

# RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



## Faktoring – przepis na sukces w trudnych czasach

**Faktoring od lat utrzymuje rosnące zainteresowanie przedsiębiorców. Nawet w czasie kryzysu wywołanego pandemią koronawirusa, po chwilowych, trwających jeden kwartał zawirowaniach, szybko powrócił na ścieżkę rozwoju. Zawdzięcza to przede wszystkim elastyczności i wygodzie, jaką oferuje klientom w dostępie do finansowania działalności gospodarczej.**



**Jarosław Jaworski**  
przewodniczący  
Komitetu Wykonawczego  
Polskiego Związku Faktorów

Firmy faktoringowe od ponad ćwierć wieku wspierają polskich przedsiębiorców w prowadzeniu działalności. Finansują ich rozwój i zapewniają środki na zaspokojenie najpilniejszych potrzeb. Z ich usług korzysta już 18 tys. firm w Polsce.

### Zabezpieczeni przed widmem braku płatności

Faktorzy potrafią skutecznie rozwiązywać problemy finansowe polskich przedsiębiorców. Mają dla nich ofertę, która gwarantuje finansowanie bieżącej działalności i bezpieczeństwo obrotów handlowych. Zwiększają płynność firm, przez co umożliwiają im stabilny rozwój. Właśnie dlatego przedsię-

biorcy coraz chętniej sięgają po faktoring. Usługa zabezpiecza ich przy tym przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów.

Bez faktoringu wiele przedsiębiorstw biznesowych po prostu by nie przetrwało. Ci, którzy zaczynają jako start-upy, znajdują się w sytuacji, w której utrzymanie płynności finansowej staje się jednym z głównych warunków przetrwania. Zapewnia im je właśnie właśnie usługa faktoringowa.

Inne podmioty po okresie prosperity mogą znaleźć się w sytuacji spowolnienia. Spadek płynności zmusza menedżerów do poszukiwania różnych form finansowania. Za faktoringiem w ich przypadku przemawiała jego elastyczność.

Klienci dostrzegają te korzyści niezależnie od branży, w jakiej działają. Wszędzie tam, gdzie biznes jest rozłożony w czasie, gdzie cechuje go sezonowość, a obroty uzależnione są od inwestycji firm, którym oferowane są produkty, konieczne jest stosowanie wydłużonych terminów płatności. To właśnie faktoring umożliwia im zapewnienie takiej elastyczności.

### Zamiana należności na gotówkę

Usługa w praktyce polega na zamianie należności na gotówkę. W przypadku, gdy kontrahent zwleka z płatnością za dostarczony towar lub usługę, przedsiębiorca ma zablokowane środki na dalszy rozwój swojej firmy. Faktoring pozwala mu je uwolnić. Firma faktoringowa wypłaca przedsiębiorcy część pieniędzy wynikających z faktury, a wobec dłużnika podejmuje działania zmierzające do uzyskania zapłaty. Gdy ją otrzyma, wypłaca przedsiębiorcy pozostałą część środków. Dzięki temu przedsiębiorca może bez przeszkód dynamicznie rozwijać swój biznes.

Krajowi faktorzy należący do PZF sfinansowali w I półroczu 2020 r. działalność polskich przedsiębiorstw na łączną kwotę 135,1 mld zł. Dzięki temu rynek zanotował wzrost o 2,4 proc. względem analogicznego okresu poprzedniego roku. Stale rosnąca liczba klientów i innowacyjne rozwiązania systematycznie wprowadzane do oferty to kluczowe osiągnięcia rynku faktoringu w Polsce w ostatnich latach.

Usługą najbardziej zainteresowane są dziś firmy z branży spożywczej, chemicznej i metalowej. Podmioty działające w tych obszarach najczęściej postrzegają faktoring nie tylko jako źródło finansowania, ale także sposób na zminimalizowanie ryzyka niewypłacalności swoich kontrahentów. Wraz z rozwojem prowadzonej działalności, wzrostem sprzedaży pro-

duktów i usług, a w ślad za tym – liczby i wartości wystawionych faktur, przedsiębiorcy potrzebują większej puli środków do wykorzystania na bieżącą działalność. Sięgając po faktoring podnoszą konkurencyjność w sektorach, w których działają. Dzięki temu mogą udostępnić kontrahentom więcej czasu na zapłatę faktur. Szybko i łatwo uzyskane środki przedsiębiorca może też przeznaczyć na regulowanie własnych bieżących zobowiązań.

