

# FAKTORING



## Nieterminowe płatności rosnącym problemem polskich firm

**Problem zatorów płatniczych jest zmorą polskiej gospodarki. Odsetek nieterminowych płatności w Polsce od lat jest na jednym z najwyższych poziomów w całej Unii Europejskiej. Obecnie w dobie pandemii COVID-19 problem ten narasta i nawet niemal 70 proc. przedsiębiorców ma do czynienia z kontrahentami nieregulującymi płatności na czas.**



**Klaudiusz Sytek**

prezes zarządu, AFORTI Factor

Raport „European Payment Report 2020”, który został opublikowany na koniec III kwartału 2020 r. wskazuje, że problemy z nieterminową płatnością dotyczą aż 70 proc. polskich firm. Co więcej, dane przedstawione przez BIG InfoMonitor w raporcie „Skaner MSP” pokazują, iż jedna trzecia firm boryka się z opóźnieniami w płatnościach przekraczającymi 60 dni. Te statystyki nie wróżą najlepiej całej polskiej gospodarce. Oznaczają one, że w czasie pandemii powiększa się luka płatnicza, co w dłuższym terminie może przynieść falę zwolnień, a nawet bankructw całych przedsiębiorstw.

### Bierna walka z zatorami płatniczymi

Jeszcze na początku 2020 r. wydawało się, że będzie to przełomowy czas dla polskich firm. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK)

zyskał nowe kompetencje, które miały pomóc mu w walce z nierzetelnymi płatnikami, będącymi obciążeniem dla polskiej gospodarki. Do kompetencji UOKiK miało należeć identyfikowanie takich przedsiębiorstw, a następnie ich karanie. Ponadto wprowadzono wiele zmian mających na celu usprawnienie płatności na polskim rynku B2B, m.in. obowiązek corocznego raportowania sprawozdania o stosowanych terminach płatności czy rozszerzenie katalogu czynów nieuczciwej konkurencji o działania polegające na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty za wystawione faktury. Jednakże ogólnoswiatowa pandemia COVID-19 skutecznie odsunęła te działania w czasie. W momencie, kiedy wszystkie gospodarki walczą z kryzysem będącym efektem lockdownów, rządy państw zaczęły bardziej liberalnie podchodzić do problemów zatorów płatniczych. Co więcej, podobne zjawisko jest również zauważalne u samych przedsiębiorców. Dane przedstawione przez BIG InfoMonitor pokazują, że aż 41,3 proc. polskich firm w żaden sposób nie reaguje na opóźnienia przekraczające 60 dni. Natomiast zaledwie 13,8 proc. wskazało, że w czasach pandemii bardziej rzetelnie przygląda się swoim kontrahentom,

a niewiele ponad 11 proc. natychmiastowo reaguje na wszelkie opóźnienia w płatnościach.

### Poważne zagrożenie płynności przedsiębiorstw

Bierna postawa samych przedsiębiorców powoduje tylko powiększanie skali zatorów płatniczych. W konsekwencji te wpływają na lukę płatniczą, czyli różnicę między oferowanymi terminami płatności a czasem realnego uiszczenia faktur. Według raportu „European Payment Report 2020”, w sektorze B2B różnice te sięgają 17 dni, natomiast w sektorze publicznym jest to aż 20 dni. Biorąc pod uwagę, że średnia luka płatnicza dla całej Unii Europejskiej wynosi 15 dni, można zauważyć zdecydowanie gorszą sytuację w Polsce. Jedyne z sektora B2C napływają pozytywne informacje, ponieważ tam luka płatnicza w naszym kraju wynosi 9 dni.

Co więcej, należy zwrócić uwagę na to, iż w sektorze B2B w dobie pandemii COVID-19 wystąpiło nieformalne zezwolenie na wydłużanie terminów płatności. Część kontrahentów podchodzi do tego w sposób nieformalny, nie regulując faktur w wyznaczonym czasie. Natomiast druga część firm wymusza wydłużanie terminów, a będący pod presją niepewnych czasów przedsiębiorcy godzą się na takie niekorzystne dla nich warunki. Skłonność do tego typu ustępstw jest wyjątkowo duża, ponieważ w czasach recesji każdy chce mieć jak najbardziej zdywersyfikowane i lojalne portfolio odbiorców towarów i usług.

