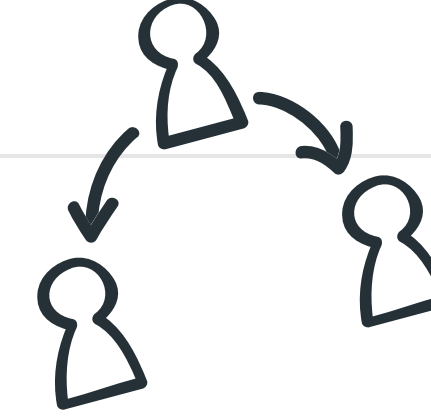


Fintech Sparks_EDU KKV

Hogyan segítheti cégedet a digitális faktoring?





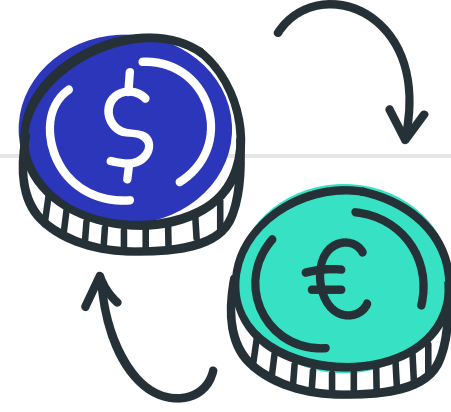
Bevezetés

A magyarországi kis- és középvállalkozások (kkv-k) fontos szerepet játszanak az ország gazdaságában, azonban likviditási helyzetük gyakran kihívásokkal szembesül. A likviditás azt jelenti, hogy milyen könnyen lehet egy eszközt pénzzé tenni vagy pénzügyi tranzakciókra használni anélkül, hogy jelentős értékvesztést szenvedne. A kkv-k jellemzően korlátozott pénzügyi forrásokkal rendelkeznek, amely megnehezítheti az üzletmenet finanszírozását és a növekedést. Emellett a kkv-k gyakran késve kapják meg vevőiktől a fizetéseket, ami további likviditási problémákat okozhat. Mindez a kkv-k számára komoly kockázatot jelenthet, mivel az alacsony likviditás és az ebből eredő problémák hosszú távon veszélyeztethetik a vállalkozások sikeres működését. A likviditási kihívások kezelése érdekében azonban számos megoldás létezik, amelyeket a kkv-k igénybe vehetnek, ezek közül az egyik a **digitális faktoring**.

Tudtad?

Az ókori rómaiak voltak az elsők, akik kedvezményes áron adtak el váltókat és a tartozások kiegyenlítésére behajtókat alkalmaztak.





Mi az a faktoring?

A faktoring folyamatában három fő szereplő vesz részt:

- Az **eladó** (általában egy vállalkozás vagy vállalkozó)
- A **vevő** (az eladó ügyfele)
- A **faktor** (faktoráló vállalat)

Maga a faktoring egy olyan pénzügyi tranzakció, amelynek során egy vállalkozás a követeléseit (számláit) eladja egy harmadik félnek (az úgynevezett faktorcégnek). Ez hasznos eszköz lehet a likviditási problémákkal küzdő vagy tőkét felszabadítani kívánó vállalkozások számára.

A hosszú lejáratú számlák a faktorcég platformjára feltöltve egyszerűen finanszírozhatók egy teljesen online folyamaton keresztül. A faktorcég harmadik félként lép be a szállító és a vevő közt folyó ügyletbe és a számla által megtestesített követelést vásárolja meg. A számla kiállítását és a platformra való feltöltést követően a faktorcég általában 24-48 órán belül folyósítja annak 80-90%-át a szállítónak. A számla lejártát követően, ha a vevő fizetett, a faktorcég a számlaérték maradék részét is kifizeti a szállítónak.

A faktorálás díja ügylettől függően általában a számla bruttó összegének 0,5-2,5%-a. Habár a faktoring és a hitel két könnyen összetéveszthető fogalom, valójában két különböző finanszírozási formáról van szó. A hitel egy kétszereplős megállapodás, ami a hitelt nyújtó és az adós között jön létre, és a kritériumoknak való megfelelésen múlik. Ilyen kritérium lehet a fedezet kikötése, amely jelzálog formájában valósulhat meg, a futamidő változatossága vagy az adós fizetőképessége. Ezzel ellentétben a faktoring 3 szereplőt involvál (eladó, vevő, faktor). A fedezet maga a megvásárolt számla, így jelzálogot sem igényel. Emellett a faktoring futamideje is rövidebb, általában maximum 180 nap.