Dlatego najwięcej wierzycielności firmom faktoringowym powierzają przedsiębiorstwa z sektorów: produkcyjnego i dystrybucyjnego. W ich przypadku utrzymanie płynności finansowej ma fundamentalne znaczenie, ponieważ umożliwia utrzymanie konkurencyjności.

### Rozwiązanie umożliwiające ekspansję

Polscy przedsiębiorcy coraz chętniej sięgają po faktoring jako rozwiązanie umożliwiające ekspansję na rynkach, na których działają. Uzyskanie finansowania bieżącej działalności w sytuacji, gdy kontrahenci oczekują coraz dłuższych terminów na zapłacenie faktur, ma dla krajowych producentów i usługodawców wartość podwójną. Oprócz zamiany należności na gotówkę, otrzymują też narzędzie niwelujące ryzyko niewypłacalności swoich kontrahentów.

Dynamiczny rozwój prowadzonej działalności gospodarczej, wzrost

sprzedaży produktów i usług, a w ślad za tym liczba i wartość wystawionych faktur często idą w parze z podatnością na zmienność koniunktury na rynku. Aby móc się rozwijać w warunkach sezonowości, przedsiębiorcy potrzebują większej puli środków do wykorzystania na bieżącą działalność. Dzięki nim mogą szybko i łatwo regulować własne zobowiązania. Mogą też udostępnić kontrahentom więcej czasu na zapłatę faktur. Sięgając po faktoring, podnoszą swoją konkurencyjność w sektorach, w których działają. Także w warunkach kryzysu faktorzy wychodzą naprzeciw oczekiwaniom polskich przedsiębiorców. Tuż po wybuchu pandemii, gdy oczywiste stało się, że zamrożenie gospodarki będzie silnym ciosem dla polskich przedsiębiorców, Polski Związek Faktorów rozpoczął rozmowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w sprawie objęcia finansowania faktur tarczą antykryzysową.

Związek przedstawił propozycje wsparcia przedsiębiorczości w Polsce przez rynek faktoringowy w okresie epidemii koronawirusa poprzez objęcie usługi programem Funduszu Gwarancji Płynnościowych, zarządzanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Niedawno udało się wcielić ten pomysł w życie. Polska stała się tym samym pierwszym europejskim rynkiem, na którym pomoc dla firm będzie realizowana w oparciu o faktoring.

# O KORZYŚCIACH PŁYNĄCYCH Z FAKTORINGU

Nowocześni przedsiębiorcy chętnie łączą usługi w pakiety – dzięki temu oszczędzają pieniądze i mogą skupić się na rozwijaniu własnego biznesu zamiast zajmować się prozaicznymi czynnościami, jak na przykład monitoring płatności. Instytucje faktoringowe (faktorzy) doskonale zdają sobie z tego sprawę, więc chętnie przejmują na siebie zadania związane z rozliczeniami, tak po stronie sprzedaży, jak i dostaw. Dziś faktoring jest obecny już w blisko 20 tys. polskich firm.



Katarzyna Siatka

kierownik zespołu sprzedaży,  
Departament Faktoringu  
i Finansowania Handlu,  
Bank Millennium

Klienci faktoringowi (faktoranci) wskazują szereg korzyści, które powodują, że nie planują zamienić go na inne rozwiązanie. Oprócz finansowania w ramach faktoringu zawsze świadczone są usługi dodatkowe, w tym wspomniany monitoring płatności, inkaso należności, prowadzenie rozliczeń, przejęcie ryzyka wypłacalności kontrahenta czy windykacja. Faktorzy prowadzą specjalne konta do zarządzania należnościami dłużników i na bieżąco raportują klientom stan rzeczy. Obsługą wierzycieli po stronie faktora zajmują się osoby do tego przygotowane, które są do dyspozycji klientów. Ich podstawowym zajęciem jest kontrola opóźnień kontrahentów, monitoring spłat

i stanu kont. Ponieważ są to przeszkoleni i doświadczeni specjaliści, klient otrzymuje znaczącą wartość dodaną: zmniejszenie ryzyka strat z tytułu nieściągalnych należności.