Na efekty takiego podejścia do prowadzenia działalności gospodarczej nie trzeba było długo czekać. Najnowsze badanie „Jak pandemia zmieniła biznes?” przeprowadzone na zlecenie Krajowego Rejestru Długów pokazuje, że ponad 2/3 przedsiębiorców odczuwa negatywne skutki koronawirusa – aż 63 proc. respondentów ograniczyło wydatki związane z inwestycjami w biznes, w tym 27 proc. firm wstrzymało się z zatrudnianiem nowych pracowników. Natomiast blisko 20 proc. przedsiębiorstw zrezygnowało z wprowadzenia dodatkowych innowacji w swojej działalności gospodarczej. Co więcej, niemal 50 proc. przedsiębiorców spodziewa się, że ich sytuacja finansowa w najbliższym czasie może ulec pogorszeniu. To wszystko, w tym momencie, nie pozwala pozytywnie myśleć o możliwościach polskiej gospodarki.

### Szansa na wyjście z finansowego marazmu

Należy jednak pamiętać, iż większość firm nie jest skazana na stagnację. Prowadzenie biznesu przede wszystkim powinno wiązać się z ciągłym rozwojem i udoskonalaniem oferty. Jednak, aby tak się stało, niezbędny jest kapitał. Co jednak zrobić w sytuacji, kiedy jest on uwięziony w preterminowanych fakturach? Przede wszystkim przedsiębiorcy powinni być proaktywni w kontaktach z nierzetelnymi kontrahentami. Firmy mogą już we własnym zakresie prowadzić miłą windykację, natomiast kiedy nie przyniesie to spodziewanych efektów, można zaangażować

profesjonalną firmę, która wykorzystując sprawdzone procedury i mając odpowiednie zaplecze prawne pomoże odzyskać należności. Należy mieć jednak świadomość, że dopuszczenie do twardej windykacji nie zawsze może pozytywnie wpłynąć na dalsze relacje biznesowe.

Dlatego w momencie, kiedy przedsiębiorcy zależy na komfortowej współpracy z kontrahentami, a przy okazji dąży do zachowania płynności finansowej, powinien on rozważyć skorzystanie z faktoringu. Mnogość rodzajów tej usługi pozwala dobrać taką, która będzie dopasowana do potrzeb niemalże każdej firmy. Obecnie faktorzy oferują swoim klientom różnorodne produkty, m.in. skierowane do przedsiębiorstw specjalizujących się w transakcjach międzynarodowych, z cesją cichą czy z ubezpieczeniem należności, co jest w stanie zapewnić wypłatę faktorantowi, niezależnie od tego, czy kontrahent wywiązał się z płatności w wyznaczonym terminie.

Co więcej, w czasach kryzysu gospodarczego faktoring jest najłatwiej dostępną formą zewnętrznego finansowania przedsiębiorstwa. W przypadku tej usługi faktorzy skupiają się głównie na ocenie ryzyka handlowego pomiędzy klientem a odbiorcą. Dzięki takiemu spojrzeniu nie interesuje ich badanie zdolności kredytowej faktoranta, ponieważ zabezpieczana 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.

# Innowacyjne rozwiązania i usprawnianie oferty faktoringowej

Znów polskim przedsiębiorcom przyszło działać w warunkach częściowej izolacji. Niektórzy z nich w ogóle nie wrócili do stanu sprzed pandemii i do dziś funkcjonują w nowych realiach organizacyjnych. Obecnie głównym wyzwaniem dla wszystkich przedsiębiorców jest zapewnienie ciągłości biznesu bez wychodzenia z domu. W takich warunkach z pomocą przychodzi technologia i dostępne możliwości kontaktu online. Szersze perspektywy rozwoju otwierają się zatem na rynku Fintech.



Maciej Drowanowski  
prezes zarządu, Monevia

Faktoring jest usługą finansową, która już dawno wyszła z ram tradycyjnej obsługi w tzw. okienku. Dziś oferowany jest każdemu podmiotowi gospodarczemu, niezależnie od wielkości czy stażu na rynku. To nowoczesna usługa, w której formalności związane z pozyskaniem finansowania ograniczone zostały do niezbędnego minimum, bez konieczności wychodzenia z domu. Cały proces transakcyjny jest realizowany online, bez obiegu dokumentów w formie papierowej.