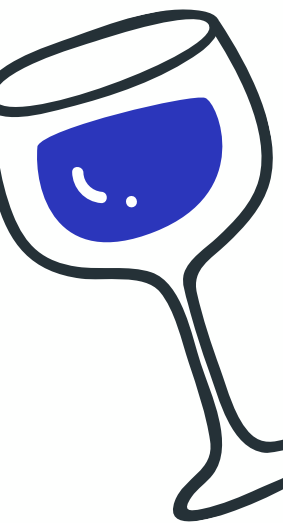
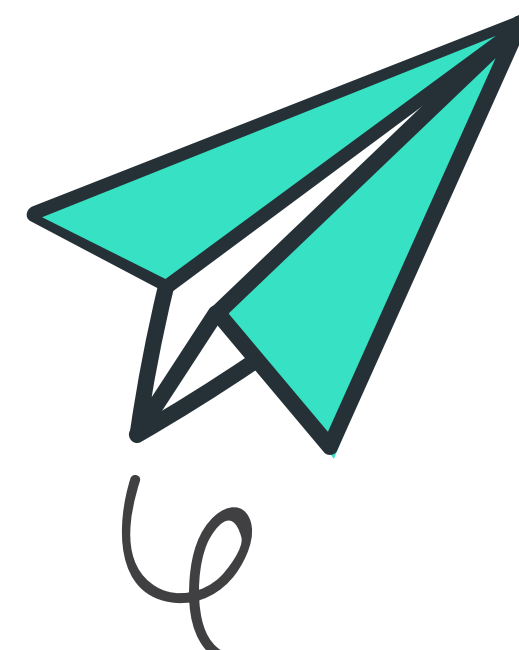
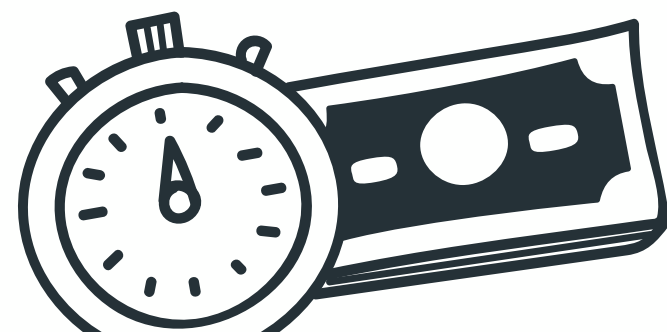




Factoring a gyakorlatban

Vegyünk például egy szállítmányozó céget, amely több lízingelt kamionnal, valamint egy raktárépülettel is rendelkezik. A vállalkozás problémája, hogy a megrendelők nagy része 30 napnál vagy annál hosszabb határidővel fizet, így előfordul, hogy egy adott hónapban a teljes összegnek csak egy töredéke érkezik be. Ezen körülmények között az üzemanyagköltségeket és a lízingdíjakat továbbra is fizetni kell, amelyeket ha nem teljesít a cég, akkor veszélybe kerülhet a működése. A factoring azonban megoldást nyújt erre, mivel segítségével a szállítványozó vállalkozás azonnal hozzájuthat a számla értékének jelentős részéhez, miután kiállították. Ezáltal a szükséges összeget a kamionok tankolására és a lízingdíjak kifizetésére lehet fordítani, így a cég zavartalanul tud tovább működni és újabb munkákat vállalni.

Ugyanakkor nem csak szállítványozó vállalatok számára lehet érdekes a factoring. Egy borászati cég például, amely több hektáros szőlőültetvénnyel rendelkezik, különböző üzletláncokba, nagyobb borkereskedő cégekbe, valamint szállodákba kívánja szállítani termékeit. Megtörténhet azonban, hogy nem várt költségek merülnek fel az ültetvénnyel kapcsolatban. A cég korábban szerződést kötött üzletláncokkal, de azok csak 60 napra fizetnek, ami nem biztosítja a szükséges tőkét a működési költségek fedezésére. Ennek megoldására érdemes lehet szerződést kötni egy faktorcéggel, így a számla kiállítását követő pár napon belül hozzájuthat a számla ellenértékének nagy részéhez, ami lehetővé teszi a további beszerzések fedezését.