## Poprawa płynności

Jako usługa finansowa faktoring przede wszystkim spełnia potrzebę poprawy płynności, dzięki której kapitał pracuje, zamiast tkwić u kontrahentów. Przedsiębiorcy cenią go za to, że faktor może przejąć ryzyko wypłacalności płatników, jak również zbadać ich kondycję finansową, aby w efekcie ustrzec firmę przed niesolidnymi kontrahentami. A przy tym, w odróżnieniu od zwyczajnej polisy ubezpieczenia należności, klienci nie muszą ubezpieczać całego obrotu, a jedynie transakcje realizowane z wybranymi kontrahentami. Nie trzeba czekać kilku miesięcy na wypłatę ewentualnego odszkodowania, bo cena za wierzycielność (zaliczka) jest wypłacana zaraz po wystawieniu faktury. To na faktora spoczywają obowiązki związane z prawidłową obsługą polisy czy ryzyko związane z przekroczeniem maksymalnej kwoty odszkodowania ograniczonej tak zwaną krotkością składki (zapisy z polis ubezpieczeniowych zazwyczaj nie są przenoszone na klientów).



Systematyczny dopływ kapitału obrotowego daje możliwość terminowego regulowania zobowiązań firmy i sprzyja budowaniu wizerunku solidnego płatnika. Dodatkowo środki uzyskane ze zdyskontowanych wierzycielności poprawiają pozycję negocjacyjną faktora i niejednokrotnie pozwalają uzyskać skonto za płatność przed terminem wymagalności. Ponadto w przypadku faktoringu pełnego i niepełnego z reguły nie są wymagane żadne zabezpieczenia majątkowe. To ułatwia dostęp do kapitału obrotowego firmom stricte handlowym.

## Ułatwić planowanie wpływów i wydatków w firmie

W praktyce korzystanie z faktoringu ułatwia planowanie wpływów i wydatków w firmie. Widniejąca na fakturach informacja o cesji należności na bank lub instytucję faktoringową wpływa na poprawę dyscypliny płatniczej odbiorców. Faktoranci często wskazują też, że faktoring stał się dla nich impulsem do wzrostu obrotów i przyspieszenia rozwoju biznesu. Powodów jest kilka, najczęściej wymie-

niane są dwa. Pierwszy to możliwość nawiązania relacji handlowej ze znaczącymi kontrahentami, którzy już od początku współpracy oczekują odroczonej, niekiedy dość odległych terminów płatności. Drugim powodem jest skrócenie cyklu rotacji należności – firma dzięki wcześniej uzyskanym środkom może kupić kolejną partię towaru, zanim spłyną należności i dokonać powtórnie sprzedaży. Obroty rosną szybciej, zwiększa się częstotliwość generowania marży, a więc i zysku faktora. To powoduje polepszenie kondycji przedsiębiorcy i jego uwiarygodnienie w otoczeniu biznesowym. Skoro już o kreowaniu wizerunku solidnej firmy mowa – faktoring jako finansowanie pozabilansowe, w odróżnieniu od kredytu, poprawia wskaźniki finansowe. To zaleta szczególnie istotna z punktu widzenia podmiotów prezentujących swoje dane finansowe zewnętrznym inwestorom.

## Zindywidualizowane oraz hybrydowe

Lata funkcjonowania faktoringu na polskim rynku spowodowały po-

wstanie usług bardziej zindywidualizowanych oraz hybrydowych. Instytucje faktoringowe inwestują w rozbudowane systemy rozliczeniowe, które umożliwiają dopasowanie usług do bardzo indywidualnych potrzeb swoich klientów. W ofercie oprócz klasycznego faktoringu, faktoringu odwrotnego i prefinansowania wierzycielności są programy finansowania dostawców, programy finansowania kontrahentów czy finansowanie łańcucha dostaw (SCF – z ang. supply chain financing). Programy dają przedsiębiorcom możliwość zacieśnienia relacji ze swoimi dostawcami i kontrahentami przy obustronnych profitach. Można dziś zaoferować dostawcom źródło finansowania bez regresu, przy niskich kosztach i bez angażowania ich zdolności kredytowej. Kontrahentom można zapewnić dłuższy czas na spłatę niż wynika to z dotychczasowego terminu płatności – z tego rozwiązania chętnie korzystają grupy zakupowe. Dzisiaj banki skutecznie łączą ofertę finansowania zakupów (w tym wystawienia dla klienta zabezpieczenia płatności w formie gwarancji czy akredytyw) z zabezpieczeniem kursu walutowego i finansowaniem sprzedaży do odbiorców. Dzięki należnościom możliwe stało się uzyskanie finansowania na cały proces od momentu zamówienia towaru u dostawcy po finalną sprzedaż do kontrahenta. Do tego klienci coraz częściej decydują się na integrację własnych systemów finansowo-księgowych z bankowością internetową i systemem faktoringowym. Taka automatyzacja procesów stanowi już poważne odciążenie służb księgowych.