## Automatyzacja procesów obsługi

Nowoczesny faktoring online jest bardzo wygodnym źródłem pozyskania kapitału, gdyż przedsiębiorca korzysta z niego zawsze wtedy, gdy tego potrzebuje, bez długoterminowych umów ramowych, ani zobowiązań do wieloletniej współpracy. Elastyczność tej usługi sprawdza się w każdej branży, zwłaszcza tam, gdzie przedsiębiorca nie ma czasu na formalności, bo jest w ciągłym ruchu.

Podstawą w nowoczesnym faktoringu jest automatyzacja procesów obsługi – zwłaszcza intuicyjność, mobilność i bezpieczeństwo transakcji – gdyż cała procedura odbywa się w zasadzie za pomocą kilku kliknięć w systemie. Faktoring oferują nie tylko banki, ale i instytucje fi-

nansowe, zwane FinTechami. Te podmioty, zbudowane na podstawie synergii branży finansowej i IT, wykorzystują nowoczesne technologie, by zwiększać skalę działania i budować atrakcyjne oferty bez zwiększania zaplecza obsługi. Jednak ciągle usprawnianie faktoringu pod względem technologicznym to nie wszystko. Klienci oczekują coraz więcej bonusów czy dodatkowych elementów stanowiących wachlarz okołoproduktywny. Dzisiejszy faktoring zatem nie ogranicza się jedynie do finansowania należności. Stanowi pakiet usług dodatkowych z zakresu zarządzania wierzycielami, co dla przedsiębiorców stanowi realnie dużą wartość dodaną.

## Indywidualne podejście do potrzeb każdego klienta

Faktoring w wersji online to rozwiązanie, z którego można skorzystać nawet jednorazowo, posiadając jednocześnie bezterminowy i darmowy dostęp do platformy transakcyjnej 24/7 oraz zachowując indywidualne podejście do potrzeb każdego klienta. Różnicowanie ofert faktoringowych pozwala elastycznie dopasować się do potrzeb odbiorców faktoringu i budować rozwiązania zgodnie z ich oczekiwaniami i bieżącymi potrzebami. Ponieważ to faktoring staje się tzw. 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. Nieodłącznym elementem faktoringu jest weryfikacja zdolności finansowej płatnika. Doświadczenie

faktorów oraz wiedza pozyskiwana z różnych źródeł pozwalają wcześniej wychwycić pojawiające się problemy i w porę ostrzec klienta przed realizacją transakcji z budzącym wątpliwość kontrahentem. Takie informacje pozwalają uniknąć strat w przyszłości, wynikających ze współpracy z niewypłacalnymi firmami. Jest to szczególnie istotne na początku współpracy z nowym kontrahentem, kiedy firma nie jest w stanie ocenić kondycji i moralności płatniczej potencjalnego partnera biznesowego.

## Czas to pieniądz

Lista usprawnień oferty faktoringowej jest różna w zależności od faktora oraz odbiorców faktoringu. W Polsce ta usługa zyskała dużą popularność w branży transportowej, a tu faktoring często bywa komplementarny do pozostałych usług takich, jak np. leasing, księgowanie faktur czy nawet łączony z giełdą transportową lub ofertą koncernów paliwowych i kart flotowych. Połączenie faktoringu z giełdą transportową to kolejne usprawnienie

dla wszystkich przewoźników, którzy cenią sobie bezpieczne transakcje i korzystne stawki za transport. Brak abonamentu oraz pośredników w załadunku towarów gwarantują rzetelne stawki frachtów dla przewoźników i jednocześnie bezpieczeństwo wypłaty środków przed terminem płatności – tak ważnej do zachowania płynności w branży transportowej. Transakcje online umożliwiają szybko i samodzielnie decydować o tym, w jaki sposób zarządzać gotówką.

