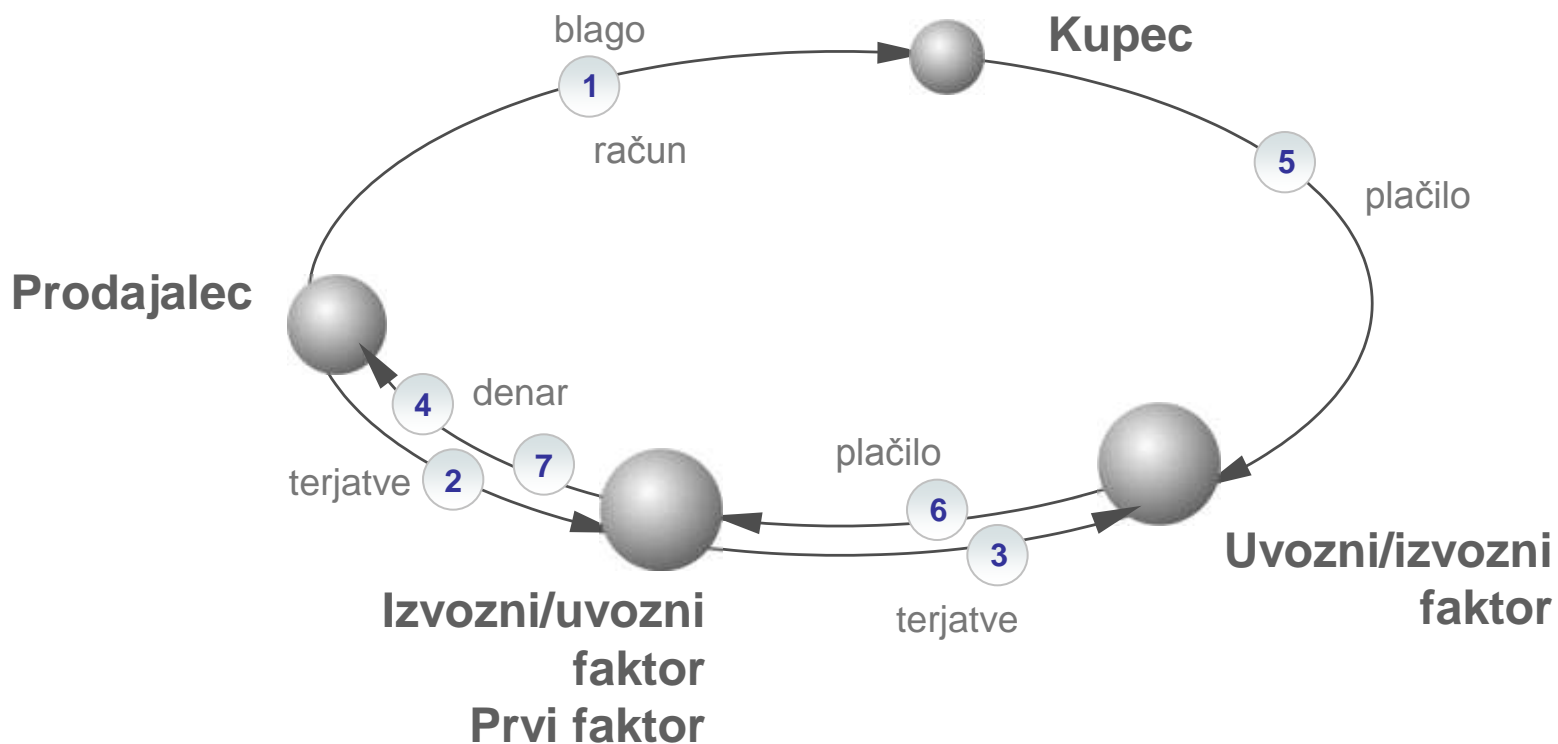
Factoring: razlaga poteka faktoringa

1. Prodajalec proda in dobavi kupcu blago ali storitev in mu izstavi račun.
2. Prodajalec odstopi terjatev faktorju in mu v ta namen izroči kopijo računa ter odstopno izjavo, ki sta jo podpisala prodajalec in kupec.
3. Faktor nakaže prodajalcu predujem običajno do višine 80 % - 90 % odkupljene terjatve, zmanjšane za faktorinško provizijo.
4. Ob dospelosti terjatve kupec plača prejeto blago ali opravljeno storitev z nakazilom na faktorjev račun.
5. Faktor opravi poračun plačila za odstopljeno terjatev in prodajalcu nakaže razliko do polne vrednosti računa, zmanjšano za obresti na uporabljeno financiranje.



