

# Faktoring je zaujímavý pre všetky typy výroby

Faktoring je finančné riešenie založené na postupovaní pohľadávok, ktoré umožní podnikateľským subjektom získať a realizovať nové zákazky, bezpečne rozšíriť portfólio zákazníkov, dohodnúť s obchodnými partnermi lepšie podmienky a vďaka tomu zvýšiť obrát a zisk. O tom, prečo už aj slovenské firmy začínajú využívať faktoring vo väčšom rozsahu, sme sa počas konania Medzinárodného strojárkeho veľtrhu v Nitre porozprávali s Ing. Miroslavom Režom, obchodným riaditeľom spoločnosti Bibby Factoring Slovakia, a. s.

## Prečo sa podnikatelia obracajú na faktoringové spoločnosti a ako môžu získať faktoringové financovanie?

Začnem tým podstatným, a to prečo sa na nás podnikateľské subjekty obracajú a využijem aj spojitost so strojárskym priemyslom. Väčšina firiem pôsobiach v strojárskom priemysle sa stretáva so situáciou, keď dodávatelia ich komponentov a vstupných materiálov žiadajú čo najskoršie platby, najlepšie formou predplatieb, najmä ak ide o nákup vstupov zo zahraničia. Nejaký čas potom trvá samotný výrobný cyklus, keď sa tieto vstupy pretvoria na finálny produkt, ktorý sa následne predá a vystaví sa faktúra s nejakou splatnosťou. Výrobcovia sa teda dostávajú do situácie, keď na jednej strane musia vopred platiť za vstupy, ale za svoje výstupy prijímajú platby s veľkým časovým odstupom.

## To je však dosť veľký tlak na cash flow...

Áno, ten si musí každý výrobca vyriešiť. Najčastejšou možnosťou je banka a jej úverové produkty. Tá však nie vždy dokáže byť flexibilná a pokryť potreby rôznych neštandardných situácií. Navyše, bankové úverové produkty, ako napr. kontokorentný úver, sa často poskytujú na celý rok a ďalšie prípadné úpravy takéhoto produktu nie sú ľahko realizovateľné. Faktoring je relatívne flexibilnejší – závisí od toho, koľko má firma, ktorá o faktoringové financovanie žiada, objednávok, s akými partnermi spolupracuje atď. Faktoringové financovanie dokáže potom s klientom rásť.

## Ako by mal postupovať klient, ktorý má záujem o faktoringové financovanie?

U nás vo firme je na kontakt so zákazníkmi vyčlenené jedno celé oddelenie, ktoré sa zaoberá hodnotením každého dopytu, ktorý dostaneme. Už do telefónu sme takto schopní povedať, či je daný model



Ing. Miroslav Režo

pre nás akceptovateľný, či to budeme vedieť prefinancovať alebo nie. Následne sa dohodnú podklady od klienta, ktoré nám musí dodať a na základe nich vypracujeme konkrétnu ponuku. V prípade úspešného rokovania nasleduje podpis zmluvy a klient môže čerpať naše prostriedky. Základ je však zdvihnúť telefón a nebať sa hovoriť o problémoch s financovaním pohľadávok. Na to máme školených ľudí, ktorí vedú poradiť. V prípade, že by sme neboli schopní aktuálny biznis model klienta akceptovať, vieme mu poradiť, aké zmeny v ňom má urobiť, aby faktoringové financovanie mohol získať.

## Dá sa povedať, s akým časom má podnikateľský subjekt počítať, kým získa finančné prostriedky z faktoringovej spoločnosti?

To dosť závisí od tej-ktorej faktoringovej spoločnosti. My sme v podstate jediná faktoringová spoločnosť na trhu, ktorá nie je zastrešená bankou. Ostatní naši konkurenti patria do niektorého bankového domu, čo má vplyv na formálne a časové mechanizmy pridelovania faktoringových úverov. Pokiaľ klient dodá našej faktoringovej spoločnosti potrebné podklady, má od nás ponuku do troch dní na stole. Ak je ponuka pre neho vhodná, po podpise zmluvy môže reálne do týždňa čerpať finančné prostriedky. V bankovom faktoringu to trvá niekoľko týždňov až mesiacov, kým sa klient dostane k ponuke, ktorú treba ďalej dolaďovať.

## Ako môže teda faktoringová spoločnosť pomôcť firmám pri nedostatku prevádzkového kapitálu? Na akom mechanizme funguje faktoring?

Klient má vo svojich faktúrach pre odberateľov dlhé splatnosti, tieto faktúry postúpi na nás, akoby sme ich od neho odkúpili. Dostane od nás zálohu vo výške osemdesiat percent fakturovanej sumy aj s DPH, čiže akoby dostal od nás celú fakturovanú sumu bez DPH. S takto získanými finančnými prostriedkami môže klient urobiť, čo uzná za vhodné. My čakáme tú dlhú splatnosť, kým nám odberateľ, ktorému bola pôvodne faktúra vystavená, uhradí peniaze na náš účet. Následne prevedieme na účet nášho klienta zvyšných dvadsať percent sumy aj s DPH. Čiže výhodou je urýchlenie celého cash flow tak, aby klient, ktorý vytvoril nejaký produkt, mohol s peniazmi, ktoré dostal od odberateľa, pracovať okamžite.

## Je tých spomínaných osemdesiat percent z fakturovanej sumy fixných alebo sa dá prvá splátka flexibilne prispôbiť klientovi?

