



Антикорупция Мурзина иска печалбите от хазарт да се декларираат

Да се ограничат плащанията в брой, предлага НАП ▶ 6



Резултати

Райфайзен постигна 10% пазарен дял

Активите на банката към 30 септември достигнаха 5.289 млрд. лв., което е ръст от 63.23% спрямо 2006 г., каза Момчил Андреев, главен изп. директор ▶ 7

Пари

www.pari.bg

Сряда
14 ноември 2007

USD/BGN: 1.33897
-0.00257

EUR/USD: 1.46070
+0.00280

BG40: 544.51
-0.09%

Петрол: 93.66
-1.01%

цена 1.50 лв.
брой 219 (4284)
e-mail: office@pari.bg

Анализ Пазар

Факторингът подобрява междувфирмените финанси

Потенциалът на сектора до 2008 г. може да достигне над 750 млн. лв.

И
Верислава
Бенова

управляващ директор на Veritas PR
На един пазар една фирма развива един бизнес така, както умее. Има своето производство, което плазира на свои клиенти и за което купува суровини и продукти. Нейните клиенти плащат за стоката/услугата, която получават. Плащат, но не веднага и сега, а с отложени срокове, например между 30 и 45 дни (в някои случаи се стига и до 120-180 дни).

Забавяне

През този период обаче нашият главен герой (наричан по-долу доставчик) не може да спре времето. Необходими са му финансови средства, с които да осигури суровини за производствената си дейност, за редовни плащания като заплати, наем и други текущи нужди. Тоест, за да си позволи да чака постъпване на свои отложено плащане на свой клиент купувач. Доставчикът трябва да има средства, с които да финансира както основната си дейност на производител, така и всички съпътстващи разходи по съществуването си.

Риск

Освен това се налага доставчикът да организира стриктно счетоводния си отдел, така че той да следи и управлява вземанията на фирмата, които накрая трябва и да се събират. На всичко отгоре в никакъв случай не може да се изключи и рискът от неплащане от страна на някой контрагент... И ако останат възможност и време, да развива своя бизнес, го прави така, както умее.

Решение

Тук логично изниква въпросът как тази фирма да "дъха" по-ефективно? Как да получи авансово свежи

пари за дейността си и да оптимизира работата си, така че вниманието ѝ да е фокусирано върху основното занимание? Логично се появява и отговорът на този въпрос - факторинг. На описаните по-горе проблеми, които би имала една фирма, факторингът предлага решение.

Възможност

Това е услуга, която позволява на доставчиците да получат по-голямата част от парите по отложени плащания веднага. Това става срещу представяне на фактури за предоставени стоки или услуги. Остатъкът от средствата се изплаща при извършване на плащането от клиента (купувача) в договорен срок. Така е намерено решение на първия проблем - авансово осигуряване на оборотни средства. Всичко това се осъществява чрез посредничеството на факторингова компания (фактор).

Условия

Дадена фирма може да се възползва от услугите на факторинговата компания, като ѝ предостави издадените фактури по сделката с неин контрагент, на който тя доставя продукти или услуги. Факторът ще изплати на доставчика авансово около 90% от стойността на фактурата (без ДДС), а остатъкът минус лихвата за периода ще изплаща, когато длъжникът заплати фактурата. "Научната" формулировка звучи по следния начин: факторингът е покупка на търговско вземане. Той е тристранна трансакция, в която участват финансова институция (фактор, организация, продаваща стоки и услуги (продавач), и търговски длъжници (купувач).

Актив

Търговското вземане е актив на една фирма, който факторинг компанията купува. И това е най-съществената разлика от финансирането с кредит или друг вид финансиране. Това, което купува факторинг компанията от продавача, е задълже-



Все повече компании използват предимствата на факторинга в своята дейност

ние за фирмата купувач, но регулярно задължение, нелошо вземане. Трябва да се отбележи фактът, че факторинг компанията не осъществяват събиране на лоши вземания, което означава, че факторингът е подходящ за фирми, които са изрядни платци.

Администриране

Другата основна част от предложението към фирмите се състои в администриране и събиране на предоставените вземания. След осъществено авансиране срещу фактури факторът встъпва в собственост на вземането и може да упражнява права по събиране от длъжника. Администрирането и събирането като ангажимент на факторинговата компания включват цялата дейност по следенето на управлението и събирането на плащанията - вместо

фирмата да въпрята организационен и човешки ресурс, който да следи и извършва обработката на фактури, тя може да се разтовари, прехвърляйки този ангажимент на факторинговата компания. А опитът на една финансова институция в това отношение не е за пренебрегване.

Израчи

За 2006 г. оборотът на целия факторинг пазар в България възлиза на около 450 млн. лв. За 2007-2008 г. потенциалът на българския факторинг пазар се оценява на около 750 млн. лв. Най-големите участници са УниКредит Факторинг и EFG Factors S.A., клон България, която е представител на факторинг компанията на гръцката Eurobank EFG. В по-ограничен размер международен факторинг у нас предлага и германската компания DS-Concept.

Ползите за клиента

► Фокусира вниманието си върху собствената си бизнес, вместо да мисли как да събира дължимото за доставените стоки.
► Финансирането не се извършва срещу залози, ипотеки и други обезпечения, което дава възможност на продавача да ползва имуществото и възго-

трайните си активи за осигуряване на друг вид финансиране - банково например.
► Размерът на финансирането зависи от търговските вземания, а не от своя страна - от продажбите. Колкото повече продажби и вземания има една компания, толкова повече финансиране може да получи.

Цена на факторинга

► Лихба за финансиране, която се формира от основен процент като EURIBOR, LIBOR, SOFIBOR и надбавка върху него. Лихвата се начислява за времето от получаване на първоначалното плащане на вносителя до момента, в който той преведе остатъка от договорената сума.
► Комисиона - за обработката

на прехвърлените вземания и извършените услуги. Комисионата се базира на обема прехвърлени вземания, броя купувачи, вгара риск, броя фактури, средна стойност на фактурите, условия на плащане и др. Комисионата варира от платежоспособността на купувача, броя на купувачите, обема на оборота.