Faktoring: potek mednarodnega faktoringa

Kako poteka *mednarodni* faktoring



- Terjatev / račun: **40.000 EUR**
 - Str. provizije faktoringa: **1 %** (400 EUR)
 - Stopnja financiranja: **85 %** (34.000 EUR)
 - Letna obrestna mera: **8 %**
1. Takojšnje nakazilo na TR = $34.000 - 400 = 33.600$ EUR
Obresti se obračunavajo le od koriščenega zneska, torej le od 33.600 EUR.
 2. Zadnji del nakazila, ko kupec poravna fakturo =
15 % (6.000 EUR) – stroški obresti

Stroški faktoringa brez ddv:

30 dni: 1,6 %, 60 dni: 2,1 %, 90 dni: 2,7 %



Factoring > = < Bančni kredit

Factoring

1. sredstva vrača faktorju vaš dolžnik – kupec
2. factoring se financira za točno določne terjatve z zapadlostjo največ do 180 dni
3. ni instrumentov zavarovanja – 100 % rizik na faktorju
4. teoretično neomejena višina financiranja
5. enostaven in hiter proces do pridobitve sredstev
6. po odplačilu terjatve s strani kupca, časovno neomejen vir financiranja
7. posredni učinki – izboljšanje bonitete, zmanjšanje rizika poslovanja, povečanje donosnosti

Bančni kredit

1. sredstva vrača banki kreditojemalec – vi
2. kredit se daje na določen rok (kratkoročni, srednjeročni, dolgoročni)
3. obvezni instrumenti zavarovanja
4. višina kreditiranja odvisna od bonitetne ocene kreditojemalca, instrumentov zavarovanja,...
5. večkrat komplicirani in dolgotrajni postopki pridobitve, velika količina dokumentov
6. po odplačanem kreditu, ni garancije za novo odobritev
7. posredni učinek – nižja cena vira?



Faktoring > Prednosti faktoringa

- Likvidnost – predvidljiv denarni tok
- Varnost (100 % zavarovanje terjatev)
- Prihranek pri času in denarju – unovčevanje in administrativno spremljanje terjatev
- Omogoča rast podjetja in prodaje (dodatna fin.sredstva brez dviga limita pri banki – ohranitev prostih limitov pri bankah)
- Izboljšanje bonitetne in kreditne sposobnosti podjetja
- Finančna analiza kupcev (obstojećih in bodoćih)
- Premostitev težav, ki nastajajo zaradi jezika, zakonov, poslovnih običajev – izvozni faktoring
- Konkurenčnost (financiranje sezonskih nihanj, nadomestilo za bančne garancije, akreditive)
- Preko skupine NLB v tujini in v Sloveniji dopolnjuje in zaokrožuje fin. ponudbo banke (Makedonija, BiH, Črna gora, Češka, Slovaška, Bolgarija, Rusija)
- Hitrost, prilagodljivost, celovitost storitve
- Zaslugek, večja pogajalska moć



Factoring: slabosti faktoringa in pogoji

Slabosti faktoringa

- prodaja za gotovino oziroma na izjemno kratke plačilne roke ali pa na izjemno dolge plačilne roke,
- poslovanje s fizičnimi osebami,
- proizvodnja hitro pokvarljivega blaga, blaga kjer je veliko reklamacij in kompenzacij,
- ni stalnih kupcev,
- factoring v nerazvitih državah ni zelo razširjen, kar oteži mednarodni factoring.

Pogoji faktoringa

- Pravne osebe
- Nazapadlost terjatev
- Zapadlost fakture največ 180 dni
- Factoring promet 10.000 EUR
- Limit 5.000 EUR



Factoring: stroški faktoringa

FIKSNI STROŠEK:

- Faktorinška provizija
(od 0,5 % - 2,5 %)
- Nadomestilo na obdelavo (cca. 50 EUR)

VARIABILNI STROŠEK:

- Obrestna mera (odvisno od razmer na trgu)
Obresti se plačuje le za uporabljen znesek,
če financiranja prodajalec terjatev ne uporablja,
obresti ni.



“Factoring je draga storitev.”

...izhaja zaradi primerjave s cenami bančnih kreditov !

.... factoring ponuja celo paleto storitev (zavarovanje terjatev, opominjanje kupcev in izterjavo, knjigovodsko spremljanje terjatev, finančne analize kupcev, predvidljiv denarni tok, bančno sinergijo,...)



> regija CENTER (Ljubljana, Novo mesto, Kočevje, Krško, Domžale, Trbovlje)	Anita Koren Petra Breceljnik	(01) 200.54.23 (01) 200.54.17
> regija VZHOD (Maribor, Celje, Velenje Murska Sobota, Slovenj Gradec)	Mitja Košmerlj Saša Podpeskar	(01) 200.54.27 (01) 200.54.56
> regija ZAHOD (Kranj, Koper, Nova Gorica)	Dejan Barbutovski Mateja Ganzitti	(01) 200.54.51 (01) 200.54.51



Morebitna vprašanja ?

Hvala za pozornost in lep dan!

Predavateljica: Saša Podpeskar

