

A faktoring



A faktoring ügylet során a faktorcég előleg folyósításával finanszírozza ügyfelének egy harmadik szereplővel - a vevővel - szemben keletkezett később esedékes követeléseit.

A faktoring kiváló finanszírozási eszköz a halasztott fizetési formában történő értékesítést vállaló cégek számára, amikor a vevő 30 - 180 napos határidővel egyenlíti ki tartozását.

A szállító a szolgáltatás igénybevételével azonnal pénzhez jut, mellyel áthidalhatja átmeneti likviditási nehézségeit, kifizetheti lejárt kötelezettségeit, vagy beszerezheti legszükségesebb forgóeszközeit.

A faktoring szolgáltatásból adódó forrásbevonás alkalmazásával a gazdálkodó szervezet nem növeli hitelállományát, így a faktorálás alternatívája is lehet a hitelfelvételnek.

Faktoring vagy hitel?

Egy gazdasági szervezet forgóeszközeinek finanszírozásához jellemzően a számlavezető bankjához hitelkérelemmel fordul.

A bankok a hitelt igénylő cég bonitását, és fedezeteit vizsgálják meg, ezzel szemben a faktorcégek a szállító vevőjét minősítik.

Így azok a vállalkozások is könnyedén juthatnak forráshoz, akiknek a hitelképessége a banki finanszírozást nem teszi lehetővé.

Alapvető különbség a hitel és a faktoring között, hogy míg a hitel a gazdálkodó szervezet a mérlegében a kötelezettségek növekedésével jár, addig a faktoring a likviditást teremt javítva a pénzügyi mutatókat.

További jelentős különbség, hogy a jóváhagyott hitelkeretek nem léphetők túl, a faktoring általi forrásbevonás mértéke viszont csak a szállító teljesítményén és a vevő minősítésén múlik.

A faktorálásból származó pénzeszköz szabadon felhasználható, míg a bankhitel általában célhoz kötött.

Kiknek javasoljuk a faktoring igénybevételét?

Olyan cégek számára:

- akik folyamatos forgóeszköz finanszírozást igényelnek, vagy értékesítési tevékenységük szezonális jellegű.
- akiknek a vevői megfelelő forgalmú és hitelképességű, közepes vagy nagyobb vállalkozások,
- akiknek a lehetőségük van piaci bővülésre, magasabb fizetési határidők megjelölésével pályázatok elnyerésére.
- akik méretük miatt, és a vállalkozás múltja miatt nehezen vagy nem jutnak banki hitelekhez,

A faktorálás folyamata általában:

1. A szállító engedményezési keretszerződést köt a faktorcéggel, amelyben részletesen rögzítik a factoring finanszírozás feltételeit. Ezt megelőzően a szállító biztosítja a faktorcég számára az alábbi dokumentumokat:
 - Társasági szerződés
 - Cégekivonat (30 napnál nem régebbi)
 - Aláírási címpéldány(ok)
 - A factoring ügylet alapját képző kereskedelmi szerződés
 - Az utolsó lezárt évi mérlegbeszámoló
2. A szállító átadja a vevőnek az árut vagy elvégzi a szolgáltatást és ezt a vevő visszaigazolja.
3. A szállító benyújtja a faktorcégnek a faktorálni kívánt számlát és a számla alapját képző szállítólevelet/teljesítési igazolást.
4. A vevő nyilatkozatával elfogadja a számlák faktorálását.
5. A faktorcég folyósítja a szállítónak a faktorált számla vételár előlegét (70-80 %-át)
6. A vevő fizetésekor a faktorcég átutalja a szállítónak a maradvány (20-30 %) faktorálás költségeivel csökkentett összegét.
7. A faktorcég meghatározott időszakonként elszámol a szállító felé a felszámított költségekkel.

A factoring költségei:

A factoring ügylet lebonyolítási díjai a számlaértékkel és a finanszírozott időtartammal arányosan kerülnek felszámításra. Faktorcégenként eltérő díjakat és költségeket számítanak fel.

Általában a következő díjtételeket alkalmazzák:

- Faktordíj: a számla bruttó értékére vetített egyszeri vagy időperiódusonként felszámított díj.
- Factoring kamat: az előfinanszírozott összegre vonatkozó aktuális BUBOR alapú referenciakamat + megállapodás szerinti kamatfelár
- Egyéb, opcionális költségek: szerződéskötési díj, számlakezelési költség, rendelkezésre tartási díj, hitelképesség vizsgálat díja

A factoring szolgáltatás előnyei:

- A számla faktorcéghez történő benyújtása után a számla bruttó értékének 70-80 % - át egy-két napon belül jóváírják - így igen gyorsan, már a számla kiállításakor bármely célra felhasználható pénzeszközhöz jut a faktoráló vállalkozás.
- Hosszabb fizetési határidőt lehet megajánlani a vevőinknek - előnyösebb piaci pozíció érhető el a versenytársakhoz képest.
- A megrendelő vagy pályázató által elvárt, esetenként több hónapos fizetési határidő is vállalható - saját vagy banki többlet forrás igénybevétele nélkül ami újabb versenyelőnyt jelenthet.

- Nem igényel hosszú minősítési folyamatot - a szerződéskötés és a folyósítás néhány belül megtörténhet.
- A finanszírozás a számla értékével arányos - a finanszírozás korlátlan jellege miatt növekedési lehetőséget biztosít.
- A faktoring igénybevétele a vevő hitelképességén alapul - nem szükséges dologi fedezetet biztosítani.
- Csökkenthető a vevő állomány, a hitelállomány - mérlegjavító pénzügyi műveletként növelheti a faktoráló vállalkozás hitelképességét.
- A faktorált számlakövetelések beszedését a faktorcég végzi - ezzel jelentősen csökken a vevő késve, vagy nemfizetési kockázata, másrészt ez a tevékenység nem köt le emberi erőforrást a szállítónál.