Nowoczesny faktoring ma ogromne znaczenie w ograniczeniu kosztów, dlatego jest w wielu przypadkach atrakcyjniejszy niż kredyty bankowe czy faktoring tradycyjny. Przeniesienie transakcji do świata online umożliwiło skrócenie obsługi do zaledwie kilku godzin. Ma to ogromne znaczenie w przypadku, gdy dla każdego przedsiębiorcy najważniejsze są rozwój i utrwalanie pozycji konkurencyjnej. Bez wątpienia każdy z nich przyzna też, że w obecnych warunkach gospodarczych czas to pieniądz.



# Faktoring wciąż rośnie, pomimo eskalacji pandemii



Jarosław Jaworski  
przewodniczący  
Komitetu Wykonawczego  
Polskiego Związku Faktorów

Popyt na faktoring utrzymuje się mimo pogorszenia sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów zanotowały po 9 miesiącach 2020 r. wzrost obrotów o 1,1 proc. względem 3 kwartałów ub. r. Nabyły wierzycielności wynikające z faktur wystawionych przez krajowych przedsiębiorców o łącznej wartości blisko 208 mld zł. Rok temu kwota ta

sięgała 205,7 mld zł. Z usługi korzysta obecnie w Polsce prawie 17 tys. firm. Przekazały one do sfinansowania 13,3 mln faktur. Polski rynek faktoringu w ostatnich latach rozwijał się bardzo dynamicznie. Rósł przez 10 lat średnio 20 proc. rocznie. Przyzwyczajiliśmy się więc do dynamicznego rozwoju. Rok 2020 przyniósł niespodziewaną zmianę w postaci ogólnoswiatowego kryzysu wywo-

łanego pandemią. Większość dostawców usług finansowych dla biznesu musiała zmierzyć się ze spadkiem zainteresowania, ponieważ klienci znaleźli się w nowej sytuacji, która zmusiła ich do rewizji wielu planów. Na tym tle faktoring, zachowując wzrost obrotów, prezentuje swoją stabilność i elastyczność. Klienci dostrzegają zalety produktów faktoringowych. Faktoring wspiera polskich przed-

siębiorców i pomaga im w utrzymaniu płynności, rozwijaniu biznesu, poszukiwaniu nowych rynków. Finansowanie działalności łączymy z podnoszeniem bezpieczeństwa obrotów handlowych, dlatego wciąż rośnie nie tylko liczba przedsiębiorców sięgających po usługi firm faktoringowych, ale także liczba faktur, będących podstawą ubiegania się o finansowanie.

## WHO IS WHO W BRANŻY FAKTORINGU

**Szanowni Państwo**

Faktoring to dziś, w sytuacji gospodarczych trudności spowodowanych pandemią koronawirusa narzędzie, które może pomóc przedsiębiorcom nie tylko zachować płynność, ale też przeznaczyć środki na inwestycje. Jak rynek faktoringu zareagował na specyficzne potrzeby przedsiębiorców? Czy dostosował swoją ofertę do nowej sytuacji?

Jaki wpływ na kształtowanie branży mają osoby zarządzające firmami faktoringowymi? Jakie mają kompetencje i w jaki sposób wykorzystują je w budowaniu wysokiej jakości usług w swoich firmach? Zapraszam do analizy naszego zestawienia, w którym prezentujemy sylwetki tych, którzy tworzą branżę faktoringową i do lektury wypowiedzi ekspertów.

Redakcja

**STANISŁAW ATANASOW**

PREZES ZARZĄDU EUROFACTOR

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Z branżą faktoringową związany od ponad 20 lat. Doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach jak FORIN – firmie faktoringowej Banku Millennium, jednej z pierwszych na polskim rynku firm faktoringowych, w której piastował stanowisko szefa zespołu marketingu. W BZWBK Faktor pracował

na stanowisku dyrektora sprzedaży i marketingu oraz dyrektora projektów strategicznych, był odpowiedzialny m.in. za opracowanie strategii wejścia na rynek, model biznesowy oraz stworzenie struktury firmy i wdrożenie produktów faktoringowych. Karierę zawodową kontynuował w Hilton-Baird Polska, sprawując funkcję dyrektora i członka zarządu.

Od czerwca 2011 r. jest prezesem zarządu Eurofactor Polska (poprzednio Credit Agricole Commercial Finance Polska SA), spółki faktoringowej należącej do Grupy EFL. Odpowiadał za zbudowanie spółki i uruchomienie działalności operacyjnej. Jest autorem licznych publikacji na temat faktoringu w polskiej prasie specjalistycznej.