A faktorálás folyamata

Egy digitális faktoring folyamat lépései általában a következők:

Előkészületek: Az első lépés, hogy az eladó (azaz a számlakibocsátó vállalkozás) megállapodik a faktorral (a finanszírozóval) a faktoring folyamatról. Ebben a megállapodásban meghatározzák a finanszírozás mértékét és feltételeit, a fizetési határidőket és a díjat.

Számlázás: Az eladó kibocsátja a számlát az ügyfélnek, amely tartalmazza a fizetési határidőt és az összeget.

Faktorálás: Az eladó továbbítja a számlát a faktorcégnek. A faktor átvizsgálja a számlát, hogy meggyőződjön annak valódiságáról és teljesítéséről. Ezután kifizeti az eladónak a számla összegének egy részét - akár 80-90%-át-, de a pontos összeg a megállapodástól függ.

Fizetés: A vevőnek a számlán szereplő fizetési határidőn belül kell fizetnie a teljes összeget a faktornak, nem az eladónak. Ha a vevő nem fizet, akkor a faktor viseli a kockázatot, nem az eladó (vissztehermentes faktorálás esetén).

Befejezés: Ha a vevő kifizette a számlát, akkor a faktor visszafizeti az eladónak a számlaösszeg fennmaradó 10-20%-át is. Ezzel a folyamattal az eladó azonnal pénzhez juthat, nem kell várnia a vevő fizetésére és kockázatát a faktorcég vállalja.

A faktorálási folyamathoz általában az alábbi dokumentumokra van szükség:

- **Szállító adatlap** az ügyfél adataival kitöltve, aláírva, dátumozva;
- **Vevő adatlap** – szállító tölti ki a faktorálni kívánt vevőkre külön-külön, aláírva, dátumozva;
- 30 napnál nem régebbi **főkönyvi kivonat**;
- 30 napnál nem régebbi adófolyószámla kivonat;
- **Társasági szerződés** szállító részéről és **aláírási címpéldány** másolata;
- **Aláírt szerződés** vagy megrendelés másolata a faktorálni kívánt vevő(k) vonatkozásában;
- **Vevőanalitika** a faktorált vevő(k) vonatkozásában az elmúlt egy évre.



Visszterhes és vissztehermentes faktoralás

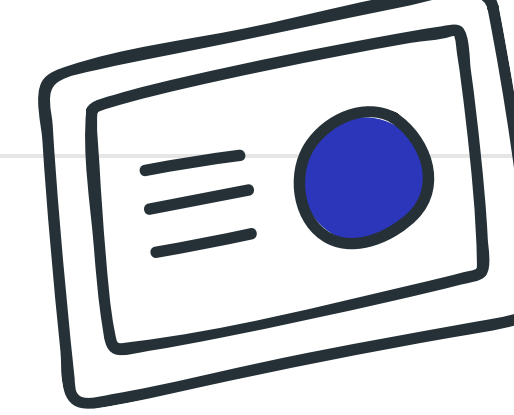
A faktoralásnak általában két formáját különböztetjük meg: a visszterhes és a vissztehermentes faktoralást.

A **visszterhes faktoralás** során a faktorált számla visszafordítható az eladóhoz, ha az adós nem fizeti ki a számlát. Ez azt jelenti, hogy ha a vevő nem fizeti ki a számlát, a kockázatot visszahelyezik az eladóra, akinek a számla értékét vissza kell fizetnie a faktornak. Ennek eredményeként az eladó az eladott számla értékének csak egy részét kapja vissza, amikor a számla kiegyenlítése megtörténik.

A **vissztehermentes faktoralás** esetén a faktorált számlát a faktorcég teljesen átvállalja, ezzel viselve a kockázatot, ha a vevő nem fizeti ki a számlát. Ez azt jelenti, hogy az eladó az eladott számla értékének nagy részét azonnal megkapja, amikor a számlát eladja a faktornak és nem kell aggódnia az adós fizetéseképtelensége miatt.

A visszterhes faktoralás olcsóbb lehet az eladók számára, mivel a kockázatot az ő vállukra helyezi át, a vissztehermentes faktoralás azonban nagyobb biztonságot nyújt számukra, mivel az adós fizetéseképtelensége esetén a faktor viseli a kockázatot.