Nie je to dané fixne. Pri niektorých rizikových obchodoch je táto splátka nižšia a naopak, máme klientov, ktorí majú dobrých partnerov a majú stopercentné zálohy. Čiže výška zálohy závisí od typu biznisu a samotného odberateľa.

## Spomínali ste ako príklad výrobcov zo strojárkeho priemyslu. Je však faktoring zaujímavý aj pre iné oblasti priemyslu?

Určite áno. Okrem strojárkeho priemyslu, ktorý je zakázané takýmto spôsobom financovať, sme schopní zabezpečiť faktoringové financovanie pre rôzne typy priemyslu – potravinársky, drevársky, dopravu a logistiku atď. Veľmi zaujímavé je to pre všetky typy výroby a najmä exportérov, kde okrem Afriky máme zastúpenie vo všetkých jazykových regiónoch a vieme pomôcť v prípade potreby aj v krajine, do ktorej slovenský výrobca exportuje.

## Áké konkrétne výhody teda ponúka financovanie prostredníctvom nezávislej faktoringovej spoločnosti v porovnaní s úvermi poskytovanými bankou?

Pri bankových inštitúciách je rozhodujúce, o čo klient žiada – či o kontokorentný úver alebo faktoring. Kontokorentný úver je v podstate služba, pri ktorej banka zhodnotí bonitu daného klienta

a podľa toho dostane klient možnosť čerpať z konkrétneho úverového rámca počas konkrétnej doby. To rieši problém len hotovosti peňazí. Faktoring v banke už rieši aj inkaso pohľadávok, preverovanie odberateľov, poistenie odberateľov, príp. riešenie sporov medzi odberateľmi. To je teda riešenie z pohľadu banky. Rozdiel oproti nami poskytovanému faktoringu je v procesoch. My ponúkame niečo podobné ako bankový faktoring, ale rozhodovacie procesy sú podstatne rýchlejšie. Klient nemusí čakať mesiace, počas ktorých môže prísť o zaujímavú zákazku, len preto, lebo nemal dostatok prevádzkovej hotovosti na realizáciu takejto zákazky. Navyše, ak sa klientovi zmení situácia, dokážeme mu v rámci nášho faktoringu nastaviť za jeden deň nové podmienky a vytvoríme pre neho nový model.

#### **Má šancu získať faktoringové financovanie aj spoločnosť, ktorá je na trhu nováčikom?**

U nás môžu faktoringové financovanie získať aj novovzniknuté spoločnosti, ktoré často nemajú šancu získať bankové financovanie, pretože banka väčšinou potrebuje vidieť nejakú históriu spoločnosti a mať istotu, že subjekt vie podnikať a pod. Pokiaľ nám začínajúci podnikateľ predloží, že má dobrý podnikateľský model a spoľahlivých odberateľov, sme ochotní poskytnúť mu faktoringové financovanie. Z hľadiska veľkosti biznisu sme schopní financovať projekty (faktúry) od cca 20-tisíc eur, čo je už zaujímavé napr. aj pre živnostníkov. Ak sa na strane klienta vyskytne nejaký problém, nejdeme hneď v prvom kroku cestou sankcií, ale snažíme sa klientom poradiť, ako daný problém vyriešiť a dostať sa z neho.

#### **Mechanizmus bánk má pri poskytovaní úverov podstatne striktnjšie pravidlá ako nezávislá faktoringová spoločnosť. Nejde teda spoločnosť do poskytovania úveru s väčším rizikom?**

Banky majú viac-menej prednastavené určité rámce, ktoré považujú za bezpečné. My máme risk manažérov na kvalitatívne vyššej úrovni ako väčšina bánk a tí kontrolujú každý biznis. Musia pochopiť, ako ten-ktorý biznis funguje a odhaliť slabé miesta, ktoré

pre nás znamenajú potenciálne riziko. Ak ich dokážeme eliminovať, tak do takéhoto biznisu vstúpime.

#### **Je pre podnikateľský subjekt faktoringové financovanie jednorazová záležitosť, alebo ho možno využiť aj na dlhodobejšie pokrytie cash flow?**

Preferujeme dlhodobejšiu spoluprácu už len preto, aby sa to vyplatilo aj samotnému klientovi. Faktoring je relatívne nákladnejšia služba ako napr. kontokorentný úver, pretože pridáva k základnému financovaniu aj ďalšie, pre klienta veľmi užitočné služby. Pre niekoho s nízkou maržou môže byť faktoring naozaj drahá záležitosť. Avšak pre klientov využívajúcich túto službu napr. celý rok sa aj náklady s tým spojené rozpočítajú priamo úmerne a v konečnom dôsledku ho to stojí menej ako pri krátkodobom projekte.

#### **Ako by ste na záver zhodnotili slovenský trh v oblasti faktoringu – je o tejto forme financovania medzi podnikateľmi dostatok informácií a je o to dostatočný záujem?**

Mierne to závisí od veľkosti spoločností – čím väčšia firma, tým lepšie faktoring pozná a pravidelnejšie sa s ním aj stretáva. Tieto typy spoločností majú jasnú víziu o tom, na čo to potrebujú, ako to využijú a pod. Čím menšia firma, tým menej poznatkov o tom, že faktoring existuje a mohol by byť aj zaujímavý. Tu sa snažíme vysvetlovať, argumentovať a poukazovať na konkrétne príklady, ako možno faktoringové financovanie využiť.

*Ďakujeme za rozhovor.*

**Anton Gérer**  
**Branislav Bložon**