**JERZY DĄBROWSKI**

PREZES ZARZĄDU BIBBY FINANCIAL SERVICES

Prezes zarządu Bibby Financial Services od 2015 r. Z rynkiem faktoringowym związany od 2002 r. Jako menedżer pracował dla największych instytucji faktoringowych w Polsce. Wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów. Uczestnik wielu konferencji i seminariów mających na

celu promocję wśród polskich przedsiębiorstw rozwiązań z zakresu faktoringu, optymalizacji przepływów pieniężnych po stronie należności i zobowiązań, administracji i zabezpieczenia spływu należności.

Aktywnie uczestniczy w debacie o rynku faktoringowym, prezentując swój punkt widzenia

w licznych artykułach prasowych, wystąpieniach podczas konferencji, wywiadach radiowych i telewizyjnych. Absolwent Instytutu Ekonomii Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, w którym przez cztery lata był również pracownikiem naukowym w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

**JAROSŁAW JAWORSKI**

PREZES ZARZĄDU COFACE POLAND FACTORING

Dołączył do Grupy Coface w 2006 r., biorąc na siebie odpowiedzialność za wprowadzenie na polski rynek spółki Coface Poland Factoring, oferującej finansowanie transakcji. Spółka jest obecnie jednym z największych graczy na rynku i największym faktorem niebankowym w Polsce, specjalizując się w faktoringu pełnym z przejściem ryzyka. Od lat angażuje się

w pracy Polskiego Związku Faktorów. W bieżącej kadencji jest przewodniczącym Komitetu Wykonawczego Związku.

Od 1 stycznia 2012 r. jako Country Manager, odpowiada za rozwój wszystkich obszarów działalności grupy Coface w Polsce tj., ubezpieczenia należności, faktoringu, informacji gospodarczej oraz windykacji B2B. W banko-

wości i usługach finansowych od 1992 r., od 1999 r. w branży faktoringowej, wcześniej jako dyrektor sprzedaży usług faktoringowych. Absolwent ekonomii na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim oraz studiów MBA University of Illinois na Politechnice Lubelskiej. Mówca i panelista podczas wielu konferencji branżowych i finansowych.

**MICHAŁ KINKEL**

PREZES ZARZĄDU AOW FAKTORING

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W 2003 r. ukończył program EMBA na Uniwersytecie Warszawskim i University of Illinois at Urbana-Champaign. Autor licznych publikacji na temat faktoringu, ukazujących się

w prasie gospodarczej („Puls Biznesu”, „Gazeta Prawna”, „Gazeta Finansowa” i inne). W AOW Faktoring pracę rozpoczął w 2000 r. na stanowisku specjalisty ds. wierzycelności. Od 2002 r. był dyrektorem ds. faktoringu, od 2006 r. wice-

prezesem zarządu, a od 2009 r. jest jej prezesem. W 2016 r. został wybrany do Rady Polskiego Związku Windykacji. Do 2019 r. pełnił rolę członka Rady Związku.





**MICHAŁ PAWLIK**  
PREZES ZARZĄDU SMEO

Współzałożyciel i prezes zarządu SMEO – fintechowej spółki faktoringowej dedykowanej sektorowi mikroprzedsiębiorstw. Lider i wizjoner biznesu, od ponad 14 lat związany z branżą finansową. Doświadczenie menedżerskie zdo-

bywał w wiodących instytucjach finansowych w Polsce i w USA.

Współtwórca Idea Money SA – największego faktora na rynku MŚP oraz pomysłodawca eFaktoring.pl. Ekspert i entuzjasta nowych

technologii w finansach. Mentor aktywnie zaangażowany w rozwój polskiej branży Fin-Tech i wspieranie startupów. Wykładowca programów MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej.

**MARCIN STEFANIUK**

DYREKTOR DEPARTAMENTU FAKTORINGU I FINANSOWANIA HANDLU BANK MILLENNIUM

W bankowości od 1992 r. Początkowo w Grupie Pekao w treasury, bankowości korporacyjnej oraz w zarządzie Pekao Faktoring i Pekao Le-

asing. Od 2015 r. na stanowisku szefa departamentu faktoringu w Banku Millennium (Grupa BCP), odpowiedzialny za całość obszaru finan-

sowania handlu, w tym gwarancje, akredytywy, finansowanie należności oraz faktoring. Z wykształcenia matematyk i prawnik.