REKLAMA

**EUROFACTOR POLSKA SA**

**NOWA SIŁA DLA TWOJEGO ROZWOJU**

**FAKTORING EKSPORTOWY**  
WSPARCIE FINANSOWE EKSPORTERÓW W TRANSAKCYJACH W WIELU KRAJACH Z CAŁEGO ŚWIATA

**FAKTORING BEZ REGRESU**  
FINANSOWANIE NALEŻNOŚCI I PRZEJĘCIE RYZYKA NIEWYPŁACALNOŚCI KONTRAHENTÓW

**FAKTORING ODWROTNY**  
GWARANCJA SZYBKICH SPŁAT WIERZYTELNOŚCI DO DOSTAWCÓW

EUROFACTOR POLSKA SA  
ul. Żwirki i Wigury 18A  
02-092 Warszawa  
tel. +48 22 560 74 20  
fax +48 22 560 74 50  
www.eurofactor.pl

**EUROFACTOR**  
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

## RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

## Przedstawiciele praktycznie każdego biznesu znajdą produkt spełniający ich oczekiwania

**Pandemia spowodowała, że uzyskanie finansowania dla przedsiębiorstwa jest wyjątkowo trudne. Zarówno banki, jak i pozabankowe instytucje finansowe mają problem z rzetelną oceną ryzyka, dlatego większość podmiotów mocno ograniczyła udzielanie kredytów i pożyczek. W takiej sytuacji pomocną dłoń dla przedsiębiorców wyciąga faktoring.**



Klaudiusz Sytek

prezes zarządu, AFORTI Factor

Ostatnie dane przedstawione przez Biuro Informacji Kredytowej pokazują, że sektor bankowy zdecydowanie ograniczył udzielanie finansowania dla przedsiębiorców. W okresie od stycznia do lipca bieżącego roku przyznano aż o 32,6 proc. mniej kredytów dla firm niż miało to miejsce w analogicznym okresie w 2019 r. Dodatkowo wiele instytucji pozabankowych również zdecydowało się mocno ograniczyć akcje pożyczkowe dla przedsiębiorstw, co jest zrozumiałe w obecnej sytuacji rynkowej. Bieżyący stan zarówno polskiej, jak i światowej gospodarki powoduje, że rzetelna wycena ryzyka kredytowego jest niezwykle trudna, a czasem wręcz niemożliwa. Dlatego nikogo nie może dziwić fakt, że instytucje finansowe wprowadzają obowiązki dodatkowych zabezpieczeń, ograniczają liczbę udzielonych finansowa-

wań lub całkowicie zawieszają akcje pożyczkowe. Wszystkie tego typu działania mają na celu zmniejszenie liczby złych kredytów, których nadmiar mógłby zaburzyć płynność finansową pożyczkodawców.

**Ograniczone możliwości**

W teorii przedsiębiorca ma wiele dodatkowych możliwości zdobycia finansowania dla swojej działalności. Dostępne są różnego rodzaju programy w ramach subwencji z Unii Europejskiej, można postarać się o pożyczkę z Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, czy w czasie pandemii można było skorzystać z pomocy w ramach tzw. tarczy antykrzyzowej. Jednakże w praktyce skorzystanie z tych form finansowania nie jest proste, a przede wszystkim wiąże się z wieloma skomplikowanymi procedurami, które dla przedsiębiorców mogą być dodatkowym utrudnieniem.

Szczególnie w czasie pandemii, jak i postpandemii ważne jest, aby biznes miał możliwość wykorzystania środków w dowolny sposób. Niecodzienne czasy to wyzwanie przy prowadzeniu działalności gospodarczej każdego rodzaju, dlatego, aby przetrwać kryzys, potrzebny jest zastrzyk gotówki, który nie wiąże się z dodatkowymi warunkami.

**Faktoring rozwiązaniem**

Faktorzy, w odróżnieniu od innych instytucji finansowych, skupiają się głównie na ocenie ryzyka handlowego pomiędzy klientem a odbiorcą. Dzięki takiemu spojrzeniu nie interesuje ich badanie zdolności kredytowej faktora, ponieważ zabezpieczona jest konkretna transakcja. Stąd też, szczególnie w czasie kryzysu gospodarczego, faktoring jest przystępnym rozwiązaniem dla każdego przedsiębiorcy, niezależnie od tego, na jaką skalę prowadzi działalność. Co więcej, skrócona forma uzyskania finansowania, czyli taka, która nie wymaga badania zdolności kredytowej powoduje, iż faktorant może uzyskać środki pieniężne na koncie zdecydowanie szybciej niż miałyby to miejsce w innych przypadkach. Determinuje to przede wszystkim mniejsze zbiurokratyzowanie całej procedury udzielenia faktoringu.