A faktoring előnyei a kkv-k számára

A faktoring egyik fő előnye a kisvállalkozások számára, hogy gyorsabban juthatnak készpénzhez, mint a hagyományos hitelezési folyamatok révén. Ez különösen fontos lehet azon vállalkozások számára, amelyeknek sok kimenő számlájuk van és közben a vevők fizetésére is várnak. Követeléseik eladásával korábban juthatnak készpénzhez és azt számlák kifizetésére, új eszközökbe való beruházásra vagy működésük bővítésére használhatják fel.

A faktoring rugalmas finanszírozási lehetőség, mivel nem igényel biztosítékot, az ügyfelek hitelképességén alapul, emellett gyorsan elvégezhető. Ez teszi vonzó lehetőséggé olyan kisvállalkozások számára, amelyek esetleg nem rendelkeznek a hagyományos hitelekhez szükséges biztosítékkal.

Amikor egy vállalkozás eladja követeléseit egy faktorcégnek, lényegében ezeket a számlákat használja hitelbiztosítékként és a faktor vállalja a nemfizetés kockázatát (vissztehermentes esetben). A nemfizetés a faktorálás folyamatában akkor következik be, amikor a vevő nem tudja vagy nem hajlandó

kifizetni a számlát a faktornak a meghatározott határidőn belül. Ez előnyös lehet azon kisvállalkozások számára, amelyeket aggaszt az a kockázat, hogy az ügyfelek nem fizetik ki időben a számláikat.

A faktoring az exportra fókuszáló vállalkozások számára is remek megoldás, mivel nem csak belföldi kereskedelmet folytató cégek, hanem a külföldi piacokon tevékenykedő vállalkozások is igénybe vehetik a faktorálási szolgáltatásokat. Lehetővé teszi, hogy az exportra termelő cégeknek ne kelljen aggódniuk a külföldi vevők fizetőképességének megbízhatósága miatt, mert a faktor szerepet vállal a követelések beszedésében.

A faktoring a mindennapi folyamatok javításában is segíthet a kkv-knak. Például a készpénzhez való előzetes hozzáférés révén a vállalkozások készleteket vásárolhatnak, további alkalmazottakat vehetnek fel vagy új berendezésekbe fektethetnek be. Ez segíthet a vállalkozásoknak a növekedésben és hogy versenyképesebbé váljanak.



Mik a potenciális kockázatok?

Habár a digitális faktoring számos előnyt kínál a kkv-k számára, azonban nem hagyhatjuk figyelmen kívül a kockázatokat se. Ezeket mindenképp figyelembe kell venni mielőtt faktorálásra adnánk a fejünket.

A digitális faktoring során számos érzékeny üzleti adatot kell megosztani a finanszírozóval, mint például a számlák, az ügyfelek adatai és a szerződések. Ha ezek az adatok rossz kezekbe kerülnek, az súlyos következményekkel járhat a kkv-k számára.

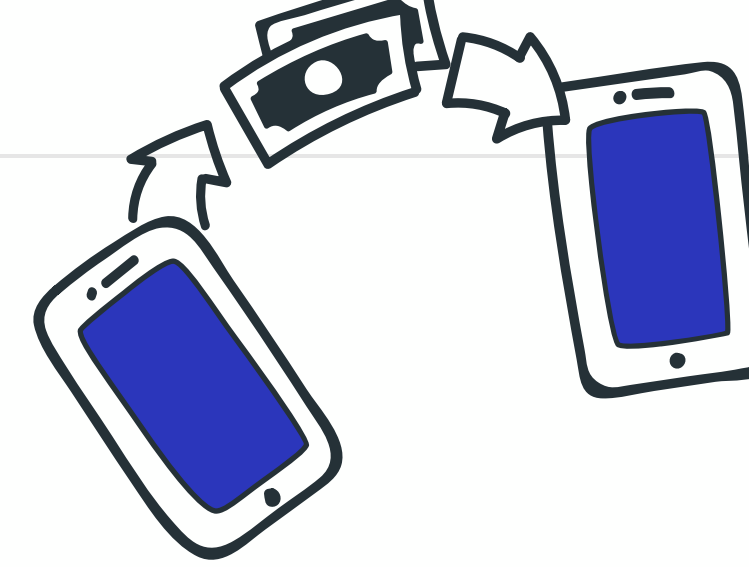
A faktoring folyamatának automatizálása és digitalizálása azt jelenti, hogy a rendszer meghibásodása esetén zavarok merülhetnek fel a finanszírozási folyamatban. Ha az ilyen hibák miatt a kkv-k nem tudják időben megkapni a pénzüket, az komoly pénzügyi nehézségeket okozhat számukra.