**DARIUSZ SZKARADEK**

PREZES ZARZĄDU, UDZIAŁOWIEC MNIEJSZOŚCIOWY NARODOWY FUNDUSZ GWARANCYJNY (NFG)

Ekspert z ponad 20-letnim doświadczeniem w zakresie usług doradczych dla instytucji finansowych. Specjalizuje się w zarządzaniu ryzykiem, modelowaniu finansowym oraz badaniu sprawozdań finansowych. Jako doradca współpracował z wszystkimi największymi bankami

w Polsce, większością firm ubezpieczeniowych oraz wieloma firmami windykacyjnymi, leasingowymi i faktoringowymi. Poprzednio pracował w Andersen (1997–2002), EY(2002–2008), Deloitte (2008–2017), ostatnio jako partner, lider sektora instytucji finansowych w Polsce.

Absolwent programu Global-EMBA organizowanego przez London Business School oraz Columbia Business School, jak również absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Posiada prestiżowe certyfikaty zawodowe CFA, FCCA oraz biegłego rewidenta.

REKLAMA

EUROFACTOR POLSKA SA

**NOWA SIŁA DLA TWOJEGO ROZWOJU**

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

**FAKTORING EKSPORTOWY**

WSPARCIE FINANSOWE EKSPORTERÓW  
W TRANSAKCYJACH W WIELU KRAJACH  
Z CAŁEGO ŚWIATA

**FAKTORING BEZ REGRESU**

FINANSOWANIE NALEŻNOŚCI  
I PRZEJĘCIE RYZYKA  
NIETYTUŁOWOŚCI KONTRAHENTÓW

**FAKTORING ODWROTNY**

GWARANCJA  
SZYBKICH SPŁAT WIERZYTELNOŚCI  
DO DOSTAWCÓW

## FAKTORING

# Faktoring może pomóc przetrwać kryzys i rozwinąć biznes

W 2020 r. kryzys osiągnął wiele firm. Niektóre z nich znalazły się w momencie, w którym ekspresowo musiały zmienić priorytety swoich działań i zamiast nastawiać się na wzrost, skupić się na przetrwaniu. Środki pieniężne były potrzebne natychmiast. Pomoc ze strony państwa nie zawsze była wystarczająca. Dużym utrudnieniem okazał się też fakt, że podczas pandemii COVID-19 banki znacznie zaostryły wymagania stawiane przedsiębiorcom. Coraz trudniej jest dostać kredyt obrotowy, odnawialny czy firmowy. Mówi się, że zaostrzenie tych kryteriów osiągnęło skalę największą od czasów kryzysu z 2009 r. Gdzie przedsiębiorca może szukać środków, jeśli dostanie decyzję odmowną w banku?



Michał Pawlik  
prezes zarządu, SMEO

Faktoring to produkt, który idealnie sprawdza się w kryzysie. Dzięki niemu przedsiębiorcy mogą otrzymać zarobione pieniądze nawet w dniu wystawienia faktury, bez konieczności czekania tygodniami na przelewy i natychmiast przeznaczyć je na dowolny cel. To szczególnie ważne w tak niepewnej sytuacji, jaką mamy obecnie w gospodarce, kiedy to coraz częściej przedsiębiorców dotyczą problemy z opóźnieniami w płatnościach i z zatorami płatniczymi. Na te właśnie problemy remedium jest faktoring, który pozwala zabezpieczyć płynność finansową.

## Czas na modyfikację modelu biznesowego

Kiedy nadchodzi kryzys, większość przedsiębiorstw z pewnością nawet nie myśli o rozwoju i inwestycjach, a raczej skupia się na przetrwaniu i ocaleniu miejsc pracy. Prawda jest jednak taka (i nie brakuje takich przykładów w historii), że okres kryzysu można przeznaczyć na modyfikację modelu biznesowego i szybszy rozwój. W efekcie z kryzysu można wyjść na pierwszej pozycji, zostawiając swoją konkurencję w tyle.