**Ukryta wartość faktoringu**

Warto zwrócić uwagę na dodatkowe korzyści, które może przynieść faktoring. Bardzo dużym problemem polskich przedsiębiorców są zatory płatnicze. Według danych opublikowanych przez Ministerstwo Rozwoju nawet 90 proc. firm borykało się z problemami związanymi z niepłaconymi fakturami na czas. Opóźnienia w płatnościach, w połączeniu z obniżeniem aktywności gospodarczej spowodowaną pandemią COVID-19, mogą znacznie zaburzyć płynność przedsiębiorstw, w następstwie czego możemy być świadkami coraz większej liczby zgłaszanych upadło-

ści czy zawieszonych prowadzenia działalności gospodarczej.

Dlatego szczególnie w czasie kryzysu warto wspierać się usługą faktoringową, ponieważ korzystanie z niej to przede wszystkim zachowanie płynności finansowej. Dzięki temu przedsiębiorca ma możliwość systematycznego zwiększania swoich obrotów oraz zwiększania skali biznesu. Przyczyni się to zarówno do zwiększenia przychodów firmy, jak i pozwoli zbudować zdolność kredytową przedsiębiorstwa, którą będzie można wykorzystać m.in. na cele inwestycyjne.

**Dopasowanie do potrzeb**

Kolejną cechą faktoringu, która stanowi jego przewagę nad pozostałymi produktami finansowymi, jest jego elastyczność. Obecnie przedsiębiorcy mogą przebiegać w różnych rodza-

jach tej usługi, dlatego przedstawiciele praktycznie każdego biznesu znajdą produkt spełniający ich oczekiwania. Dane przedstawione przez Polski Związek Faktorów (PZF) za 2019 r. pokazują, że najpopularniejszą formą faktoringu w Polsce był faktoring pełny (nazywany również faktoringiem bez regresu). Jest to zdecydowanie najbezpieczniejsza forma finansowania dla faktora, ponieważ całkowicie zabezpiecza jego przychody, niezależnie od tego, czy kontrahent opłaci swoje zobowiązania. Wolumen obrotu tego rodzaju faktoringu wyniósł na koniec II kwartału 2020 r. ponad 67 mld zł.

Istotnym kryterium podziału faktoringu z perspektywy przedsiębiorców jest rozróżnienie na faktoring krajowy oraz międzynarodowy. Szczególnie warto zwrócić uwagę na to, w jaki sposób rozwija się finansowanie faktur z zagranicznymi podmiotami, co jest pozytywnie skorelowane ze wzrostem eksportu polskich towarów i usług na rynki międzynarodowe. Faktoring międzynarodowy jest szczególnie interesujący przy współpracy z nowymi kontrahentami. Dzięki wykorzystaniu know-how faktora firma może zabezpieczyć swoje przychody otrzymywane od niesprawdzonych dotąd partnerów biznesowych. Dane przedstawione przez PZF pokazują, że dynamika obrotów w tym rodzaju faktoringu wzrosła w II półroczu 2020 r. o 8 proc., jednak biorąc pod uwagę niepewną sytuację gospodarczą na rynkach zagranicznych, to właśnie ta forma finansowania może zyskać najwięcej zwolenników w najbliższym czasie.

**„**  
**Skrócona forma uzyskania finansowania, czyli taka, która nie wymaga badania zdolności kredytowej powoduje, iż faktorant może uzyskać środki pieniężne na koncie zdecydowanie szybciej niż miałyby to miejsce w innych przypadkach.**

## Faktoring w postpandemicznej rzeczywistości, czyli narzędzie na trudne czasy

**Wprowadzenie w Polsce obostrzeń związanych z COVID-19 spowodowało, że większość przedsiębiorstw znacznie obniżyła poziom działalności, a niektóre wręcz ją zawiesiły. Pojawiło się pytanie, czy i jak polscy przedsiębiorcy poradzą sobie z płynnością i regulowaniem zobowiązań?**



Stanisław Atanasow

prezes zarządu, Eurofactor Polska

W tym trudnym okresie firmy finansowe i instytucje państwowe wykazały się ogromną odpowiedzialnością i zaproponowały wsparcie w postaci wakacji kredytowych, prolongat spłat zobowiązań, tarczy antykrzyzowej.