A digitális faktoring automatizált folyamatai bizonyos mértékig korlátozzák a kkv-k rugalmasságát.

Például, ha az ügyfelek olyan számlával rendelkeznek, amely nem felel meg a digitális faktoring követelményeinek, akkor a faktorcég nem fogja finanszírozni az adott számlát.

Látható tehát, hogy a digitális faktoring számos előnnyel jár a kkv-k számára, azonban a fenti kockázatokat is érdemes figyelembe venni és kezelni annak érdekében, hogy a kkv-k sikeresen és biztonságosan használják ezt a finanszírozási módszert.





Mely vállalkozásoknak éri meg faktorálni?

A faktoring főként azon vállalkozások számára lehet hasznos, amelyek vevői hosszú fizetési határidővel rendelkeznek, valamint likviditási nehézségekkel küzdenek. Az ilyen helyzetben a faktoring gyors megoldást kínál a költségek fedezésére.

Az **induló vállalkozások** számára különösen fontos, hogy stabilizálják pénzügyeiket, megszerezzék a partnerek bizalmát, valamint hogy minden adandó lehetőséget ki tudjanak használni.

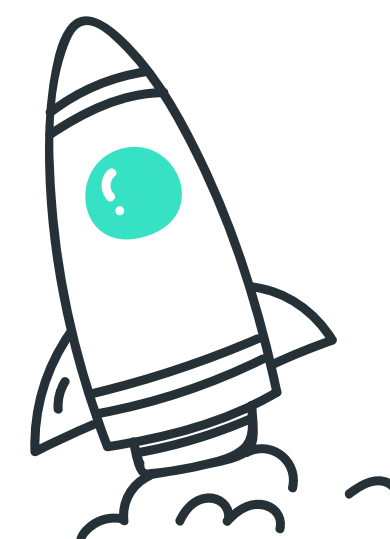
Gyorsan növekvő cégek esetében gyakran előfordul, hogy az új megrendeléseket nem tudják vállalni a hosszú fizetési határidő miatt. Ebben az esetben a faktorcég segíthet a számlák kifizetésével.

Végül, sok hazai cégnek vannak **lassan fizető, de értékes partnerei** és a faktoring lehetővé teszi, hogy hosszú távon is megtartsák ezeket a vevőket. A faktoring szolgáltatást igénybe vevő cégek a legkülönbözőbb iparágakból kerülhetnek ki.

például a szállítmányozás, kereskedelem, építőipar, IT-szektor szolgáltatók, munkaerő-közvetítő cégek, közintézmények és beszállítók, vagy kórházi beszállítók. Ezekben a szektorokban gyakori az akár 90-300 napos fizetési határidő.

Tudtad?

Az 1900-as évek elején az amerikai textilipari vállalatok és ruhagyártók elkezdtek használni a faktoringot, hogy továbbra is be tudják szerezni a szükséges nyersanyagokat. A második világháború végére a faktoring más típusú amerikai vállalkozásokra és iparágakra is kiterjedt.



Legjobb gyakorlatok: Flexibill

Az üzleti világban teljesen megszokott, hogy az adott hónap szolgáltatásaira, termékértékesítésére szóló számlát a hónap végén állítják ki. Nagyobb vállalatoknál gyakran a szerződés része, hogy a fizetési határidő 30, 60 vagy akár 90 nap. Így előfordulhat, hogy a január elsején elvégzett munkát a hónap legvégén számlázhatjuk, de csak május elején fizetik ki nekünk. Ez azt jelenti, hogy a munkát már elvégeztük, de a pénzünkre várni kell, gyakorlatilag hitelezzük a vevőnket.

A kereskedelmi faktoring lényege, hogy a faktorcég megveszi a számlakövetelést, tehát megelőlegezi a vevőnek küldött számla összegét. Csekély díjért cserébe így a számlakiállítás után akár egy napon belül a számlánkon lehet a pénz, így nem kell várni arra, amíg letelik a fizetési határidő. A faktoring növeli a cég likviditását, hiszen azonnal készpénzre váltja a számlákat, ezzel pedig a vállalkozásunk cash-flow-ját nem partnereink fizetési fegyelme, hanem az elvégzett munkák határozzák meg.