W jaki sposób może w tym pomóc faktoring? Środki, jakie przedsiębiorca uzyskuje dzięki faktoringowi, można przeznaczyć nie tylko na bieżącą działalność (podatki, pensje pracowników, koszty stałe). Płynność finansowa pozwala przedsiębiorcom inwestować – zatrudnić nowych pracowników, zakupić niezbędne materiały czy programy, a dzięki temu realizować bieżące zlecenia oraz przyjmować większą ilość tych nowych. Dzięki temu

w krótszym czasie można zwiększyć obroty firmy.

Od naszych klientów wiemy, że część z nich podchodzi do faktoringu strategicznie i już na etapie planowania budżetu uwzględniają oni faktoring jako narzędzie niezbędne do rozwoju. Kiedy wystawiają kilka faktur miesięcznie, jedną czy dwie z nich przekazują do faktoringu od razu. Dzięki takiemu zabiegowi stale dysponują gotówką, nie mają przestojów i mogą opłacić wszystkie koszty stałe oraz natychmiast zainwestować pieniądze w rozwój. Jest to szczególnie ważne dla właścicieli młodych firm. Jeśli uda im się już zdobyć pierwsze zlecenie i wystawić za nie fakturę, potrzebują pieniędzy, aby móc dalej działać i pozyskiwać kolejnych klientów. Zamiast czekać tygodniami na pieniądze za zlecenie, lepiej przyspieszyć taką płatność i pozwolić pieniądзом od razu „pracować” dla firmy. Środki można wtedy zainwestować w reklamę, rozwój produktu czy zdobywanie nowych klientów.

## Lepsza pozycja negocjacyjna

Warto spojrzeć na faktoring również pod kątem tego, że może on zapewnić firmie lepszą pozycję negocjacyjną. Kiedy dysponuje się gotówką, można bez trudu wynegocjować lepsze warunki finansowe z dostawcami, którym zależy przecież na tym, aby otrzymać płatność jak najszybciej. Przynosi to oczywiście korzyści w postaci nawet kilkunastoprocentowych

oszczędności przy zakupie materiałów czy zatarowaniu. W efekcie sam przedsiębiorca oferuje lepsze ceny swoim klientom, a jego oferta jest bardziej atrakcyjna. Tym samym, ponieważ dzięki faktoringowi, można zbudować przewagę konkurencyjną. Co więcej, warto pamiętać, że dla wielu firm możliwość skorzystania z odroczonego terminu płatności jest jednym z kryteriów doboru partnera biznesowego do współpracy. Wówczas to przedsiębiorcy, którzy korzystają z faktoringu, jest często o wiele łatwiej przekonać do siebie nowych klientów



**Zamiast czekać tygodniami na pieniądze za zlecenie, lepiej przyspieszyć taką płatność i pozwolić pieniądзом od razu „pracować” dla firmy. Środki można wtedy zainwestować w reklamę, rozwój produktu czy zdobywanie nowych klientów.**

czy zdobyć kontrakty u dużych kontrahentów, którzy oczekują bardzo długich terminów płatności.

Każdy, kto prowadzi firmę, doskonale wie, jak bardzo ważny jest wizerunek. Marka i opinia na jej temat na rynku to fundament, który buduje się latami, za to bardzo łatwo jednym złym posunięciem mocno go naruszyć. Dwa kluczowe aspekty wizerunku firmy to z jednej strony współpraca z partnerami biznesowymi, a z drugiej relacje z zatrudnionymi pracownikami. Firma, która spłaca terminowo wszelkie zobowiązania wobec swoich kontrahentów i pracowników, jest pozytywnie postrzegana wśród partnerów biznesowych. Ułatwia to budowanie długofalowych relacji z klientami oraz pozyskiwanie intratnych zleceń. Wizerunek przedsiębiorcy istotny jest także dla instytucji finansowych, takich jak np. banki. Trzeba też pamiętać, że faktoring nie wpływa w żaden sposób negatywnie na zdolność kredytową.

Na koniec warto jeszcze wspomnieć, że firmy faktoringowe oferują również dodatkowe usługi w ramach faktoringu, takie jak np. weryfikacja kontrahenta. Przeprowadzają one wywiad gospodarczy, sprawdzając, czy dana firma jest rzetelna. Dzięki temu przedsiębiorca, który zostaje klientem firmy faktoringowej, może się ustrzec przed ewentualnymi problemami finansowymi związanymi ze współpracą z nierzetelnym partnerem biznesowym.