Firmy faktoringowe również nie zostawiły swoich klientów bez wsparcia – przygotowały programy wspierające przedsiębiorców. Eurofactor wdrożył Program Pomocowy COVID-19, którego celem było m.in. umożliwienie czasowego wydłużania terminów płatności.

Usługa faktoringu nabrała w tym czasie szczególnego znaczenia. Faktoring jest bowiem wsparciem dla firm, które mają problem z wydłużonymi terminami płatności swoich należności lub uzyskaniem terminowych spłat od swoich odbiorców. Dzięki faktoringowi przedsiębiorca ma natychmiastowy dostęp do finansowa-

nia, co sprawia, że nie musi już czekać na zapłatę ze strony kontrahentów. Środki otrzyma od faktora nawet w dniu wystawienia faktury. W ten sposób podnosi swoją płynność finansową i może na bieżąco regulować własne zobowiązania.

**Branża faktoringowa na plusie**

Wyniki branży na początku II kwartału wskazywały, że skutki ekonomiczne pandemii odczuje również sektor faktoringu. W kwietniu zrzeszone w PZF firmy sfinansowały wierzycelności o wartości 12 proc. niższej niż w kwietniu rok wcześniej, a w maju – 15,6 proc. r/r. W czerwcu ten trend się poprawił. Dzięki dobrym wynikom I kwartału całe półroczne branża faktoringowa zakończyła na plusie. Co warto podkreślić, jako jedyny segment rynku finansowego zanotowaliśmy w I półroczu tego roku dodatnią dynamikę.

Łączne obroty zrzeszonych w PZF firm w pierwszych sześciu miesiącach roku wyniosły 135,1 mld zł, co oznacza 2,4-procentowy wzrost r/r., a sam Eurofactor w tym samym okresie wypracował dodatnią dynamikę na poziomie 5 proc.

**Prognozy na przyszłość**

Po pierwszym okresie pandemii i zamrożeniu polskiej gospodarki Polski Związek Faktorów podjął działania mające na celu wypracowanie rozwiązań zapewniających wsparcie przedsiębiorców w dłuższym okresie.

Dzięki podjętym przez Polski Związek Faktorów działaniom, pozytywnej reakcji strony rządowej i dobrej współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego wspólnymi siłami przygotowany został program pomocowy dla przedsiębiorców oparty na faktoringu, któ-

rego wartość wynosi 11,5 mld zł. Warto podkreślić, że Polska jest pierwszym europejskim rynkiem, na którym pomoc dla firm będzie realizowana również w oparciu o faktoring.

To sprawia, że dziś jako branża jesteśmy jeszcze lepiej przygotowani do dalszego wspierania naszych klientów.

Przed nami trudny czas. Z jednej strony instytucje finansowe kończą udzielanie tzw. wakacji kredytowych, a z drugiej niepewność co do rozwoju sytuacji w najbliższym okresie stawia wiele znaków zapytania. Stajemy przed wyzwaniami, których do końca nie jesteśmy w stanie przewidzieć i ocenić ich skutków.

Niemniej jednak wierzymy, że branża faktoringowa będzie w stanie im sprostać i będzie skutecznie wspierać polskie firmy w przyszłości.

# Szybko, ale czy bezpiecznie? Kryteria wyboru firmy faktoringowej

Dzisiaj faktoryzy stają się dla polskich przedsiębiorców coraz ważniejszym partnerem. Ich oferta jest bardzo różnorodna, dzięki czemu daje ogromne możliwości firmom każdej wielkości i z każdej branży. Faktoring umożliwia przede wszystkim szybkie i proste zaspokojenie najpilniejszych potrzeb finansowych, związanych np. z wypłatą wynagrodzeń czy wypełnianiem obowiązków podatkowych.



Maciej Drowanowski  
prezes zarządu, Monevia

Dzięki tej formie finansowania przedsiębiorcy mogą rozwijać swoje biznesy, pomimo zamrażania swojej gotówki w formie faktur z odroczone terminami płatności. Jednak decydując się na faktoring warto zwrócić uwagę na kilka istotnych aspektów, które mają wpływ na to, czy przedsiębiorca będzie zadowolony z tej formy finansowania, jak i współpracy z faktorem.