A digitális faktoring platformok általában könnyen használható felülettel rendelkeznek, emiatt gyors és egyszerű módon teszik lehetővé a számlák előfinanszírozását. A magyarországi digitális faktoring piacon számos kiváló megoldás létezik, ám ezek közül az egyik legjobb a BÁV Faktor által kínált [Flexibill](#).



Legjobb gyakorlatok: Flexibill

A faktorálás hagyományosan sok papírmunkával járó, bonyolult pénzügyi termék volt, azonban a Flexibill digitalizálta a folyamatot. A teljes ügylet - a szerződéskötéstől a folyósításig - egy webappon keresztül megy végbe, a regisztrációt követően pedig négy kattintás után már az ajánlatot is megkapjuk online. A Flexibill 100%-ig digitálisan finanszírozza a vállalkozások aktív számláit, így nem kell hónapokat várniuk a kifizetésre.

A Flexibill megoldása révén a vállalkozások banki kölcsön felvétele helyett a saját tőkéjüket tudják használni. Az egyszeri szerződéskötés után a folyósítás akár 24 óra után megtörténhet.

A Flexibill számokban:

- 417 milliárd forint folyósított finanszírozás
- 336.000 faktorált számla
- Több mint 3600 megkötött szerződés
- 2301 ügyfél



Összefoglaló

A digitális faktoring rendkívül előnyös lehet azon kis- és közép-vállalkozások számára, akiknek aktív vevőszámláik miatt likviditási nehézségekkel kell szembenézniük. A digitális faktoring megoldások alkalmazása hatékonyabbá és gyorsabbá tudja tenni a folyamatokat, csökkentve a bürokráciát, a várakozási időt és az adminisztrációs költségeket.

Ugyanakkor, mint bármely más üzleti tevékenység esetében, vannak bizonyos kockázatok, amelyeket a vállalkozásoknak számításba kell venniük. Ezek közé tartozik a vevők fizetéseképtelensége, a hitelműnősítési kockázatok, a szolgáltató megbízhatósága, a digitális tranzakciók biztonsági kockázatai, valamint jogi kockázatok, mint például a szerződések és a dokumentumok hitelessége és érvényessége.

A megfelelő védekezési stratégiák kidolgozása és a kockázatok időben történő felismerése azonban csökkentheti ezen problémák hatásait, és biztosítja a vállalkozások számára a digitális faktoring előnyeit.



Impresszum

Kiadja a Simplon Marketplace Kft.

Székhely: 1015 Budapest, Ostrom utca 27. 1. emelet 1

Elérhetőség: news@peakfs.io

Web: <https://fintech.hu/>

Stábunk:

Felelős kiadó: Suppan Márton

Szakmai szerkesztő és szerző: Siklós Bence (Peak)

Szakmai szerkesztő és szerző: Qayum Dániel (Peak)

Tördelés és dizájn: Varga Flóra Eszter (Comet)

A Fintech Sparks a <https://fintech.hu/> weboldalon keresztül tölthető le.

A kiadvány letöltése kizárólag személyes felhasználásra jogosít fel, kérjük, hogy amennyiben a dokumentumot ismerőseivel, kollégáival, vagy nyilvánosan megosztaná, a <https://fintech.hu/> linkjét küldje el számukra. A kiadvány direkt terjesztése, vagy nyilvános megosztása jelen megállapodás megszegését jelenti, melyet Ön a dokumentum letöltésével, és használatba vételével elfogadott. Amennyiben a kiadvány Önhöz nem a fent megjelölt módon jutott el, úgy annak használatba vételével jelen Felhasználási Feltételek automatikusan elfogadottnak minősülnek. A <https://fintech.hu/> linkjeinek továbbküldése és nyilvános terjesztése megengedett.

A kiadvány szerzői joga a Simplon Marketplace Kft. tulajdona. Amennyiben a kiadványból tartalmat venne át, annak szövegét idézné, vagy a kiadványt terjesztené, kérjük vegye fel a kapcsolatot szerkesztőségünkkel a news@peakfs.io címen.

Források, ábrák

www.fintech.hu

www.capitalplus.com

www.wikipedia.org

www.flexibill.hu

www.bavfaktor.hu

sparks