# Nieterminowe płatności rosnącym problemem polskich firm

Nieterminowe płatności i zatory płatnicze to problemy, które dotyczą przedsiębiorców nie tylko w sytuacji pogarszającej się koniunktury. Z tym zjawiskiem mieliśmy do czynienia przed pandemią, a w obecnej sytuacji boryka się z nim wiele przedsiębiorstw. Z badania „Zatory płatnicze” Krajowego Rejestru Długów wynika, że ponad połowa małych i średnich firm skarży się, że ich klienci nieterminowo płacą za produkty lub usługi.



Stanisław Atanasow

prezes zarządu, Eurofactor Polska

Według 95 proc. ankietowanych przedsiębiorców główny powód, dla którego firmy nie płacą terminowo swoim kontrahentom w czasie pandemii, to spadek sprzedaży i liczby zleceń.

Zabezpieczeniem przed utratą płynności finansowej jest usługa faktoringu, która w obecnym czasie nabrała 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 finansowania, 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.

Usługa skierowana jest do wszystkich tych przedsiębiorców, którzy sprzedają swoje towary lub usługi z odroczonym terminem płatności, udzielając kredytu kupieckiego swoim odbiorcom, w szczególności przedsiębiorcom, którzy nie są w stanie sami finansować odroczonej płatności i którym opóźnienie w płatnościach od odbiorców powoduje lukę finansową. Faktoring zabezpiecza ich przed utratą płynności spowodowaną długimi terminami płatności od kontrahentów firmy.

Faktoring łączy w sobie wiele usług, takich jak: finansowanie, przejęcie na siebie ryzyka braku spłaty od odbiorcy (w faktoringu pełnym), zarządzanie należnościami i monitorowanie spłat od odbiorców, informowanie klienta na bieżąco (najczęściej online) oraz przygotowanie wszelkich raportów na życzenie klienta, ponaglanie oraz podejmowanie czynności prowadzących do odzyskania płatności w drodze windykacji.

Na podstawowe koszty faktoringu składają się odsetki od udzielonego finansowania (są pobierane, w zależności od faktora, z góry w formie dyskonta od kwoty wierzytelności brutto za dany okres lub naliczane z dołu od faktycznej wysokości finansowania do chwili spłaty przez odbiorcę), prowizja od wierzytelności brutto, prowizja przygotowawcza od wysokości limitu finansowania, a w przypadku faktoringu z przejęciem ryzyka dochodzi też prowizja za przejęcie ryzyka. Koszt usługi faktoringowej ustalany jest indywidualnie, uwzględniając powyższe elementy. Na jego wysokość ma wpływ ocena ryzyka transakcji, sytuacji ekonomicznej klienta, wielkości obrotów, wysokość limitu finansowania oraz terminy płatności faktur objętych faktoringiem. Koszt faktoringu w dużej mierze zależy od tego, na jaki rodzaj usługi zdecyduje się firma. Jeżeli klient decyduje się na faktoring niepełny (bez przejęcia ryzyka przez faktora), to usługa

ta będzie tańsza o koszty tego ryzyka. Faktoring może być droższy od kredytu bankowego, należy jednak pamiętać, że klient otrzymuje również cały pakiet dodatkowych usług, które zostały wymienione powyżej. Faktoring ma zdecydowaną przewagę nad kredytem bankowym – jest bardziej dostępny dla małych i średnich firm.

## Branża faktoringowa na plusie

Fakt, że polscy przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po faktoring, odzwierciedlają wyniki branży. Mimo pogarszającej się sytuacji w naszym kraju branża faktoringowa po 9 miesiącach tego roku zanotowała 1,1-procentowy wzrost liczony rok do roku. Branża od stycznia do września nabyła wierzytelności o łącznej wartości prawie 208 mld zł. Z usługi faktoringu korzysta obecnie w Polsce prawie 17 tys. firm. Z danych Polskiego Związku Faktorów wynika, że po faktoring najczęściej sięgają firmy produkcyjne (43,3 proc.) oraz dystrybucyjne (36,3 proc.).