**Rodzaje oferowanego faktoringu**  
Różnorodność ofert faktoringowych pozwala elastycznie dopasować się do potrzeb odbiorców faktoringu i budować rozwiązania zgod-

nie z ich oczekiwaniami i bieżącymi potrzebami. Jednak bardzo ważna jest świadomość przedsiębiorcy oraz doświadczenie faktora, aby przy zawieraniu konkretnej umowy faktoringowej przedsiębiorca znał swoje prawa i obowiązki. Faktoring bowiem opiera się na rzetelności kontrahentów i ich zdolności do regulowania swoich zobowiązań, przez co jest łatwiej i szybciej dostępny niż kredyt. Przy dużej liczbie kontrahentów ryzyko związane z zaturem płatniczym jest rozproszone. Ewentualna strata wynikająca z niewypłacalności jednego z nich nie wpłynie znacząco na przychód przedsiębiorstwa i raczej będzie mniejsza niż koszty ubezpieczenia całego portfela należności. Uzależnienie biznesu od jednego lub kilku odbiorców może zachwiać płynność finansową w przypadku utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań przez kontrahentów. To ma istotne znaczenie np. przy wyborze pomiędzy faktoringiem pełnym (bez regresu) a niepełnym (z regresem).



Utrwalanie dobrych i długotrwałych relacji B2B, wiarygodność finansowa i doświadczenie na rynku, warunki współpracy z kontrahentami oraz wszystkie miękkie aspekty wpływające na wizerunek firmy (np. opinie na rynku) mają znaczenie przy wyborze faktoringu. Częste stosowanie tzw. zakazów cesji lub niechęć do ujawniania swojej sytuacji finansowej (mogącej wzbudzić wątpliwości w oczach kontrahentów) mogą być powodem przy wyborze np. faktoringu cichego. Doświadczony faktor to nieoceniony doradca, który zna realia i relacje B2B, potrafi odpowiedzieć na każde pytanie i doradzić, która z opcji faktoringu jest najbardziej odpowiedniejsza w danym momencie dla przedsiębiorcy.

## Cena

Niektóre firmy faktoringowe zachęcają do współpracy swoich klientów niską prowizją wyjściową za fakturę, ale na kolejnych etapach procesu transakcyjnego doliczają dodatkowe koszty i w końcowym efekcie klient musi zapłacić faktorowi nawet dwa razy więcej niż wstępnie wyliczona marża. Ponadto koniecznie trzeba zwrócić uwagę na cennik i dodatkowe opłaty, np. czy faktor nalicza dodatkowe koszty za podwyższenie limitu finansowania lub wysłanie wezwania do zapłaty. Istotną rzeczą są zabezpieczenia w faktoringu, takie jak

np. weksel. Przy transakcjach wysokocennych niektórzy faktory pobierają opłaty za dodatkowe czynności administracyjne.

Nie wszystkie firmy faktoringowe stosują takie narzuty, warto jest zatem zapoznać się szczegółowo z ofertą wszystkich znanych faktorów. Jedną z przesłanek, które przemawiają za tym, że faktor stosuje optymalne stawki prowizyjne, jest polityka prowadzenia biznesu. Fintechy zwykle kładą duży nacisk na innowacyjność, online procedury weryfikacji i minimum formalności po to, by skrócić czas i koszt obsługi. Marża dla klienta jest wówczas niższa, gdyż realnie obsłużenie jednej transakcji przez faktora kosztuje o wiele mniej niż przy transakcjach zawieranych w tradycyjny sposób. Dzięki automatyzacji i nowym technologiom Fintechy ograniczają koszty obsługi, a ich oferta pozbawiona jest wielu barier (np. stały kontrahent czy minimalny obrót do faktoringu) i dostępna jest nawet dla najmniejszych firm.

## Usługi dodatkowe

Faktoring nie ogranicza się jedynie do finansowania należności. Stanowi również pakiet usług dodatkowych z zakresu zarządzania wierzycielami, co w dzisiejszych realiach jest dla przedsiębiorców dużą wartością dodaną. A ponieważ to faktor staje

się wierzycielem wtórnym, stosuje dodatkowe narzędzia odzyskiwania wierzycielności, które przyjmują tzw. funkcję prewencyjną. Należy pamiętać, że faktoring pozwala również obniżyć koszty prowadzenia działalności przez uwolnienie przedsiębiorstwa od działalności operacyjnej, polegającej na pracochłonnych i uciążliwych procedurach związanych z monitorowaniem i egzekwowaniem należności. Do najpopularniejszych usług okołofaktoringowych należą:

**Monitoring należności** – to świetny sposób na zdyscyplinowanie spóźniających się płatników. Faktor we własnym zakresie kontroluje zbliżające się terminy wymagalności i kontaktuje się z płatnikami w celu przypomnienia o zapłacie. Często mali przedsiębiorcy nie mają na to ani czasu, ani doświadczenia.

**Windykacja należności** to długofalowy i kosztowny proces, w którym doświadczenie odgrywa dużą rolę. Przejęcie tej funkcji przez faktora pozwala nie tylko ograniczyć koszty obsługi, ale i podtrzymać dobre relacje i zasady współpracy między kontrahentami.

**Weryfikacja zdolności finansowej płatnika** – doświadczenie faktorów oraz wiedza pozyskiwana z różnych źródeł pozwalają wcześniej wychwycić pojawiające się problemy i w porę ostrzec firmę przed realizacją transakcji z budzącą wątpliwość kontrahentem. Takie informacje pozwalają uniknąć strat w przyszłości, wynikających ze współpracy z niewypłacalnymi firmami, a przy okazji badają, czy są oni wypłacalni i wiarygodni finansowo. Jest to szczególnie istotne na początku współpracy z nowym kontrahentem, kiedy firma nie jest w stanie ocenić kondycji i moralności płatniczej potencjalnego klienta.

## Kondycja finansowa faktora

Jeśli przedsiębiorca zamierza traktować faktoring jako stałe źródło finansowania, powinien wybrać faktora godnego zaufania oraz takiego, który sam wywiązuje się terminowo z własnych zobowiązań. Równie ważne jest doświadczenie, historia działalności oraz kondycja finansowa. W końcu to instytucja, która ma wspierać finansowo i zabezpieczać obcy biznes.

## Biuro obsługi

Atrakcyjność oferty faktoringowej to nie jedyna rzecz, która zachęca bądź powinna zachęcać do współpracy. Nawet najtańszy faktoring może zniechęcić przedsiębiorców, jeśli nie będzie kontaktu z biurem obsługi. Stosowanie nowoczesnych technologii pozwala optymalizować procesy transakcyjne, ale rozmowa i wsparcie doradcy z klientem są ich nieodłącznym elementem – czasem mającym większe znaczenie niż cena.

## Największe firmy faktoringowe wg obrotów

	Spółka	Obroty ogółem w mln zł po II kwartale 2020 r.	Obroty ogółem w mln zł po II kwartale 2019 r.	Zmiana proc.
1.	Pekao Faktoring	27 644	19 153	44
2.	BNP Paribas Faktoring	19 983	22 832	-12
3.	ING Commercial Finance	16 975	16 814	1
4.	Santander Faktoring	13 784	14 193	-3
5.	mFaktoring	11 018	10 683	3
6.	Bank Millennium	10 256	10 228	0
7.	PKO Faktoring	8 937	9 382	-5
8.	Coface Poland Factoring	8 473	9 279	-9
9.	Citi Handlowy	4 788	5 117	-6
10.	HSBC Bank Polska	2 239	2 470	-9
11.	BOŚ Bank	1 716	1 674	3
12.	Eurofactor Polska	1 628	1 553	5
13.	Bibby Financial Services	1 547	1 459	6
14.	KUKE Finance	1 529	951	61
15.	Alior Bank	939	2 090	-55
16.	IFIS Finance	891	1 316	-32
17.	UBI Factor	828	974	-15
18.	BPS Faktor	561	215	161
19.	Idea Money	540	949	-43
20.	BFF Polska	457	252	81
21.	PragmaGO	276	249	11
22.	Faktorzy	81	153	-47

## Największe firmy faktoringowe wg dynamiki obrotów

	Spółka	Obroty ogółem w mln zł po II kwartale 2020 r.	Obroty ogółem w mln zł po II kwartale 2019 r.	Zmiana proc.
1	BPS Faktor	561	215	161
2	BFF Polska	457	252	81
3	KUKE Finance	1 529	951	61
4	Pekao Faktoring	27 644	19 153	44
5	PragmaGO	276	249	11
6	Bibby Financial Services	1 547	1 459	6
7	Eurofactor Polska	1 628	1 553	5
8	mFaktoring	11 018	10 683	3
9	BOŚ Bank	1 716	1 674	3
10	ING Commercial Finance	16 975	16 814	1

Źródło: PZF